



Daniel Hawkins

**Estado de arte de los tratados de
libre comercio y la inversión
extranjera directa en Colombia**



Daniel Dawkins

**Estado de arte de los tratados de
libre comercio y la inversión
extranjera directa en Colombia**

©Escuela Nacional Sindical

Calle 51 N° 55-78

Tel.: 513 31 00 - Fax: 512 23 30

E-mail: fondoeditorial@ens.org.co

www.ens.org.co

Apartado Aéreo 12175

Medellín, Colombia

Septiembre, 2013

Estado del arte de los tratados de libre comercio
y la inversión extranjera directa en Colombia

Daniel Hawkins

Diseño, diagramación: Raúl Paris Ángel

ISSN: 1794-9270

CONTENIDO

Presentación	5
¿Cómo está el país en términos de los TLC y los acuerdos comerciales más importantes?	7
¿Firma un TLC y crece la IED del país en cuestión?	13
TLC y IED: ¿qué tanto se correlacionan?	17
El comportamiento de la IED en Colombia en 2011 y 2012	19
La IED por sector: los hidrocarburos hacen sentir su fuerza . . .	23
La IED por país de providencia: ¿dónde se concentran los flujos de IED?.	29
A modo de conclusión	45
Referencias	47

PRESENTACIÓN

Mientras el gobierno de César Gaviria le dio luz verde a la apertura económica en Colombia, con significativas reformas al sistema político y económico del país,¹ los dos gobiernos de Álvaro Uribe (2002-2006 y 2006-2010) y el presente gobierno de Juan Manuel Santos, se han caracterizado por profundizar la integración económica bajo los lineamientos neoliberales de negociación y firma de tratados de libre comercio (TLC) y de otros acuerdos comerciales, los cuales buscan, principalmente, evitar la doble tributación. Por cierto, el impulso frenético por firmar TLC, ha promovido una reestructuración productiva que apenas comienza a tener resonancia en la economía nacional.

1. Entre las muchas reformas que hizo aquel gobierno se destacan la Reforma Laboral (Ley 50 de 1990), la Ley Marco del Comercio Exterior (Ley 07 de 1991), la Reforma Cambiaria (Ley 09 de 1991), la Reforma Tributaria (Ley 49 de 1990), la Reforma Financiera (Ley 45 de 1990), la Reforma a la Salud (Ley 100 de 1993), y la Ley Eléctrica (Ley 143 de 1994); además, por supuesto, el proceso político que resultó en la aprobación de la nueva Carta Magna del país en 1991.

El presente texto pretende actualizar el estado de cosas en el país frente a la proliferación de los TLC y de otros acuerdos comerciales, indagando, en primer lugar, sobre la cantidad de acuerdos negociados, firmados y vigentes; y segundo lugar, observando las tendencias con respecto a la inversión extranjera directa (IED) de los últimos años. Se pretende además, establecer si hay una relación entre la cantidad de IED proveniente de países particulares y la firma y ratificación de TLC y/o acuerdos comerciales de otro tipo.

¿CÓMO ESTÁ EL PAÍS EN TÉRMINOS DE LOS TLC Y LOS ACUERDOS COMERCIALES MÁS IMPORTANTES?

Al hacer una comparación con los países vecinos, Colombia comenzó tarde la negociación y firma de TLC y otros acuerdos comerciales. Por ejemplo, para 1995 el país solo había firmado un TLC con México (Ley 172 de 1994, Sentencia C-178 de 1995 de la Corte Constitucional de Colombia) y un acuerdo comercial con la Comunidad Andina de Naciones (1969).² No obstante, con la llegada al poder ejecutivo de Álvaro Uribe Vélez, en agosto de 2002, la estrategia de promover la negociación y firma de TLC fue prioritaria para su política económica. En 2003 entró en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) entre Colombia y Perú (protocolo modificatorio Ley 801 de 2003), y el gobierno empezó a ordenar sus fichas para iniciar negociaciones con varios países a la vez.

2. Originalmente, la CAN incluía a Colombia, Perú, Chile y Venezuela. En 1973, Ecuador y Bolivia se sumaron a ella, y, en 1976, Chile abandonó el grupo. Años más tarde, en abril de 2006, también se retiró la República Bolivariana de Venezuela.

El primer gobierno de Uribe se fijó como meta, negociar TLC con tres de los países y agrupaciones políticas y económicas más grandes del mundo: Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, al tiempo que impulsaba negociaciones paralelas con otros países. Sin embargo, su política de guerra contra los opositores de su agenda, y su negativa a repensar la estrategia de atacar al movimiento sindical y a los líderes de organizaciones de derechos humanos, dio como resultado el fracaso rotundo de poner en operación esos tres TLC antes de terminar el mandato en agosto de 2010.

Con la llegada de Juan Manuel Santos a la presidencia, en la misma fecha, la agenda diplomática internacional se enfocó en destrabar esas negociaciones y en promover otras nuevas con países de todas las esferas de la geopolítica mundial: Turquía, Corea del Sur, Costa Rica, China, India, Israel, Panamá, Venezuela y Japón. Esta estrategia, en términos de alcances para la política estatal, ha sido exitosa, pues Colombia cuenta hoy con nueve TLC vigentes, más el que realizó con la Unión Europea, cuya vigencia aún es parcial.

En resumen, hasta agosto de 2013, Colombia ha firmado TLC con México, el Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras), Caricom³ (con 15 países caribeños), Mercosur (con seis países del sur del continente: Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay, Bolivia y Venezuela), Chile, EFTA (con Noruega, Islandia, Liechtenstein, Suiza), Canadá, y Estados Unidos. Además, el gobierno colombiano ha firmado acuerdos con Corea del Sur (junio

3. Caricom no es propiamente un TLC, se llama el “Acuerdo principal sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe”.

de 2012), la Unión Europea⁴ (2012), Israel (junio de 2013), Costa Rica (marzo de 2013) y la Alianza del Pacífico (Colombia, Chile y Perú), y está en proceso de concluir las negociaciones y/o firmar los TLC con Turquía, Venezuela, Japón y Panamá (ver tabla N° 1).

Tabla N° 1. Estado de TLC en Colombia 2013

Países con TLC vigente		Países con TLC firmado	
México	Ley 172 de 1994, Sentencia C-178 de 1995 de la Corte Constitucional de Colombia	La Unión Europea	Ley 1669 de 2013, Decreto 1513 de 2013
Triángulo Norte	Ley 1241 de 2008, Sentencia de la CCC C-446 de 2009	Corea del Sur	
Caricom	Decreto 2891 de 1994 y Decreto 793 de 1998	Israel	
Mercosur	Acuerdo de Complementación Económica N° 59 CAN-Mercosur	Costa Rica	
CAN	Declaración de Bogotá en 1969	Alianza del Pacífico	
Chile	Ley 1189 de 2008	TLC en negociación	
EFTA	Ley 1372 de 2010	Turquía	
Canadá	Ley 1363 de 2009, Sentencia de la CCC C-608 de 2010	Venezuela	
Estados Unidos	Sentencia de la CCC C-751 de 2008, Decreto 993 de 2012	Japón	
		Panamá	

4. El TLC entre Colombia, Perú y la Unión Europea entró en vigencia parcial el 1 de agosto de 2013. Para entrar en vigencia completa aún se requiere la aprobación del Parlamento Europeo y de los 27 Estados miembros de la Unión Europea; además de la aprobación de la Corte Constitucional de Colombia (Espinosa, julio 30 de 2013).

*El TLC con la Unión Europea entró en vigencia parcial el 1 de agosto de 2013.

Colombia está lejos de países como México y Chile en cuanto al liderazgo en la promoción de acuerdos comerciales, pero en poco tiempo ha acelerado, como pocos países de la región, la búsqueda, negociación y firma de TLC y otros acuerdos comerciales con la intención de hacer al país más “competitivo”, más “abierto”, y más integrado al mercado mundial.

Esta estrategia se basa en el deseo de los últimos tres gobiernos de dar un empujón a la inversión extranjera, y su intención es hacer “crecer [al país] a tasas altas y dar un salto al desarrollo”, en palabras del propio presidente Santos (Elespectador.com, abril 12 de 2013). El impulso a la economía colombiana y por ende, al país y a sus habitantes, en ese contexto de relaciones comerciales con cada vez más países y regiones del mundo, es quizá la verdadera “locomotora política” de este gobierno. Incluso, de acuerdo con el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz-Granados, para 2014 el país pretende tener listos 50 acuerdos comerciales (MinCIT, abril 26 de 2013).

A continuación entonces, se analizará la relación entre la firma y ratificación de los TLC con la IED de esos países, y luego, observando los países con TLC que han realizado mayor IED, se analizará la tipología de esas inversiones: ¿en cuáles sectores se enfocan?; y, de manera parcial, se analizará la cantidad de empleos que han promovido esas inversiones. Estas preguntas y sus respuestas pretenden combatir la retórica política que se expresa como una campaña electoral perpetua. A través de una avalancha de noticias oficiales y pro-empresariales se han pretendido medir los impactos de los TLC de manera muy generalizada, es decir, como simple crecimiento de la IED; mientras tanto, se han ocul-

tado o minimizado los impactos y los cuestionamientos, se han destacado las exportaciones, al tiempo que se ha excluido, muy convenientemente, el comportamiento de las importaciones, sin indagar siquiera el rango de productos exportados/importados.⁵

5. Por ejemplo, el análisis que hace Proexport sobre el primer año de la vigencia del TLC con los Estados Unidos, solo analiza las exportaciones colombianas de manera panorámica.

¿FIRMA UN TLC Y CRECE LA IED DEL PAÍS EN CUESTIÓN?

Los discursos oficiales, empresariales y de los medios de comunicación en Colombia tienden a agrupar de manera casi idéntica los TLC con la IED, como si la firma del primero significara necesariamente la llegada de la segunda (Portafolio.co, octubre 7 de 2008). No obstante, más allá de ese mundo color de rosa, hay múltiples asuntos que puedan influir en la decisión de los empresarios para invertir en un país o en otro. Obviamente, el asunto de los costos laborales tiene una considerable importancia al momento de decidir dónde invertir, pero ese factor está lejos de ser el único que ha de ser considerado por el inversionista.

Para empezar, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), evalúa los determinantes para la IED bajo tres factores: el marco normativo, la facilidad de hacer negocios y los determinantes económicos de un país, como el acceso al mercado interno, el grado de explotación de recursos naturales y la búsqueda de activos tecnológicos, además de los niveles de eficiencia (Garavito y otros, 2012, p. 24). Por otro lado, desde la perspectiva de una académica estadounidense (Mosley,

2012, p. 84), hay cinco factores fundamentales con mucho peso al momento de tomar decisiones de inversión: *i)* el perfil de la fuerza laboral del país en cuestión, que comprende las tasas de desempleo, informalidad, productividad laboral, y nivel educativo de la población; *ii)* el tipo de régimen político; *iii)* la ideología del gobierno en el poder; *iv)* el grado de autoridad política en el país –en términos de su alcance geográfico y/o con respecto a temas económicos; y *v)* la fuerza del movimiento sindical y el grado de su poder político y/o cercanía con los partidos políticos. Sin lugar a dudas, hay mucho más allá de cuánto ganan los y las trabajadores de cada país e incluso, cada localidad, al momento de pensar en establecer una empresa en algún país.

Además de esas consideraciones, las empresas deciden dónde estar presentes dependiendo del tipo de inversión que van a realizar, las cuales se diferencian en inversiones de tipo *vertical* y las de tipo *horizontal*. Las primeras ocurren cuando una empresa prioriza las diferencias entre los costos en los factores productivos que se existen de un país a otro; es decir, para procesos de producción basados en el uso intensivo de mano de obra, por ejemplo, en la industria de las confecciones, se invierte prioritariamente en países con mano de obra barata; en cambio, para actividades que requieren procesos de producción intensivos en términos de capital y tecnología, como la fabricación de automóviles, la tendencia es a invertir en países que, aunque puedan tener costos laborales más altos, también se destacan por su productividad y una fuerza laboral con altos niveles educativos (Kucera, 2012).

Las inversiones horizontales, por el contrario, se presentan cuando una empresa se enfoca en el mercado de venta de sus productos, en lugar del mercado desde dónde quiera exportar sus productos. Estas inversiones se hacen dependiendo de los costos

de exportación (aranceles y transportes), las restricciones a la inversión extranjera y/o la importancia de las escalas de economía (Kucera, 2012, p. 38).

Obviamente, tendríamos que analizar empresa por empresa (o al menos hacer un rastreo de las inversiones más llamativas) para saber en qué sectores se basaron para definir si sus inversiones serían verticales u horizontales, pero esa es una tarea para otro informe. Nuestro interés es analizar la relación entre los TLC en vigencia y TLC firmados y la IED hacia Colombia correspondiente a esos países.

TLC Y IED: ¿QUÉ TANTO SE CORRELACIONAN?

Hacer una medición exacta en términos de cómo influye la firma de un TLC y la llegada del capital proveniente del país en cuestión, no es una tarea fácil. Como se acabó de explicar, la influencia de los costos laborales y la IED, son apenas dos de los factores que juegan su papel en las decisiones de los inversores.

La existencia de un TLC, en tanto brinda reglas claras sobre la protección de la propiedad, los regímenes tributarios (generalmente muy favorables para las inversiones extranjeras), y la política para proveer las mismas condiciones en términos del trato para las inversiones extranjeras (de países firmantes de TLC) que reciben las empresas nacionales (conocida como “el trato más favorable”),⁶ sin lugar a dudas plantea un nuevo régimen político y un marco legal más benéfico para las inversiones foráneas.

6. Un ejemplo reciente de la agitación causada por la política de “trato igual” a las empresas extranjeras con respecto a las colombianas, se pueda ver en el sector de infraestructura y en las licitaciones para contratos billonarios que está ofreciendo el gobierno colombiano (a través del Ministerio de Transporte) a empresas tanto nacionales como extranjeras (*Semana*, julio 13 de 2013).

Incluso, mirando los cinco factores previamente mencionados que más se muevan las decisiones de inversión de empresas multinacionales, es claro que promover la negociación y firma de TLC dice mucho sobre el tipo de régimen político y la ideología del gobierno en el poder. Es decir, en el caso colombiano, tanto los dos gobiernos de Álvaro Uribe como el actual gobierno de Juan Manuel Santos, propusieron un régimen de economía política basada en la llamada “liberalización competitiva”, centrada en fomentar la inversión extranjera, ofreciendo protecciones, garantías y reducidas tasas impositivas, con la intención de atraer empresas multinacionales hacia Colombia.

Con esas ventajas económicas y políticas que el Estado colombiano ha ofrecido a los inversionistas, particularmente de países con TLC, ¿hasta qué punto se han cambiado las tendencias en IED en los años más recientes?

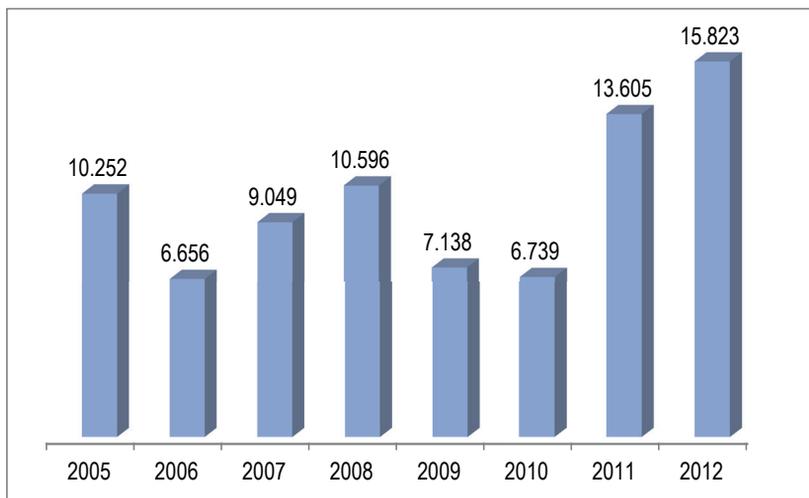
EL COMPORTAMIENTO DE LA IED EN COLOMBIA EN 2011 Y 2012

En términos históricos, 2011 y 2012 han sido los años más destacados en términos de la cantidad de IED hacia Colombia. Como se evidencia en el gráfico N° 1, luego del declive relativo en los flujos de IED en 2009 y 2010, relacionado con factores tanto internos como externos,⁷ en estos dos años, la IED hacia

7. Los factores internos que pudieron haber influenciado la disminución de la IED hacia Colombia para estos dos años fueron: primero, la incertidumbre con respecto a la continuación del gobierno de Uribe, dado que la Corte Constitucional de Colombia declaró inconstitucional el referendo que promovería la segunda reelección de Álvaro Uribe, en febrero de 2010. Segundo, después de la salida del poder de Álvaro Uribe, el abanico electoral se expandió, generando ambigüedad sobre la trayectoria económica que adoptaría el siguiente presidente. Y tercero, la confusión sobre el futuro de las deducciones de impuestos (ofrecidas por Uribe en el Decreto 1766 de 2004 y la Ley 1111 de 2006, Artículo 8), creada ante la oposición social a esa política que hizo que Santos las eliminara de manera gradual (Ley 1430 de 2010). Por su lado, los factores externos fueron: primero, la crisis internacional que empezó entre finales de 2007 y principios de 2008, pero que tuvo su impacto más fuerte, en términos del estancamiento económico de los países europeos y de Estados Unidos, en 2009 y 2010. Y segundo, el retraso en el otorgamiento de

Colombia volvió a crecer, llegando a tasas nunca antes vistas. Incluso, la IED para 2012 (15.823 mil millones de dólares) se incrementó en el 149,33% con respecto al año previamente más alto (2008), en términos de flujos de IED, después de 2011.

Gráfico N° 1. Total IED por año (2005-2012)



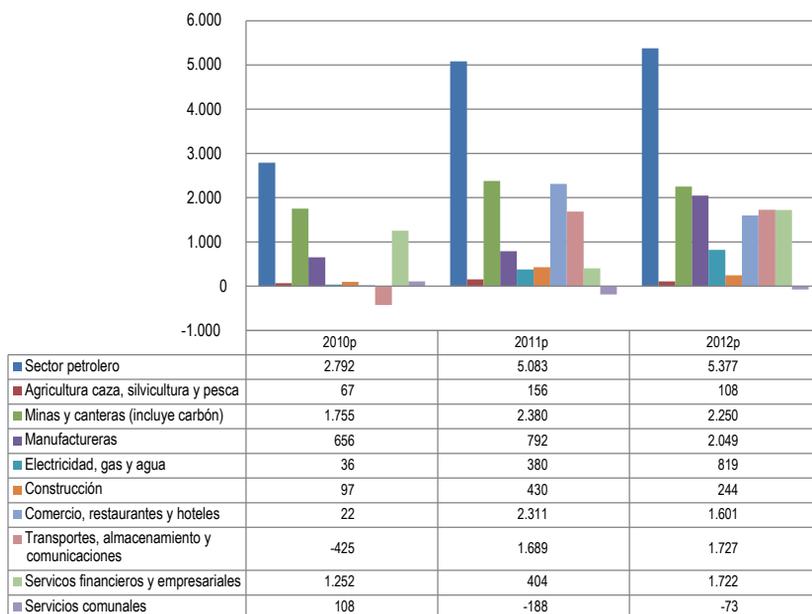
Fuente: Datos obtenidos del Banco de la República (elaboración propia).

Observando el comportamiento de las IED por actividad económica (gráfico N° 2), se evidencia lo que se ha denominado la “primarización” de la economía colombiana en los últimos años (Bonilla, 2011), la cual tiene una alta tendencia a la concentración del sector extractivo (sobre todo, en petróleo, carbón y oro), tanto en términos de IED como en cuanto a su participación en el PIB

un grado de inversión a Colombia (BB+) por *Standard & Poors*, *Moody's* y *Fitch Ratings* (otorgado en 2011), el cual le hubiera dado un elemento de confianza a los inversionistas.

nacional. No falta puntualizar los graves problemas que esa concentración podría generar en términos de la estructura productiva del país, en tanto que la economía sufre los efectos de la *enfermedad holandesa*: alta inflación y revaluación del peso colombiano; sumado a las políticas estatales que priorizan el sector extractivo a costa de los otros sectores económicos, y que contribuyen a que el sector manufacturero, el agrícola y otros, pierdan competitividad, e impactando fuertemente sobre la capacidad de la economía para generar puestos de trabajo; todas esas consecuencias son cada vez más visibles en la economía colombiana de hoy.

Gráfico N° 2. Flujos de IED en Colombia, según actividad económica



Fuente: Cifras tomadas del Banco de la República (elaboración propia).

LA IED POR SECTOR: LOS HIDROCARBUROS HACEN SENTIR SU FUERZA

Sin lugar a dudas, el subsector del petróleo ha sido el gran ganador en términos de recepción de IED durante los últimos años. Hablando en porcentajes, la actividad petrolera aglutinó el 36,8% de toda la IED hacia Colombia entre 2010 y 2012. Y si agrupamos el petróleo con la extracción minera, la concentración alcanzó el 54,5% del total. Entre tanto, después de varios años de estancamiento, la actividad manufacturera mostró un repunte, subiendo el 258,7% en términos de la cantidad de IED recibida en 2012, frente a la recibida en 2011.

Sin embargo, el sector agrícola no ha visto un cambio notable en su comportamiento frente a la IED. Año tras año, su desempeño como receptor de las inversiones ha sido pobre; incluso, si lo comparamos con el sector petrolero se destaca que el tamaño adquirido por la concentración petrolera sacrificó la inversión en el sector rural no extractivo: en los últimos tres años, el sector agrícola ha atraído tan sólo el 2,5% de las inversiones que ha logrado cautivar el sector petrolero.

Pero esta enorme disparidad no se traduce en más trabajo y mejores empleos para la economía colombiana. Todo lo contra-

rio. Incluso, mientras que el sector agrícola del país participa con el 17,5% del total de ocupados nacionales (para 2012), el sector de minas y canteras (que también agrupa el petróleo) contribuye tan solo con el 1,1%. O sea, las actividades que más se mueven en la IED en Colombia –minas y petróleo– producen mucha riqueza para sus dueños, operadores y, en menor escala, para el Estado (en términos de regalías e impuestos directos e indirectos), y utilidades en el caso de la participación de Ecopetrol en la extracción y venta de petróleo y gas;⁸ pero no generan empleos significativos, ni en cantidad ni en calidad, comparado con otros sectores como el comercio, la agricultura y la manufactura. Lo que más produce esta actividad, igual que la de extracción de minerales –fuera de jugosas riquezas económicas– son devastación ecológica y socio-cultural en las zonas de producción y en las áreas de transporte del crudo hacia a los mercados externos.

Poco parecen importarles pues esos factores negativos al gobierno de Santos, y mucho menos a los empresarios transnacionales, quienes solo están interesados en invertir en proyectos petroleros y/o expandir sus operaciones ya existentes. Como una manera de coquetear con los inversores, el Ministerio de Minas y Energía le plantea a la opinión pública, algunos de los beneficios que el gobierno otorga a los inversionistas del subsector: “El nuevo modelo de contrato de regalías e impuestos de Colombia, se encuentra entre los más atractivos del mundo; proporcionando

8. De acuerdo con los contratos vigentes para la exploración y producción de petróleo y gas, para enero de 2013, Ecopetrol tiene 48 contratos (tanto para extracción en sí, o en consorcio con otras empresas), además de 19 contratos a través de su empresa filial Hocol S.A., y otro contrato firmado con la empresa que es propiedad del 51% de Ecopetrol, *Equion Energia Limited* (datos de la Agencia Nacional de Hidrocarburos, 2013).

flexibilidad y rentabilidad a los inversionistas extranjeros en el sector del gas y el petróleo” (Agencia Nacional de Hidrocarburos, 2013).

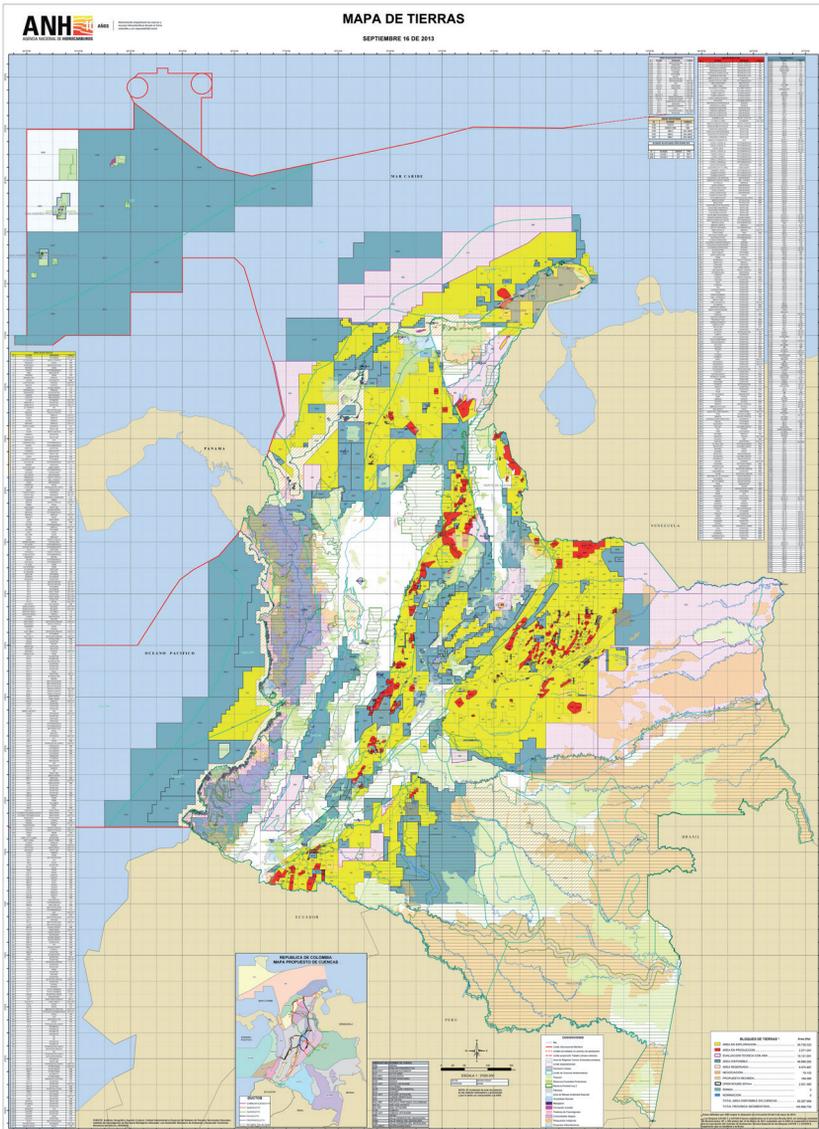
El empujón gubernamental parece haber funcionado. A partir de 2011, representantes del Ministerio de Minas y Energía iniciaron una gira por ocho países para promocionar a Colombia como lugar para la inversión petrolera. Luego se publicaron los términos de referencia definitivos para los procesos de licitación de bloques petroleros, de los cuales el gobierno colombiano ofreció 109 (Ahumada, mayo 15, 2013). Para principios de 2011, la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH) había adjudicado 78 contratos de exploración en todo el territorio colombiano; de estos contratos se suscribieron 64 con múltiples empresas dedicadas a la actividad petrolera (Ahumada, marzo 31, 2013). Por lo tanto, para enero de 2013, en Colombia había 127 empresas petroleras que tenían contratos de exploración y producción.

Estas empresas provienen de múltiples países y son de tamaños diversos. Por un lado, empresas como CEPSA Colombia S.A. (Cepcolsa), de origen español, tiene 10 contratos que están en periodo de exploración, y otros dos que han sido suspendidos y/o están en proceso de investigación por incumplimiento. Otra empresa con mucho peso en el terreno del petróleo en Colombia es Petrobras Colombia Limited, de Brasil, que tiene 15 contratos vigentes para la exploración de petróleo y gas y otro que ha sido suspendido (en la Cordillera Oriental). Otra empresa que se mueve a pasos agigantados en la actividad petrolera es *Pacific Stratus Energy Colombia Corp.*, filial de *Pacific Rubiales Energy*, de Canadá. Esta tiene 11 contratos en proceso de exploración o producción y un contrato más que ha sido recientemente suspendido. Otra petrolera canadiense, *Gran Tierra Energy Colombia*

Ltd., tiene ocho contratos en desarrollo y dos más que han sido suspendidos (en el valle superior del Magdalena y en el Caguán).

Tantos contratos en proceso que involucran a tantas empresas de una multitud de países, ilustran el fervor de la actividad extractiva en Colombia hoy en día (para verlo en términos territoriales pude observarse el mapa N° 1). Esos contratos firmados y su respectiva actividad de exploración y producción han acelerado la producción petrolera del país, la cual se ha incrementado desde 2010 (de un promedio de producción de 785 mil barriles diarios, hasta 944 mil en 2012, según datos de ANH).

Mapa N° 1. Exploración y producción de petróleo en Colombia



Fuente: ANH (2013) Si quiere ver este mapa en detalle puede digitar este vínculo:
http://www.anh.gov.co/media/asignacionAreas/2m_tierras_250713.pdf.

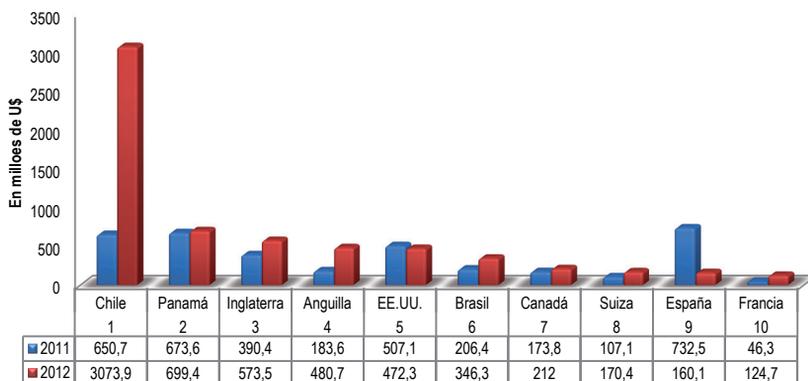
LA IED POR PAÍS DE PROVIDENCIA: ¿DÓNDE SE CONCENTRAN LOS FLUJOS DE IED?

Ya que hemos establecido la concentración sectorial de la IED hacia Colombia, es el momento para mirar de dónde proviene esta, y observar si hay concentración por país o una agrupación de países y desde luego, preguntar si este país o países tienen firmados o vigentes TLC con Colombia.

Para 2012, los diez países que más invirtieron en Colombia participaron colectivamente en el 39,9% de toda la IED, una cifra equivalente a USD\$6.313,3 millones. Chile fue el país que más peso jugó en la IED total (país que tiene un TLC vigente con Colombia desde 2008), con USD\$3.073,9 millones, equivalente al 19,43% del total de la IED para ese año. Para apreciar la IED por países, obsérvese el gráfico N° 3, el cual compara las inversiones hechas por esos países en 2012, con respecto a las de 2011.

En primer lugar, se destaca Chile, debido a que tuvo un crecimiento en inversión entre 2011 y 2012, que alcanzó el 372%. Panamá, un país reconocido por ser un paraíso fiscal, ocupó el segundo lugar. El 2012, Panamá –país que estuvo en las últimas rondas de negociación del TLC con Colombia– contribuyó con USD\$699,4 millones, monto similar al de 2011, que fue USD 673,6 millones.

Gráfico N° 3. IED por país de origen



Fuente: Base en datos provenientes del Banco de la República.

Inglaterra –que no tiene ningún TLC firmado o en negociación con Colombia–, ocupó el tercer lugar, invirtiendo USD\$573,5 millones. Algunas de las empresas del Reino Unido con mayor presencia en Colombia son: Carbones del Cerrejón, y Cerrejón Zona Norte (ambas forman parte del consorcio multinacional El Cerrejón),⁹ Prodeco (de propiedad de una de las empresas mineras más grandes del mundo, *Glencore-Xstrata*, una fusión de ambas empresas que se llevó a cabo en mayo de 2013), Bavaria (*SABMiller*),¹⁰ *Tethys Petroleum*, *Unilever Andina Colombia*,¹¹

9. El Cerrejón es un consorcio minero, propiedad, por partes iguales, de *Glencore*, *Anglo American* y *BHPBillinton*.

10. El Grupo *SAB* se fusionó en 2008 con *Miller*, la segunda cervecera más grande de Estados Unidos. Desde 2005, *SABMiller* es dueña de Bavaria, la cervecera más grande de Colombia y la segunda más grande de Suramérica. Para 2013, *SABMiller* tiene más de 200 marcas de cerveza y 70 mil empleados en más de 75 países (*SABMiller PLC*, 2013).

11. *Unilever Group* es un consorcio anglo-holandés, dividido en dos empresas: *Unilever NV*, registrada en Holanda; y *Unilever PLC*, registrada en el Reino

Cerromatoso (propiedad de la australiana-inglesa, *BHPBilliton* y la mina de níquel más grande del mundo), *Royal & Sun* (una aseguradora que tiene operaciones en 32 países del mundo) (*RSA Group*, 2013), C.I. Carcafé (del Grupo *ED&F Man*), una empresa que vende mercancía agrícola internacionalmente (especialmente, café, azúcar y melaza), el Banco HSBC, y la controvertida farmacéutica *GlaxoSmithKline* que se ha visto en aprietos legales y políticos en años recientes, primero por fraude en el sector salud de Estados Unidos, en 2012, y ahora por alegatos de corrupción y pago de sobornos a los médicos en China, para aumentar las ventas de sus productos (Redacción Vivir, agosto 6 de 2013).

Después del Reino Unido, las inversiones de Anguilla, otro país reconocido en el mundo empresarial por ser un paraíso fiscal –y miembro de Caricom que tiene un acuerdo comercial con Colombia– fue el cuarto país que más invirtió en Colombia durante 2012, con USD\$480,7 millones.

El quinto lugar por origen de las IED para el 2012 fue Estados Unidos, tradicionalmente el país que más mueve las IED hacia Colombia, y socio del TLC con Colombia que entró en vigencia el 1 de mayo de 2012. Siguiendo su rumbo histórico, las inversiones estadounidenses en Colombia se concentraron en los sectores de minas y energía y la industria manufacturera. Las empresas estadounidense principales en Colombia son las siguientes: *Drummond* (de *Gary Drummond*, dueño de las dos minas, El Descanso y *Pribbenow*), *ExxonMobil*, *Chevron Texaco*; *3M* (productos tecnológicos); *Johnson & Johnson*; *Citibank*; *Chicago Bridge & Iron*, *Goodyear*, *General Electric* y *General Motors*, entre muchas otras.

Unido (*Unilever Disclaimer*, 2012).

El sexto país, medido por cantidades de IED en Colombia para 2012, fue Brasil –país miembro del Mercosur que cuenta con un Acuerdo de Complementación Económica con Colombia (como miembro de la CAN)– invirtió un total de USD\$346,3 millones, un incremento significativo frente a los USD\$206,4 millones invertidos en 2011. Algunas de las empresas brasileñas más grandes con presencia en Colombia son: Petrobras (la gigante empresa mayoritariamente pública que concentra sus actividades en la extracción y venta de petróleo y gas), Camargo Correa, uno de los consorcios privados más grandes de Brasil. Esta empresa está organizada como un *holding* de capital cerrado bajo control familiar, y se enfoca en los sectores de construcción e infraestructura y la actividad industrial (Camargo Corrêa, 2013). Otra grande multilatinas brasileña es Grupo Tigre que está presente en 40 países y tiene diversos intereses económicos: infraestructura, irrigación, industria, construcción. Desde 2008, ese grupo empresarial brasileño tiene una fábrica de producción ubicada en el municipio de Cota, Cundinamarca. Otra empresa del gigante del sur que ha llegado al mercado colombiano en años recientes es el *Grupo Votorantim* que compró el 52,1% de las acciones de Acerías Paz del Río en la bolsa de valores de Colombia y así la empresa nacional, con cerca de 400 mil accionistas del país pasó a ser propiedad privada. En 2008, el *Grupo Votorantim* aumentó su control de la empresa con la compra del 20,57% de las acciones (PazdelRio, 2013).

Finalmente, otra empresa brasileña que llegó con mucha controversia en años recientes fue MPX, del grupo EBX, que invirtió USD\$4 mil millones y se instaló en La Guajira con proyecciones para construir un proyecto de mina integrado, enfocado en la Mina Cañaveral en el municipio de San Juan. Sin embargo, además de

estar inmiscuida en escándalos por la supuesta “compra” de concejales de Riohacha y diputados del departamento de La Guajira, para que presionaran la aprobación de las licencias ambientales requeridas para empezar la extracción de carbón, la empresa, a raíz de los apuros económicos de su dueño, Eike Batista, MPX, se alió con la alemana, E.ON., y los activos del Proyecto Minero Integrado (PMI) pasaron a ser propiedad de la empresa CCX Colombia S.A. Antes de la fusión empresarial, MPX proyectaba producir 35 millones de toneladas de carbón para el año de 2020 (La Guajira, febrero 21 de 2012).

Luego de las inversiones brasileñas, Canadá se ubicó en el séptimo puesto en IED hacia Colombia en 2012. Este país tiene un TLC vigente con Colombia desde agosto de 2011, y se caracteriza por ser un jugador de talla mundial en el sector minero y extractivo. En Colombia, siguiendo esa tendencia, la gran mayoría de las inversiones canadienses se concentran en la minería de oro y el petróleo. Para el período entre 2001-2009, el 40% de toda la IED canadiense hacia Colombia se ubicaba en las minas y canteras y tan sólo entre 2007 y 2008, la inversión en minas aumentó el 773%. En 2012 la IED canadiense hacia Colombia llegó a USD\$212 millones, un leve incremento con respecto a los USD\$173,8 millones que invirtió el gigante del norte en 2011.

Algunas de las empresas canadienses más grandes en Colombia son: *Pacific Rubiales Energy*, la petrolera que ha llegado a ser la productora privada de petróleo más grande de Colombia. *Pacific* tiene 40 bloques petroleros en Colombia, tres en Perú y dos en Guatemala, además los tiene también en Brasil, Guyana y Papúa, Nueva Guinea (Portafolio.co, abril 12 de 2013). Desde sus comienzos, en los que producía solo 24.784 barriles diarios en 2007, *Pacific* se ha convertido en un poderoso petrolero: tan sólo

en Campo Rubiales y Quifa, en Puerto Gaitán, Meta, se producen 250 mil barriles diarios (Pantin, 26 junio de 2013). Ahora, el Meta es el principal departamento de producción petrolera, con el 47,3% del total nacional, desplazando los departamentos líderes del pasado: Casanare y Arauca, los cuales contribuyen, colectivamente, con el 27,9% de toda la producción nacional (Dinero.com, abril 2 de 2013). La estructura corporativa de *Pacific Rubiales* está compuesta de la siguiente forma: es dueño del 100% de las filiales petroleras *Meta Petroleum Corp.* (la cual opera los campos petroleros de Rubiales, Piriri y Quifa en la Cuenca de los Llanos); *Pacific Stratus Energy Colombia Corp.* (la cual opera La Creciente campo de gas en el Noroccidente de Colombia); *Petro-Magdalena Energy Corp.*, y *C&C Energia Ltd.*, (que opera en la Cuenca de los Llanos) (*Pacific Rubiales Company*, 2013).

Al lado de *Pacific Rubiales*, otras empresas canadienses con significativa actividad en el sector de hidrocarburos en Colombia son: *Nexen Petroleum Company Limited*, una filial de *CNOOC Limited*, que abrió una oficina en Bogotá en 1995 y desde 2012 se ha enfocado en hacer perforaciones en tres pozos de gas esquisto (*shale*) en un área de 1,5 millones de hectáreas cerca de Bogotá (*Nexen*, 2013); *Transcanadá Corp.* (a través de su filial, *Transgas*, empresa canadiense dueña de 46,5% de un oleoducto de gas natural, de 344 km., entre Mariquita, Tolima, y Cali, Valle); *Petrobank Energy & Resources* (dueño de la empresa, Petrominerales). Esta empresa tiene numerosos contratos para la exploración y producción de bloques petroleros en los Llanos Orientales y en Vaupés, Amazonía colombiana.

Junto con sus extensos intereses en el sector de hidrocarburos de Colombia, los empresarios inversionistas de Canadá también tienen los ojos puestos en el negocio del oro en este país andino.

Las siguientes empresas han hecho multimillonarias inversiones en esa actividad extractiva, y en el proceso se ha generado un fuerte rechazo por parte de comunidades locales, ubicadas cerca de las minas en proceso de construcción y/o expansión: *Canadian Greystar Resources*: Proyecto de Angostura, invirtió US\$39,3 millones en 2010 después de haber invertido US\$19,6 millones en 2008, y el proyecto ahora medio “congelado” de Santurbán, en las afueras de Bucaramanga; *Medoro Resources*, invirtió US\$100 millones en el proyecto de Marmato (Caldas), y también es la accionista del proyecto minero de *Colombian Gold Mining Company* (de la ex-Frontino en Segovia-Remedios); *Ventana Gold Corporation* que tiene dos proyectos de oro en Santander (4.590 hectáreas en California-Vetas); y *B2Gold* y *U308 Corporation* (accionistas en los proyectos de *AngloGold Ashanti*) en La Coloso (Tolima).

Fuera de las actividades extractivas hay poco movimiento de capital canadiense en Colombia. Sin embargo, una empresa que sí se hace sentir en el sector de industria gráfica es *Quebecor World*, anteriormente conocida como *Quebor Printing* y actual dueña de *Quad Graphics Colombia*, una de las empresas del sector gráfico más importantes del país. Esta empresa tiene una planta en Bogotá que hace impresiones de libros, revistas y biblias, la mayoría de los cuales son para el mercado externo. La fábrica emplea 225 trabajadores y tiene un área de 19.000 m².

Después de Canadá se encuentra la IED de Suiza, país que tiene TLC vigente con Colombia desde julio de 2011.¹² Para 2012,

12. Aunque tenga un TLC vigente con Colombia hace ya más de dos años, varios analistas han argumentado que el comercio bilateral y las inversiones con Suiza no han despegado como se esperaba (Portafolio.co, julio 3 de 2013).

las empresas suizas invirtieron USD\$170,4 millones. Algunas de las empresas de este país más prominentes dentro del mercado colombiano son: *Holcim* (del *Grupo Holcim*), una de las cementeras más grandes del mundo, tiene una planta en Nobsa, Boyacá, con una inversión de USD\$100 millones, en 2010; Nestlé de Colombia S.A., ha invertido alrededor de USD\$16 millones en años recientes, primero para la construcción de una planta en el Valle de Cauca, y luego para un proyecto llamado Cisco, que se enfoca en transformar en energía los resultantes residuales de la producción de café; *Sika* (empresa que produce productos químicos para la construcción), abrió su tercera planta en Tocancipá, Bogotá en 2009 (Cámara de Comercio Colombo Suiza, junio 13 de 2013). Y, por último, *Swiss Re* (una de las reaseguradoras más grandes del mundo). Esta empresa cerró su oficina en Bogotá en 2009, luego del desplome de la crisis mundial de 2008, pero a comienzos de 2013 volvió a abrirla (Portafolio.com, mayo 28 de 2013).

En los puestos nueve y diez, en términos de la IED por país, tenemos España y Francia –miembros ambos de la Unión Europea, la cual tiene firmado un TLC con Colombia que entró en vigencia parcial al 1 de agosto del presente año–, respectivamente. Las empresas españolas tienen una presencia y reconocimiento muy notorio en Colombia. Además de las muy activas en el sector de petróleos, previamente mencionadas, como Cepsa Colombia S.A. y Repsol Exploración Colombia S.A., hay algunas empresas españolas en varios sectores: primero, en el sector bancario, tenemos la vasca BBVA, la cual ha experimentado varios procesos de fusiones con bancos extranjeros y locales en años recientes.¹³

13. La llegada del banco al mercado colombiano fue en 1996 cuando el BBV compró el 40% de las acciones del Banco Ganadero; en 1998 aumentó en

En términos de ingresos operacionales en Colombia, BBVA contó con \$5.439.821 pesos colombianos para el año de 2009 y logró crecer en un 9,8% comparado con el año anterior. En 2011, sus ingresos habían mermado un poco, pero aún fueron muy llamativos dentro del sector: USD\$4.845 millones (Superfinanciera, 2012). Otras empresas fuertes del Reino de España, son: Aguas de Cartagena (un consorcio público privado, del cual el Distrito de Cartagena es propiedad del 50% y la Sociedad Aguas de Barcelona (del Grupo Agbar) posee el 45,9% de las acciones). Esta empresa se constituyó en 1995 y presta los servicios de acueducto y alcantarillado; Iberia S.A., Sucursal Colombia, del sector aéreo; Emgesa S.A. (el sector de energía), que posee 12 plantas de energía en el país: 10 plantas hidroeléctricas y dos plantas que genera energía termo; Vetra Exploración y Producción Colombia SAS, (que tiene varios bloques petroleros en proceso de exploración, en el Caguán, el Valle, la zona superior del Magdalena, y los Llanos Orientales); también, en el sector de telecomunicaciones, se encuentra Atento Colombia S.A.

Sobre las empresas francesas, además de estar presentes en el sector de hidrocarburos, tiene también a Almacenes Éxito de propiedad, principalmente, del grupo Casino. Esta empresa es, por lejos, líder del sector de comercio en Colombia. Para 2012 tuvo ingresos operacionales de USD\$10.229 millones, casi tres veces más que la segunda empresa del sector, Carrefour-Jumbo (El Colombiano, junio 23 de 2013). A partir de 2010, Almacenes Éxito se hizo dueño de los antiguos supermercados Carulla y Pomona,

otro 15% las acciones del mismo banco. En 1999, BBV se fusionó en España con el Banco Argentario, lo que significó la adquisición de más acciones y su conversión en el Banco Bilbao Vizcaya Argentario (BBVA). En 2006, el BBVA adquiere en subasta el banco colombiano Granahorrar.

además de la empresa de bodega Surtimax, y los centros de compra Ley y *Home Mart*. En total, la empresa tiene 299 puntos de venta en el país y solo los almacenes de la marca Éxito están presentes en al menos 20 de los departamentos de Colombia (Grupo Éxito, 2013). Con respecto a su provisión de empleo, Almacenes Éxito obtuvo el puesto número 52 de los mayores empleadores de la región para el año de 2010, con 25 mil trabajadores contratados (Dinero.com, julio 30 de 2013). En el sector farmacéutico, las empresas francesas son jugadoras de talla mundial: *Sanofi-Aventis Pharma S.A.* tiene una planta de producción en Cali y para 2012 tuvo ingresos operacionales de USD\$425.367 millones, un incremento de 8,99% frente a los ingresos de 2011. En el sector automotriz, la firma Renault-Sofasa tiene una larga historia en Colombia. Tiene dos plantas de producción, una en Envigado, Antioquia, y la otra en Chía, Cundinamarca. Para 2012, la empresa tuvo un año de bonanzas, con ingresos operacionales de USD\$2.180 millones, un incremento de 52,53% frente a los ingresos obtenidos en 2011.

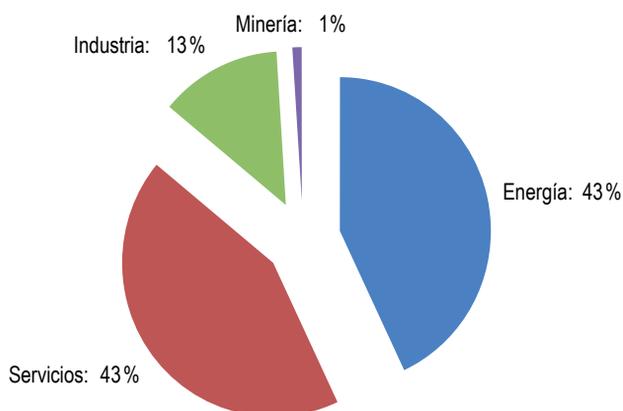
Ya que hemos examinado, muy por encima, algunas de las empresas más activas dentro del mercado colombiano, vale la pena detenernos a analizar el país más destacado, en términos de sus inversiones durante 2012: Chile.

El país austral no se ha destacado, hasta años muy recientes, como un buen jugador en términos de intenciones para entrar en el terreno colombiano, al menos cuando se compara con Estados Unidos, España, Anguilla y Panamá, por ejemplo.¹⁴ No obstante,

14. De acuerdo con datos provenientes del Banco de la República, entre 1994-2004, la IED hacia Colombia provino, principalmente, de Estados Unidos, España y los centros financieros reconocidos como paraísos fiscales (Garavito y otros, 2012, p. 27).

lo interesante de las inversiones chilenas en Colombia es que, por lo general, se diferencian con respecto a su enfoque sectorial, ya que, como hemos evidenciado, la gran mayoría de los países con más presencia en los flujos de IED hacia Colombia se concentran en la actividad extractiva. En total, se estima que hay 94 empresas chilenas presentes en Colombia (Chacón, diciembre 16 de 2013).

Gráfico 4. IED chilena en Colombia: 1990-2010, según sectores



En retail (venta al por menor), los chilenos controlan el 60% de los servicios y el 26% del total en el país

Fuente: Dirección Asesoría para el Monitoreo de las Inversiones en el Extranjero, Cámara Colombo Chilena, www.direcon.gob.cl/inversion/3465.

Y en términos de su posicionamiento en el mercado colombiano, se tiene que los chilenos controlan el 66% del mercado de gas licuado, el 25% del mercado del transporte aéreo, y tiene presencia en todos los departamentos colombianos en el sector de hipermercados. Por cierto, el mercado colombiano ha generado

mucho interés en los empresarios más reconocidos de Chile y por ende, las inversiones australes hacia Colombia se han incrementado gradualmente durante las últimas dos décadas. Entre 1996 y 1997 la IED chilena hacia Colombia sumó USD\$4.888 millones, y entre 2010 y 2011 ascendió a USD\$2.521 millones. La IED chilena en Colombia durante 1990 y 2012, según su foque sectorial, puede apreciarse en el gráfico N° 4.

Ahora, si miramos la participación de la IED chilena hacia Colombia en relación a la que ostenta en América Latina, vemos que es más que evidente que tiene un creciente interés por establecerse en el tercer mercado más grande de la región; Colombia participa con el 20% de toda la IED chilena hacia América Latina en los últimos 22 años, sumando los USD\$14.218 millones, o el segundo país de importancia inversionista por detrás de Argentina (Direcon, 2013). En total se estima que las empresas chilenas en Colombia generan 37.910 empleos, 23.231 de los cuales son contratos directos.

Analizando las empresas más grandes, de las 94 australes en el país, se construyó la siguiente lista: Censosud (dueña de los hipermercados Jumbo y Easy). En 2012, Censosud compró todas las tiendas de la francesa Carrefour, en Colombia, por un precio de USD\$2.500 millones. Esta compra empujó la batalla por dominar el mercado colombiano que Censosud parece haber librado a la francesa Casino, dueña de Almacenes Éxito; Censosud entró al mercado colombiano en 2007 con las tiendas Easy. En el subsector de venta al por menor, tenemos la gigante Falabella, que llegó a Colombia en 2006 y para el año 2011, llegó a tener 11 tiendas a nivel nacional (seis en Bogotá, dos en Medellín, dos en Cali, y una en Pereira). Esa empresa está presente en cuatro países de América del Sur (Chile, Argentina, Perú y Colombia); para

2011 tuvo ingresos por USD\$3.337 millones y cuenta con 27.186 trabajadores (y “colaboradores”) en los cuatro países (Falabella Retail, 2011).

En 2011, esta misma empresa lanzó el Banco Falabella en Colombia. Devolviendo al sector de ventas al por menor, los chilenos son dueños de las tiendas La Polar y Ripley. La última llegó apenas en 2012, con una tienda en Bucaramanga y con planes para abrir dos más en Bogotá (en los centros comerciales Calima y Centro Mayor). Homecenter Sodimac es una empresa de una alianza entre Corona (dueña del 51%) y Falabella (dueña del 49%). Homecenter llegó a Colombia en 1993. Ahora, existen 25 tiendas de Homecenter en el país, con presencia en 13 ciudades: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira, Ibagué, Cartagena, Cúcuta, Montería, Villavicencio, Neiva, Manizales. Ahora, Homecenter en Colombia, se ubica dentro del listado de las 40 empresas más grandes, medidas por ingresos operacionales.

En el sector aéreo, la empresa LAN llegó a Colombia a través de la compra de Aires, en 2010. Sus operaciones empezaron a finales de 2011 y en el año y medio restante, LAN ha llegado a movilizar tantos pasajeros en Colombia que presta servicios en Chile y Argentina al mismo tiempo (Ruiz, abril 22 de 2013). Desde finales de 2011, LAN ha invertido aproximadamente USD\$900 millones en flota, infraestructura y en promoción empresarial. Los chilenos también se han fijado en otra esfera, la del transporte y la logística, incursionando en el sector portuario de Colombia. En Buenaventura, la firma de capital austral Sociedad Matriz Saam, a través de su filial colombiana, Equimac S.A., compró el 4,2% de la participación accionaria en la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura (SPRB), la más grande del Pacífico colombiano.

No obstante, a principios de julio de 2013, vendió sus acciones a la firma PAC Ports Acquisition Corporation por 26 millones de dólares (Chacón, julio 5 de 2013). No obstante, una vez esta salió, otra firma chilena, Southner Cross Group, entró con fuerza al mismo sector durante 2012, adquiriendo el 50% de la Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla (SPRB), el principal terminal multipropósito de Colombia (Chacón, julio 5 de 2013).

En el sector bancario, a través de la compra de bancos del mercado colombiano los chilenos han ingresado a través de CorpBanca (que cuenta con socios menores como el Grupo Santo Domingo, dueño del 2,88% de las acciones de la empresa, y que adquirió, en 2011, el Banco Santander en Colombia). Luego, en octubre de 2012, CorpBanca adquirió el Helm Bank por USD\$ 1.300 millones.

Además de esas empresas chilenas con gran presencia en Colombia, han llegado otras recientemente: la empresa de cobre estatal (la productora número uno del mundo de ese mineral), Codelco, ya firmó un contrato de exploración con el gobierno colombiano, el cual durará dos años antes de que se revise su renovación. Otra, es la cervecera austral Kunstmann; las empresas del sector salud Cruz Blanca y Banmédica; y la empresa vendedora de autos Derco.

Cabe destacar que, como se ha ilustrado hasta aquí, una gran parte de las inversiones chilenas en Colombia en los últimos años, han partido, no de la creación de nuevas plantas de producción y/o el establecimiento de una nueva empresa, sino de la compra de activos empresariales ya establecidos. Por ende, ese discurso que relaciona la IED con el crecimiento del empleo, es distorsionado, pues en muchas ocasiones no se generan nuevos empleos, y en realidad cuando sí lo hace, estos no son significativos en

cantidad, ni calidad.

Por ejemplo, luego de la compra de Carrefour por parte de Cencosud, hubo algunos cierres de tiendas a nivel nacional y, al mismo tiempo, un leve aumento de la planta de personal en otros. En general, la generación de empleos en este, uno de los negocios del año (en términos de la cantidad de IED involucrada), fue bastante reducida.

Más allá del protagonismo en IED hacia Colombia, hubo otros países que participaron notablemente en términos de la cantidad invertida en Colombia: Perú invirtió USD\$120,1 millones en 2012, un incremento notable comparado con los USD\$19,1 millones invertidos en 2011. Venezuela, por su parte, también vio un aumento en la cantidad de IED invertida entre 2011 y 2012, pasando de USD\$20,2 millones a USD\$72,8 millones en 2012.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Se podría subrayar que, hoy en día, la continua tendencia hacia la concentración de IED en los sectores de actividad extractiva (donde se genera poco empleo y vasta devastación ambiental y en los patrones socio-culturales de las regiones y comunidades afectadas), trae consigo serios cuestionamientos con respecto a la sostenibilidad del modelo de desarrollo.

Primero, el haberse enfocado en atraer inversión minera, frente a sus nocivos impactos ambientales y culturales, y la poca participación que genera en términos de empleo, ha promovido la mencionada enfermedad holandesa, la cual presiona la tasa de cambio del peso colombiano, y le quita competitividad a otros productos no-minerales exportables. De esta forma, poco a poco se impulsa un modelo de producción económica de enclave, en el cual, la minería reestructura el entorno regional en el que se encuentra, y no genera cambios, en términos de redinamizar la actividad económica de la región. Esto debido a que lo que se produce, se exporta y, en el caso colombiano, es resultado de las benéficas políticas de Uribe, las cuales no ponen límites en cuanto

a la repatriación de utilidades.

En otras palabras, en muchos casos el régimen implantado sobre cómo promover la economía a través de la firma de TLC y la atracción de IED, genera grandes riquezas para las firmas extranjeras, pero dudosas ventajas para el pueblo colombiano en su conjunto.

REFERENCIAS

- Agencia Nacional de Hidrocarburos (2013). Normatividad. <http://www.anh.gov.co/es/index.php?id=24>, acceso: julio 23 de 2013.
- Ahumada Rojas, Ómar G. (marzo 31 de 2013) Otro mes para firmar contratos petroleros: ANH. Portafolio.co, <http://www.portafolio.co/negocios/otros-firmar-contratos-petroleros-anh>, acceso, agosto 7 de 2013.
- Ahumada Rojas, Ómar G. (mayo 15 de 2013) Se endurecen condiciones a petroleras que quieran llegar. Portafolio.co, <http://www.portafolio.co/negocios/se-endurecen-condiciones-petroleras-que-quieran-llegar>, acceso, agosto 7 de 2013.
- Bonilla, Ricardo (2011). Apertura y reprimarización de la economía colombiana: un paraíso a corto plazo. Nueva Sociedad, N° 231, enero-febrero, pp. 46-65.
- Cámara de Comercio Colombo Suiza (junio 13 de 2013). Inversión suiza en Colombia. <http://www.colsuizacam.com/index.php/es/comercio-bilateral/inversion-suiza-en-colombia.html>, acceso agosto 6 de 2013.
- Camargo Corrêa (2013). Perfil corporativo. <http://www.camargocorrea.com.br/es/>, acceso agosto 7 de 2013.
- Chacón González, Jairo (5 de julio de 2013). La compañía Saam vende sus acciones en el puerto. Chilenos se van de Buenaventura. <http://www.elspectador.com/noticias/economia/articulo-432010-chilenos-se-van-de-buenaventura>, acceso agosto 7 de 2013.

- Chacón González, Jairo (diciembre 16 de 2013). Chilenos se mudaron a Colombia. <http://www.elespectador.com/noticias/economia/articulo-392749-chilenos-se-mudaron-colombia>, acceso agosto 9 de 2013.
- Dinero.com (abril 2 de 2013). Los diez departamentos más productores de petróleo en Colombia. <http://www.dinero.com/actualidad/nacion/articulo/los-diez-departamentos-mas-productores-petroleo-colombia/147927>, acceso agosto 6 de agosto de 2013.
- Dinero.com (julio 30 de 2013). Los mayores empleadores de LA. <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/los-mayores-empleadores-la/100371>, acceso, agosto 26 de 2013.
- Direcon (2013). Inversión directa de Chile en el exterior. <http://www.direcon.gob.cl/inversion/3465>, acceso agosto 6 de 2013.
- El Colombiano (junio 23 de junio de 2013) 1.000 empresas ganadoras, <http://www.elcolombiano.com/Mil-empresas-ganadoras-agregadora.asp>, acceso, agosto 7 de 2013.
- ElEspectador.com (abril 12 de 2013). Colombia es un país cada vez más atractivo para la inversión: Santos. <http://www.elespectador.com/noticias/politica/articulo-262406-colombia-un-pais-cada-vez-mas-atractivo-inversion-santos>.
- Espinosa, Andrés Fenworth (julio 30 de 2013). Arranca el tratado con Europa. Portafolio. <http://www.portafolio.co/columnistas/arranca-el-tratado-europa>.
- Falabella Retail (2011). Reporte de sostenibilidad. http://www.falabella.com/static/staticContent/content/minisitios/Inversionistas/images/contenido-Descargable/rs/REPORTE_Falabella_Retail_Corp_2011_final.pdf, acceso agosto 7 de 2013.
- Garavito, Aarón; Ana María Ireguí y María Teresa Ramírez (2012). Inversión extranjera directa en Colombia: evolución reciente y marco normativo. Borradores de Economía, N° 713. Bogotá, Banco de la República.
- Grupo Éxito (2013). Inversionistas. <http://www.grupoexito.com.co/index.php/es/inversionistas>, acceso agosto 26 de 2013.
- Kucera, David (2002). Core Labour Standards and Foreign Direct Investment. *International Labour Review*, Vol. 141, N°1-2, pp. 31-69.
- La Guajira (febrero 21 de 2012). MPX aplaza proyecto mina Cañaveral. <http://www.periodicolaguajira.com/index.php/general/nacionales/2384-mpx-aplaza-proyecto-mina-canaveral>, acceso julio 27 de 2013.

- Lacouture, María Claudia (mayo 9 de 2013). Análisis/Tras un gran negocio, hay una buena historia. Portafolio.co. <http://www.portafolio.co/especiales/resultados-del-tlc-en-colombia/balance-primer-ano-tlc-colombia-y-ee-uu-5>, acceso: junio 27 de 2013.
- MinCIT (abril 26 de 2013). Como nunca en su historia, Colombia tiene hoy acceso comercial. Página oficial del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=6315>, acceso: 27 de junio de 2013.
- Mosley, Layna (2011). *Labor Rights & Multinational Production*. Cambridge Studies in Comparative Politics. Cambridge University Press: Cambridge.
- Nexen (2013). An Early Player in Colombia. <https://www.nexeninc.com/en/Operations/ShaleGas/ColombiaShale.aspx>, acceso, agosto 7 de 2013.
- Pantin, Ronald (junio 26 de 2013). Los retos del Sector Hidrocarburos: El Caso Pacific. *ElEspectador.com*, <http://www.elespectador.com/publicaciones/especial/articulo-430226-los-retos-del-sector-hidrocarburos-el-caso-pacific>, acceso agosto 21 de 2013.
- Pacific Rubiales Energy (2013). Company Structure. <http://www.pacificrubiales.com/corporate/company-structure.html>, acceso agosto 7 de 2013.
- PazdelRio (2013). Quiénes somos. <http://www.pazdelrio.com.co/quienesSomos.htm>, acceso, agosto 7 de 2012.
- Portafolio.co (abril 12 de 2011). Pacific afirma que llegará a medio millón de barriles. <http://www.portafolio.co/negocios/pacific-afirma-que-llegara-medio-millon-barriles>, acceso agosto 25 de 2013.
- Portafolio.co (julio 3 de 2013). Lento despegue de TLC con Suiza, <http://www.portafolio.co/economia/tlc-colombia-y-suiza>, acceso julio 3 de 2013).
- Portafolio.co (mayo 15 de 2012). Se endurecen condiciones a petroleras que quieran llegar. <http://www.portafolio.co/negocios/se-endurecen-condiciones-petroleras-que-quieran-llegar> (acceso: mayo 16 de 2012).
- Portafolio.co (octubre 7 de 2008). IED: apuran posibles acuerdos. http://www.portafolio.co/detalle_archivo/MAM-3127981
- Portafolio.com (mayo 28 de 2013). Swiss Reabrirá nuevamente una oficina en Colombia, <http://www.portafolio.co/negocios/swiss-re-colombia>, acceso agosto 6 de 2013.
- Redacción Vivir (agosto 6 de 2013). GlaxoSmithKline, la farmacéutica en problemas. *ElEspectador.com*, <http://www.elespectador.com/noticias/actua>

lidad/glaxosmithkline-farmaceutica-problemas-articulo-438435, acceso, agosto 2 de 2013.

Rodríguez Garavito, César A. (2005). Global Governance and Labor Rights: Codes of Conduct and Anti-Sweatshop Struggles in Global Apparel Factories in Mexico and Guatemala. *Politics & Society*, 33, pp. 203-233.

Ruiz, Cinthya (abril 22 de 2013). La invasión chilena. <http://www.kienyke.com/historias/colombia-para-los-chilenos-chile/>, acceso agosto 7 de 2013.

RSA Group (2013). Latest results. 2013 half year results. Simon Lee, Group Chief Executive talks about the 2013 Half Year Results. <http://www.rsagroup.com/rsagroup/en/home#.UjRT-8ZWxcZ>, acceso agosto 2 de 2013.

SABMiller plc (2013). Annual Report. http://www.sabmiller.com/files/reports/ar2013/2013_annual_report.pdf, acceso agosto 2 de 2013.

Semana (julio 13 de 2013). La ‘legión extranjera’ de las obras públicas. <http://www.semana.com/economia/articulo/la-legion-extranjera-obras-publicas/350658-3>, acceso, agosto 7 de 2013).

Superfinanciera (2012). Informe de Coyuntura. www.superfinanciera.gov.co

Unilever Disclaimer (2012). Notes to the Annual Report and Accounts. http://www.unilever.com/images/ir_Unilever_AR12_tcm13-348376.pdf, acceso agosto 21 de 2013.

