

**INTEGRACIÓN E INCERTIDUMBRE: UN ANÁLISIS DEL TLC COLOMBIA-
ISRAEL**

CAROLINA CHINCHA MORA
MARIA ALEJANDRA MÉNDEZ LÓPEZ
VIVIANA PAZ VIDAL

PROYECTO DE GRADO

PROFESOR

LUCIANA CARLA MANFREDI

**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
JUNIO DE 2016**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	5
OBJETIVOS	6
METODOLOGÍA.....	7
REVISIÓN DE LITERATURA	8
DATOS GENERALES	11
CAPÍTULO 1: PERFIL DE ISRAEL	12
CAPÍTULO 2: PRINCIPALES INDICADORES	16
CAPÍTULO 3: CASO DE ESTUDIO: TLC COLOMBIA E ISRAEL.....	23
3.1 FASES DE LA NEGOCIACIÓN.....	24
I Ronda - Jerusalén, marzo 12 al 15 de 2012.....	25
II Ronda - Jerusalén, Bogotá, junio 4 al 7 de 2012.....	26
III Ronda - Jerusalén, septiembre 10 al 13 de 2012.....	26
IV Ronda - Bogotá, noviembre 26 al 29 de 2012.....	27
V Ronda - Jerusalén - 7 a l 11 de abril de 2013.....	27
3.2 CONTENIDO DEL TRATADO.....	28
Acceso de mercancías al mercado.....	29
Exportaciones de Productos Industriales	29
Desgravación de los Productos Industriales de Israel.....	29
Comercio de Servicios.....	30
Cooperación	30
Contratación Pública.....	31
3.3 OTROS APARTES DEL TRATADO.....	31
3.4 ACUERDOS ALCANZADOS.....	32
CAPÍTULO 4: INCERTIDUMBRE EN PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL	34
CAPÍTULO 5: POSTURAS FRENTE AL TLC COLOMBIA E ISRAEL	37
5.1 ARGUMENTOS QUE FAVORECEN EL TLC CON ISRAEL.....	37
5.2 ARGUMENTOS QUE CUESTIONAN EL TLC CON ISRAEL	40
5.3 ARGUMENTOS EXTERNOS QUE RECHAZAN EL TLC CON ISRAEL	41
5.4 APORTE ACADÉMICO	42

CONCLUSIONES.....	43
BIBLIOGRAFÍA.....	45

TABLA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Estructura Política de Israel	13
Gráfico 2 Distancia geográfica entre Jerusalén y Bogotá.....	14
Gráfico 3 Principales Indicadores.....	16
Gráfico 4 Índice de Competitividad Global	18
Gráfico 5 Índice de Competitividad Global – Comparativo.....	18
Gráfico 6 Los factores más problemáticos para hacer negocios.....	19

INTEGRACIÓN E INCERTIDUMBRE: UN ANÁLISIS DEL TLC COLOMBIA-ISRAEL

RESUMEN

La creciente necesidad de los estados por expandirse a mercados internacionales, ha llevado a una gran apertura económica comercial que acaba con las fronteras nacionales y expone a los países a las coyunturas internacionales. Este trabajo trata de explicar, a través del proceso de negociación y ratificación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia e Israel, cómo factores de riesgo e incertidumbre, producidos tras la decisión de internacionalización, pueden afectar los tratados bilaterales. Los hallazgos sugieren que la incertidumbre es un factor que aunque influye en la manera como se da el proceso, puede ser reducida tras rondas de negociación entre los dos países, en las cuales se puedan llegar a acuerdos de consenso bilateral. Por otra parte, factores de riesgo como las tasas de impuesto, la ineficiencia de la burocracia gubernamental y la inadecuada oferta de infraestructura que presentan ambos países se consolidan como los tres principales factores más problemáticos en el desarrollo de tratados comerciales.

Palabras claves: Incertidumbre, riesgo, tratados, burocracia, institucionalidad.

ABSTRACT

The growing need for states to expand into international markets, has led to a large commercial economic opening which finishes with national borders and exposes countries to international situations. This paper tries to explain, through the process of negotiation and ratification of the Free Trade Agreement (FTA) between Colombia and Israel, how factors of risk and uncertainty, produced following the decision of internationalization, could affect bilateral treaties. The findings suggest that uncertainty is a factor that influences although how the process occurs can be reduced after rounds of negotiations between the two countries, which can reach consensus bilateral agreements. Moreover, risk factors such as tax rates, inefficient government bureaucracy and inadequate infrastructure offering that both countries have consolidated as the top three most problematic in developing trade agreements factors.

Keywords: Uncertainty, risk, treaties, bureaucracy, institutions.

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas los estados han tratado de crecer expandiéndose a los mercados mundiales. La globalización da acceso a los mercados extranjeros y a diferentes tipos de recursos. Sin embargo, el proceso de internacionalización (Barkema & Bell, 1996) también tiene varios peligros. Cuando un estado decide abrirse camino en mercados internacionales, debe ir más allá de las fronteras nacionales lo que implica tener que enfrentar diferentes tipos de incertidumbre y el riesgo (World Bank. Trade blocs. "A World Bank Policy Research Report", 2000).¹

La literatura sobre internacionalización afirma que hay varios factores relevantes al momento de decidir a la internacionalización (Root, 1998), entre ellos, factores ambientales llamados factores políticos e institucionales que resultan relevantes. Estos factores son: el sistema político, los partidos políticos, la institucionalización de la democracia -que incluye el respeto de los derechos humanos- y mano de obra, las instituciones y las reglas del juego, el respeto a la propiedad privada, y la estabilidad política e institucional de un país. Todos estos factores anteriores que se consideran importantes con el fin de tomar la decisión sobre la internacionalización.

En términos generales, en la mayoría de los procesos de internacionalización se experimenta una gran incertidumbre. Por lo tanto, la incertidumbre política e institucional es uno de los principales tipos de incertidumbre al que se enfrenta un estado en el escenario global. El objetivo del trabajo es hacer una evaluación de los factores que constituyen niveles de incertidumbre político institucional de Colombia en perspectiva comparada con Israel, teniendo en cuenta el Acuerdo de Libre Comercio que ambos países han firmado y ratificado recientemente. El énfasis será puesto en las consecuencias que generan tanto la institucionalización formal como la informal en Colombia (Helmke G. & Levitsky S., 2006).

¹Disponible en: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2000/08/443576/trade-blocs>

OBJETIVOS

Analizar a la luz de la teoría y lo acordado en el Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel, por qué es relevante reducir los niveles de incertidumbre en un proceso de integración regional en el que participan estados con una amplia brecha cultural y distancia geográfica.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Explicar cómo se desarrolló el Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel, identificando las fases de la negociación, los puntos a negociar y los acuerdos a los que finalmente llegaron ambos estados.
2. Determinar los principales factores que generan incertidumbre en el desarrollo de un proceso de integración regional.
3. Identificar alternativas para reducir los niveles de incertidumbre y se desarrolle satisfactoriamente el proceso de integración regional.

METODOLOGÍA

La figura de esta investigación es de carácter exploratorio y descriptivo, puesto que aún no existen estudios formales referentes al tema, en vista de que el TLC con Israel se encuentra en proceso de aprobación. Es por esto que resta realizar una compilación de todas las actividades y acuerdos propuestos para fortalecer y mejorar las relaciones comerciales entre dichos países.

En primer lugar, se realizará una búsqueda de información relevante en los diferentes trabajos que han tenido como objeto de estudio acuerdos comerciales entre economías similares, donde las características de los países y la teoría o modelos desarrollados para éstos sean aplicables en el caso propuesto.

A partir de esto, se realizará una descripción general del TLC Colombia - Israel, teniendo en cuenta los siguientes factores: el sistema político, los partidos políticos, la institucionalización de la democracia y mano de obra, las instituciones y las reglas del juego, el respeto a la propiedad privada y la estabilidad política e institucional de un país; los cuales históricamente han influido en la decisión de la internacionalización de un país. Con base en dicho estudio se plantea un panorama claro de la situación actual y el contraste de la información dará lugar a un análisis comparativo a partir de las características socioeconómicas de ambos países.

Finalmente, se determinarán los beneficios y problemas que se presentan para la toma de decisiones asociadas con la internacionalización y qué factores influyen en la reducción de la incertidumbre político institucional en el desarrollo de mejores Tratados de Libre Comercio.

HIPÓTESIS

Existen factores que generan escenarios de incertidumbre político institucional que pueden incidir y/o condicionar la toma de decisiones hacia un proceso de internacionalización con los Tratados de Libre Comercio entre estados que son diferentes y que su distancia no sólo es geográfica sino cultural, política y social. Explicación de hipótesis a partir del caso de estudio.

REVISIÓN DE LITERATURA

Son muchos los autores que han buscado hacer un aporte a la dinámica de las relaciones comerciales en el ámbito internacional. Muchos de ellos han centrado sus esfuerzos en analizar y determinar los factores que influyen e inciden en la manera en cómo se desarrolla y evoluciona el comercio bilateral.

Algunas investigaciones han reforzado la idea de que los denominados factores ambientales si ejercen una presión sobre los flujos comerciales; Mark S., Dale L. y Shawn R. (2005), encontraron que la principal influencia de la política sobre el comercio gira en torno al cultivo de las instituciones de los mercados, argumentan que los factores que afectan la protección de los derechos de propiedad y los costos de llevar a cabo el intercambio comercial, pueden influir en dichos flujos.

Por otra parte, Anne C. y Keith H. (2006), mostraron una relación inversa entre el comercio bilateral y la distancia entre países socios, sugiriendo que éste, puede ser un factor clave en el éxito de las relaciones comerciales bilaterales. Aunque existe evidencia de que la distancia geográfica ha ido reduciendo su incidencia en la forma como se desarrollan las relaciones comerciales, resulta importante resaltar que parecen ser las mismas políticas y evolución institucional las que han permitido dicho avance, Céline C. y Maurice S. (2004), concluyeron que la importancia de la distancia ha disminuido debido a la reducción en los costos de transporte y de comunicación, así como a la integración de la economía mundial.

Otros estudios, afirman que existen factores que probablemente incidan en las políticas de los estados, una vez se decida iniciar un proceso de internacionalización; ajustes y modificaciones que deberían ser considerados para tomar la decisión. Bassem K. y Samir M. (2014), argumentan que los gobiernos enfrentarán intereses que promueven la reducción de barreras comerciales y una mejora en el ambiente para el comercio entre socios, con el fin de facilitar la libre circulación de mercancías, servicios y capitales, como consecuencia de los efectos positivos de la integración regional. Así mismo, los autores exponen que los países dispuestos a la internacionalización deben tener en cuenta estrategias que faciliten la competencia en el mercado internacional, ellos afirman que los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) mejorarán los flujos de comercio entre los países miembros, además sugieren la necesidad de establecer acuerdos comerciales como los TLC para aumentar las conexiones hacia otras áreas e incrementar los flujos de exportaciones. Por otra parte, los resultados de este estudio sugieren que el aumento de la confianza entre los socios es la tarea más importante para los gobiernos nacionales. Además, se afirma que los ACR son factores importantes para atraer la exportación en los países miembros.

Pese a los retos que supone un proceso de internacionalización, distintos trabajos han encontrado que esta puede ser una estrategia beneficiosa para las economías. En su estudio, Chin C. (2006), pone de manifiesto los beneficios de la búsqueda de la internacionalización, afirma que las empresas se benefician de las actividades de internacionalización mediante la consecución de un mayor rendimiento global.

Sin embargo, con el fin de evitar riesgos en el proceso de internacionalización de un país es importante que factores como las instituciones y la propiedad privada verifiquen que la experiencia en el mercado sea basta, pues como bien habla Pérez y Espasandín (2014) una mayor experiencia en el mercado, trae una mayor orientación internacional de las empresas privadas; lo que se traduce en una economía social mucho más beneficiosa de acuerdo a ciertas empresas. Para ello es sumamente importante la función estatal, como ente que establezca las diferentes relaciones y le proporcione las herramientas a estas economías sociales para generar experiencia en el ámbito internacional.

Es importante además que se tenga un claro panorama de las reglas de juego; pues de esta forma será posible establecer las capacidades exclusivas de Colombia frente a la internacionalización, no solo con Israel sino en cualquier panorama. Según Pérez y Espasandín (2014) el éxito de dicha internacionalización, enmarcado en la estabilidad política y diferentes reglas de juego se encuentra determinado: por la adaptación al sector, la eficiencia global, la sensibilidad nacional y el desarrollo y la transferencia de tecnología.

En este sentido, el estado colombiano debe velar por formalizar las instituciones y las reglas de juego a efectos de brindar políticas claras para un escenario estable, además de propiciar eficazmente información oportuna sobre las diferentes capacidades frente a los socios comerciales que establezcan reglas de juego favorables para los integrantes; por ende esta práctica herramienta del estado es vital para la disminución de la incertidumbre, pues cuanto más seguridad se pueda brindar, menos riesgos sentirán los socios comerciales para invertir.

El vínculo existente entre la internacionalización y la integración es directamente proporcional, de acuerdo con Sandoval, Vásquez y Sabat (2015); mostrando una relación positiva entre Perú Chile y Colombia; lo que en países en vía de desarrollo, como Colombia generaría mayor atractivo hacia los inversionistas del mercado accionario en el largo plazo; pues como bien lo menciona la literatura, una empresa pequeña en un país en vía de desarrollo produce mayor rentabilidad

si tiene una adecuada internacionalización; entiéndase por adecuada, decir que las condiciones del convenio o acuerdo son favorables con la industria local.

La integración comercial entre países, debe ser siempre una buena opción en el momento de abrir las puertas mercantiles de los países, más dicha apertura debe ser efectiva en el ámbito de todos los involucrados, pues debe haber una ayuda por parte de las instituciones para dicha efectividad. Según Vijil (2014) la asistencia técnica por parte de las instituciones es un complemento para la integración económica, no solo como ayuda económica, sino también con la inclusión de programas de entrenamiento en comercio de negociaciones bilaterales tanto para los funcionarios de las instituciones públicas como para las instituciones privadas.

Siguiendo la corriente de esta autora, otra herramienta que fortalece la integración en el comercio, es la Infraestructura ya que mejores corredores comerciales en términos de facilidades en los mecanismos de transporte y escenarios, están fuertemente relacionados con un alza en el flujo comercial entre los países de la integración. Un análisis puntual que se hace sobre el potencial que tienen los países debido a sus complementariedades hace que los tratados comerciales tengan mayor fiabilidad, pues de acuerdo a la estimación de Baier y Bergstrand (2007), en el pasar del tiempo (después de 10 años) estos acuerdos tienen un impacto positivo al hacer énfasis en esos puntos complementarios, entre los países del acuerdo. Una de las conclusiones más importantes de dicha ayuda para la integración es que cuando un acuerdo bilateral presenta mayor grado de integración incrementa los flujos comerciales de los mismos.

La globalización es un fenómeno imparables; el cual no debe ser objeto de temor para las economías pequeñas, por el contrario es el escenario propicio y la oportunidad indicada para que aquellos mercados que se encuentran en desarrollo puedan expandir sus raíces y alcanzar una mayor y más rápida madurez en los diferentes escenarios. Es por ello que la integración entre países y la internacionalización de las mismas está sujeta a diferentes factores que determinan su éxito, los cuales deben ser atendidos para poder potencializar las ventajas de la globalización en cada economía.

DATOS GENERALES

Sin lugar a duda, mantener buenas relaciones comerciales se ha convertido en un factor de suma importancia dentro de la política exterior de diversos países hace más de un siglo atrás, engrosando así la lista de actores internacionales. Colombia se ha sumado a ésta sin ser un actor que pase desapercibido en la esfera comercial.

A la fecha, Colombia cuenta con trece acuerdos vigentes, entre los cuales se destacan los firmados con Estados Unidos, Canadá, Chile, la Unión Europea. También, cuenta con cinco acuerdos suscritos (Alianza del Pacífico, Panamá, Corea, Costa Rica e Israel) y dos negociaciones en curso (Turquía y Japón)². Esto deja en evidencia que a pesar de sus problemas internos, el país cuenta con fortalezas que le permiten competir en el mercado internacional con diversos productos y servicios, como lo demostró recientemente El Foro Económico Mundial, al publicar el Reporte de Competitividad Global 2015-2016, en el que Colombia ocupa la sexta posición en el Ranking de Competitividad de América Latina con 69,7 puntos, escalando dos puestos, superando a Brasil y Perú gracias a la infraestructura que se está desarrollando en el país y la estabilidad económica que luce.³

El interés del gobierno de continuar fortaleciendo la política de internacionalización de la economía colombiana está enfocado en lograr un mayor crecimiento y desarrollo económico a través de la creación de relaciones preferenciales y permanentes con un actor fundamental en la economía mundial, a fin de generar nuevas oportunidades de empleo, mejorar la calidad de vida de la población, aumentar su bienestar y contribuir al desarrollo del país⁴, objetivo que se encuentra respaldado por la Comisión Nacional de Competitividad e Innovación, órgano asesor del Gobierno Nacional y de concertación entre éste, las entidades territoriales y la sociedad civil en temas relacionados con la productividad y competitividad del país y de sus regiones, con el fin de promover el desarrollo económico.⁵

²<http://www.tlc.gov.co>

³http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

⁴<http://www.fedegan.org.co/tratados-de-libre-comercio-firmados-por-colombia>

⁵<http://www.colombiacompetitiva.gov.co/sncej/Paginas/comision-nacional-de-competitividad-e-innovacion.aspx>

CAPÍTULO 1: PERFIL DE ISRAEL

1. Geografía

La superficie total del Estado de Israel es de 22.145 km², de los cuales 21.671 km² son superficie terrestre. Israel tiene unos 470 km. de largo y alrededor de 135 km. en su punto más ancho.

* Límites:

Norte: Líbano

Noreste: Siria

Este: Jordania

Suroeste: Egipto

Oeste: Mar Mediterráneo

Montañas y llanuras, campos fértiles y desiertos están separados por una distancia de sólo unos minutos de viaje. El ancho del país, desde el Mediterráneo, en el oeste, hasta el Mar Muerto, en el este, puede ser recorrido en automóvil en cerca de 90 minutos; y desde Metula, en el lejano norte, hasta Eilat, en el extremo sur del país, se tarda alrededor de 6 horas.⁶

2. Economía

Según la encuesta económica realizada por la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo (*OECD* por sus siglas en inglés *Organization for Economic Cooperation and Development*), la economía israelí está disfrutando de su 13 año consecutivo de crecimiento, lo que demuestra una notable resistencia. Los aumentos en la producción, con un promedio de casi el 4% al año desde 2003, han superado los de la mayoría de los otros países de la *OECD*. El país experimentó una suave desaceleración de la actividad en el año 2014, a pesar del conflicto de Gaza, y el crecimiento continuó en 2015, aunque a un ritmo relativamente moderado. El debilitamiento de las exportaciones e inversión, resulta en parte de la apreciación de la moneda desde 2012, dando lugar a una desaceleración en el crecimiento del PIB per cápita. Sin embargo, la tasa de desempleo ha caído a alrededor de 5,25%, y el balance externo es superavitario (*OECD Economic Surveys. Israel. 2016*).⁷

⁶ Consulado de Israel: Superficie. Disponible en: <http://www.consuladodeisrael.com/nuestra-tierra/geografia/geografia-y-clima.aspx>

⁷ *OECD Economic Surveys: Israel*. Disponible en: <http://www.oecd.org/eco/surveys/Israel-Overview-OECD-Economic-Survey-2016.pdf>

Israel es un claro ejemplo de actor fundamental en la economía mundial, puesto que es considerado el país más avanzado del sudoeste asiático en desarrollo económico e industrial⁸, lo cual representó para Colombia la oportunidad de establecer un lazo comercial que beneficiará ambas economías.

3. Estructura Política

Es una democracia parlamentaria formada por el poder Legislativo, el Ejecutivo y el Judicial. Sus instituciones son la Presidencia, la Knéset (parlamento), el gobierno (gabinete de ministros) y el sistema judicial. Se basa en el principio de división de poderes, en que el poder ejecutivo (el gobierno) depende del voto de confianza del poder legislativo (la Knéset) y la independencia del poder judicial está garantizada por ley.⁹



Gráfico 1 Estructura Política de Israel

Fuente: Página Web Consulado de Israel

4. Sociedad

“Israel es el hogar de una población muy diversa que proviene de muchos trasfondos étnicos, comunitarios, religiosos, culturales y sociales. Es una sociedad nueva con antiguas raíces que hoy en día sigue cristalizándose y desarrollándose. De sus 8,25 millones de habitantes, el 75% son judíos, el 20,7% son árabes (la mayoría de ellos musulmanes), y el 4,3% restante está formado por drusos,

⁸ <http://www.dinero.com/negocios/articulo/tlc-israel-que-oportunidades-para-colombia/146448>

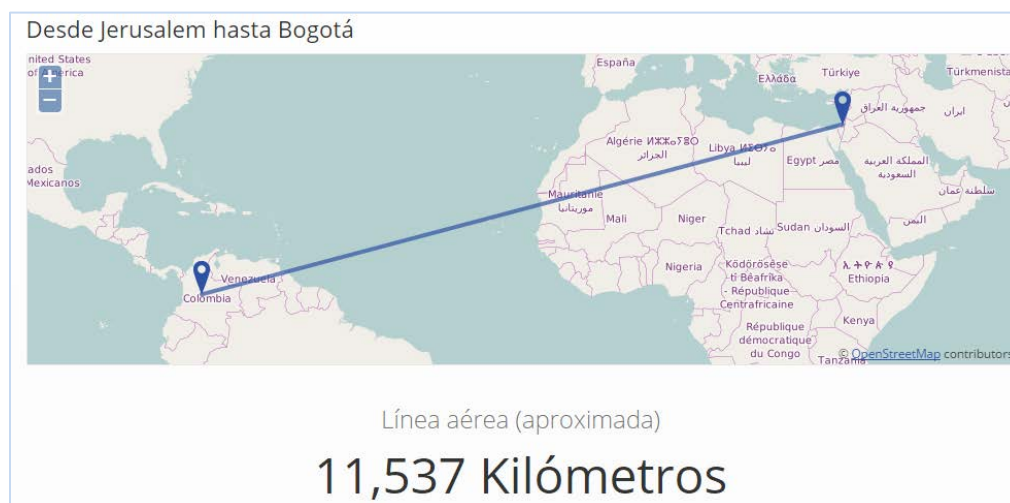
⁹ Consulado de Israel: Estructura Política. Disponible en: <http://www.consuladodeisrael.com/gobierno/estructura-politica.aspx>

circasianos y otros, no clasificados por religión. La sociedad es relativamente joven y se caracteriza por un compromiso social y religioso, una ideología política, un ingenio económico y una creatividad cultural, que otorgan impulso a su continuo desarrollo”¹⁰

5. Distancia Israel-Colombia

Como se observa en la siguiente ilustración, la distancia media entre las dos capitales es de aproximadamente 11.537.

Gráfico 2 Distancia geográfica entre Jerusalén y Bogotá



Fuente: Cálculos distancia media entre países¹¹

En una entrevista realizada por el diario *La República*, al Embajador de Israel en Colombia, el señor Marco Sarmoneta, afirma que la distancia geográfica entre los dos países incide principalmente sobre el Sector del turismo:

“(...) la distancia geográfica y la falta de vuelos directos dificulta este propósito (Turismo). Los turistas de Israel sí llegan a Colombia pero siempre como parte de un tour por Suramérica.” Sarmoneta, M. (2015)¹².

Sin embargo, en otra de las entrevistas realizadas al Embajador, por el diario *Itongadol*, argumenta que la distancia siempre será un desafío en las relaciones comerciales, pero no un factor que haya limitado el proceso de negociación con

¹⁰ Consulado de Israel: Sociedad. Disponible en: <http://www.consuladodeisrael.com/sociedad.aspx>

¹¹ <http://www.entfernungsrechner.net/es/distance/city/281184/city/3688689>

¹² (Sarmoneta, M. (10 de septiembre de 2015). Mi prioridad es acelaeral el TLC entre Colombia e Israel. *La república*. Recuperado de: http://www.larepublica.co/%E2%80%9Cmi-prioridad-es-acelerar-el-tlc-entre-israel-y-colombia%E2%80%9D_299011

Colombia, sobre esto afirma: “(La distancia) *no es una dificultad, sino algo que hay que tomar en cuenta, porque no es la misma cosa para un líder de las dos naciones tomar un avión y viajar tres horas o 24 horas. Pero hoy en día, con la tecnología, los líderes pueden hablar por teléfono y yo sé que hay una muy buena relación entre el presidente Santos y el primer ministro Benjamín Netanyahu. Incluso tuvieron la oportunidad de hablar durante la cumbre sobre el cambio climático en París hace un par de meses. Estamos muy satisfechos con la intensidad y con la diversidad de la relación*” Sarmoneta, M. (2016)¹³.

6. Descripción del conflicto

Palestina era un territorio árabe dentro del imperio Otomano, cuando se desata la primera guerra mundial (1914); los judíos se dispersaron por el mundo y se organizan en un esfuerzo transnacional aliándose a británicos y americanos.

En 1918 el imperio Otomano pierde la guerra y Palestina pasa a manos Británicas. Los judíos comienzan a superpoblar y adquirir tierra en la zona, aprovechándose de la dispersión del pueblo árabe. En 1929 se dan los primeros enfrentamientos con la matanza de Hebrón, más de 100 muertos en cada bando. En 1933 se dio la ascensión de Hitler y la ola de antisemitismo por Europa, así como se da durante 15 años el holocausto judío, acabando con la vida de más de 6 millones de judíos.

En 1937 los británicos establecen que en el plazo de 10 años Palestina sea un solo país gobernado en común por judíos y árabes; entre toda esta disputa los judíos de Palestina se fortalecen y comienzan a atentar contra intereses británicos. Posteriormente en 1948 con la finalización de la segunda guerra mundial, Naciones Unidas decreta la división del país en dos mitades, con Jerusalén en medio; los árabes rechazan esta decisión, mientras que los judíos declaran el Estado Independiente de Israel. Los británicos abandonan la tierra y es en este momento cuando se da inicio a la guerra árabe – israelí.

El mundo árabe expulsa a sus poblaciones judías y la mayoría migran a Israel. Los israelíes ganan la guerra. El pueblo palestino queda en un limbo precario y semi-legítimo hasta el final de la guerra de los Seis Días en 1967.

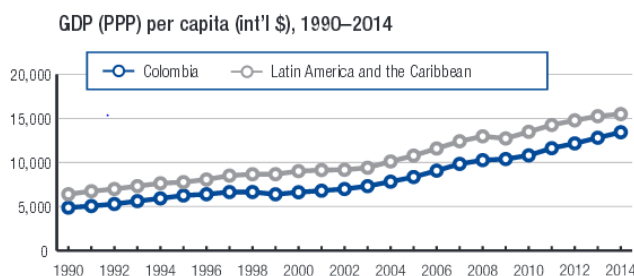
13 (Sarmoneta, M. (31 de marzo de 2016). Colombia avanza en la ratificación del Tratado de Libre Comercio con Israel. Itongadol. Recuperado de <http://itongadol.com/noticias/val/95471/colombia-avanza-en-la-ratificacion-del-tratado-de-libre-comercio-con-israel.html>)

CAPÍTULO 2: PRINCIPALES INDICADORES¹⁴

El más reciente informe del Foro Económico Mundial sobre Competitividad, “The Global Competitiveness Report 2015–2016”, ofrece una visión general de los resultados de 140 economías, incluyendo a Colombia e Israel, en torno a este tema y otros indicadores económicos con cifras reportadas al 2014. A continuación se detallan algunos de los indicadores del Global Competitiveness Report:

Key indicators, 2014

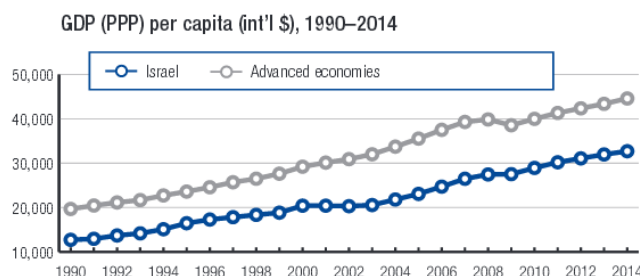
Population (millions).....	47.7
GDP (US\$ billions).....	384.9
GDP per capita (US\$).....	8,076
GDP (PPP) as share (%) of world total.....	0.59



COLOMBIA

Key indicators, 2014

Population (millions).....	8.2
GDP (US\$ billions).....	303.8
GDP per capita (US\$).....	36,991
GDP (PPP) as share (%) of world total.....	0.25



ISRAEL

Fuente: The Global Competitiveness Report 2015-2016 - WEF

Gráfico 3 Principales Indicadores

Como se observa en el gráfico 1, Colombia es un país conformado por más de 47 millones de habitantes, cuya riqueza nacional ascendió en el 2014 a 384,9 billones de dólares, manteniendo una tendencia creciente desde el 2008 y muy similar a la senda de crecimiento de América Latina y el Caribe. Por otro lado, la población de Israel es aproximadamente la sexta parte de la población colombiana, es decir, 8,2 millones de habitantes que en 2014 contaron con una riqueza nacional de 303,8 billones de dólares. Al igual que Colombia, el Producto Interno Bruto (o GDP por su siglas en inglés) de Israel sigue una tendencia creciente desde el 2008, pero

¹⁴http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

con una diferencia más amplia al ser comparado con el crecimiento de las economías avanzadas.

Uno de los indicadores más citados en la esfera mundial es el Índice de Competitividad Global (GCI por sus siglas en inglés) que publica anualmente el Foro Económico Mundial, quien ha definido la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de la productividad de una economía, que a su vez establece el nivel de la prosperidad que el país puede ganar.

Como se observa en el gráfico 2, el GCI es el resultado de evaluar a cada uno de los 140 países en 12 pilares, los cuales se encuentran agrupados en tres grandes categorías ponderadas. Colombia ascendió cinco posiciones en el último año, ubicándose en puesto 61 del ranking con un puntaje de 4,3, que fue principalmente impulsado por el buen desarrollo del mercado financiero, el ambiente macroeconómico y el tamaño del mercado. Por su parte, Israel le lleva una ventaja significativa al estar ubicado en el puesto 27 por segundo año consecutivo, gracias a sus avances en innovación, preparación tecnológica y sofisticación de los negocios.

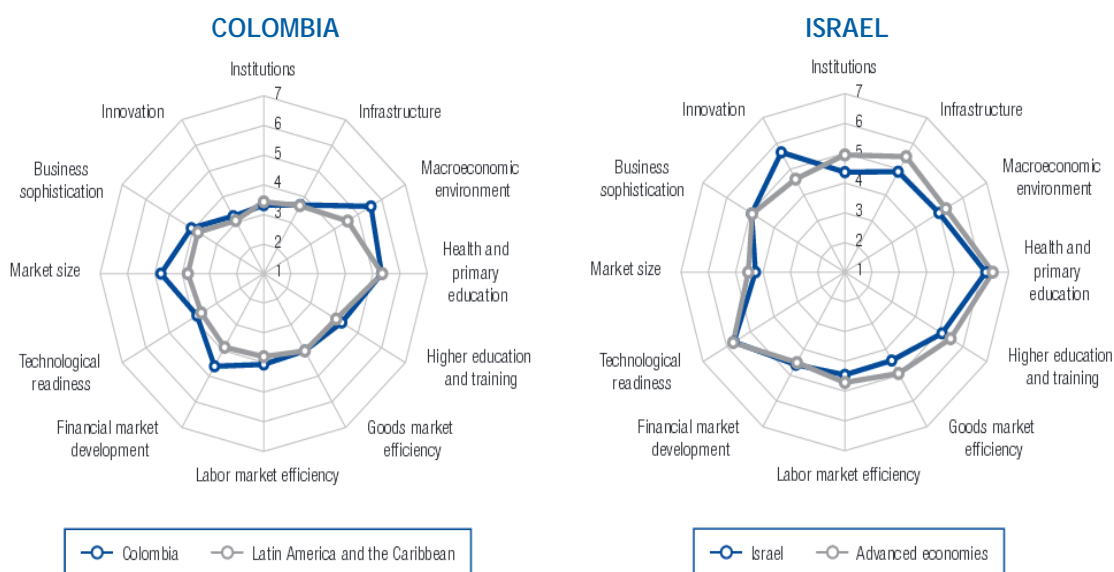
COLOMBIA		ISRAEL			
Global Competitiveness Index		Global Competitiveness Index			
	Rank (out of 140)	Score (1–7)			
GCI 2015–2016	61	4.3	GCI 2015–2016	27	5.0
GCI 2014–2015 (out of 144)	66	4.2	GCI 2014–2015 (out of 144)	27	4.9
GCI 2013–2014 (out of 148)	69	4.2	GCI 2013–2014 (out of 148)	27	4.9
GCI 2012–2013 (out of 144)	69	4.2	GCI 2012–2013 (out of 144)	26	5.0
Basic requirements (40.0%)	77	4.5	Basic requirements (20.0%)	38	5.1
1st pillar: Institutions	114	3.3	1st pillar: Institutions	41	4.4
2nd pillar: Infrastructure	84	3.7	2nd pillar: Infrastructure	32	4.9
3rd pillar: Macroeconomic environment	32	5.5	3rd pillar: Macroeconomic environment	50	5.0
4th pillar: Health and primary education	97	5.3	4th pillar: Health and primary education	39	6.2
Efficiency enhancers (50.0%)	54	4.3	Efficiency enhancers (50.0%)	27	4.8
5th pillar: Higher education and training	70	4.3	5th pillar: Higher education and training	28	5.1
6th pillar: Goods market efficiency	108	4.0	6th pillar: Goods market efficiency	57	4.4
7th pillar: Labor market efficiency	86	4.1	7th pillar: Labor market efficiency	45	4.4
8th pillar: Financial market development	25	4.6	8th pillar: Financial market development	26	4.6
9th pillar: Technological readiness	70	3.8	9th pillar: Technological readiness	20	5.7
10th pillar: Market size	36	4.8	10th pillar: Market size	54	4.3
Innovation and sophistication factors (10.0%)	61	3.7	Innovation and sophistication factors (30.0%)	8	5.3
11th pillar: Business sophistication	59	4.1	11th pillar: Business sophistication	23	4.9
12th pillar: Innovation	76	3.2	12th pillar: Innovation	3	5.6

Fuente: The Global Competitiveness Report 2015-2016 - WEF

Gráfico 4 Índice de Competitividad Global

A través del gráfico 3 es posible realizar un análisis comparativo de cada país con su grupo de referencia. Así, queda en evidencia que las economías avanzadas han focalizado sus políticas hacia el mejoramiento de la salud y la educación primaria, la preparación tecnológica y la infraestructura, entorno que ha permeado las políticas de Israel y razón por la cual sus puntajes repuntan dentro de estos pilares y sobresalen en términos de innovación. Por otro lado, América Latina se caracteriza por no tener un foco específico, le apuesta a la salud y educación primaria y se encuentra rezagado en innovación, pero con tres atractivos para la inversión extranjera: ambiente macroeconómico, tamaño del mercado y desarrollo del mercado financiero.

Gráfico 5 Índice de Competitividad Global – Comparativo



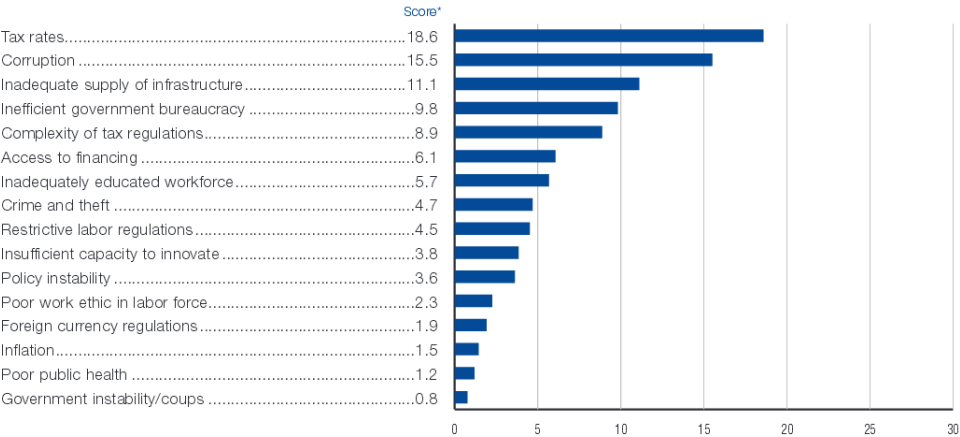
Fuente: The Global Competitiveness Report 2015-2016 - WEF

Por otro lado, el Foro Económico Mundial realiza un importante análisis en torno a los factores más problemáticos para hacer negocios al interior de cada país. El gráfico 4 muestra que para Colombia los cinco factores que mayor impacto negativo tienen en la realización de negocios son las tasas de impuestos, la corrupción, la inadecuada oferta de infraestructura, la ineficiencia de la burocracia gubernamental y la complejidad en la regulación de impuestos.

En Israel, la complejidad en los negocios es principalmente resultado de la ineficiencia de la burocracia gubernamental, las tasas de impuestos, acceso a la financiación, inestabilidad política y la inadecuada oferta de infraestructura.

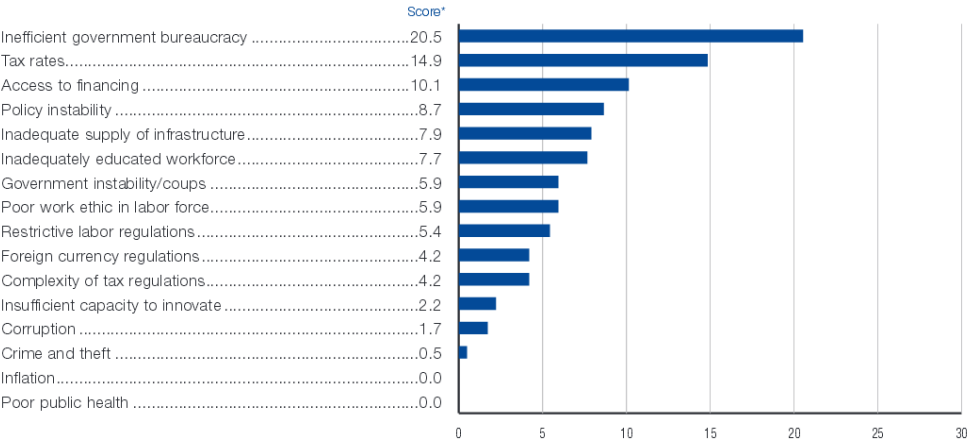
COLOMBIA

The most problematic factors for doing business



ISRAEL

The most problematic factors for doing business



Fuente: The Global Competitiveness Report 2015-2016 - WEF

Gráfico 6 Los factores más problemáticos para hacer negocios

Un tema que se consolida como una problemática para desarrollar negocios con otros estados es la inestabilidad política, tal como lo muestra el gráfico 4. Este aspecto se encuentra estrechamente relacionado con la capacidad de un estado para transmitir confianza y seguridad en el escenario internacional a través de unas reglas de juego claras que disipen la debilidad de las instituciones, aspecto que impacta directamente la posibilidad para un Estado de ser miembro de

diversas organizaciones y firmar tratados comerciales, que vía cooperación le permiten a un país conseguir beneficios que de otra forma no se lograrían, tal como lo menciona Wendt (1992), pues él plantea que una condición necesaria para esta cooperación es que los resultados sean positivamente interdependientes en el sentido de que existan ganancias potenciales que no podrían conseguirse sin la acción multilateral.

Las organizaciones regionales, nacionales e internacionales se han convertido en actores fundamentales en la esfera global, puesto que desempeñan el importante papel de intermediarios en la resolución de conflictos entre estados al construir puentes que permitan llegar a acuerdos y soluciones pacíficas, que eviten a toda costa el desencadenamiento de guerras devastadoras. Además, estas organizaciones han creado una agenda global que contiene las problemáticas más importantes a las que se enfrentan actualmente la mayoría de estados, como el terrorismo y la violencia, con el fin de trabajar en pro de las soluciones más apropiadas y atenuar el impacto mundial.

Cuando un estado decide voluntariamente formar parte de una organización, como la Organización Mundial de Comercio (OMC) por ejemplo, se está enfrentando a un costo de oportunidad asociado con la pérdida de un margen de maniobra en la toma de decisiones, que en otras palabras, se traduce en la pérdida de soberanía interna. Sin embargo, los estados asumen esta pérdida porque tienen conocimiento que los beneficios que obtienen como resultado de la cooperación multilateral son mayores a los que obtendrían actuando solos dentro de un mundo tan globalizado y temeroso de una nueva guerra de alcance mundial, Keohane & Nye (1988).

Sin embargo, las organizaciones son vistas desde diversas ópticas, para algunos estados este tipo de organizaciones no cumplen su objetivo, pues se encuentran permeadas por los intereses y poder de las potencias. Sin embargo, estados con una óptica más liberal consideran que las organizaciones son necesarias, puesto que van en pro de la solución pacífica de los conflictos globales a través de la cooperación multilateral, abanderando la paz y contrarrestando el desencadenamiento de una guerra de alcance mundial. Colombia e Israel tienen esta óptica, y por esta razón en la actualidad son miembros activos de diversas organizaciones, como se muestra a continuación.

Actualmente, Colombia¹⁵ es miembro de las siguientes organizaciones:

¹⁵<http://www.caribeinsider.com/es/organizacionespais/301?page=2>

1. Asociación de Estados del Caribe (AEC)
2. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
3. Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
4. Comunidad Andina (CAN)
5. Grupo de los 24 (G-24)
6. La Corporación Andina de Fomento (CAF)
7. Organización de Estados Americanos (OEA)
8. Organización de las Naciones Unidas (ONU)
9. Organización Internacional de Policía Criminal (INTERPOL)
10. Organización Mundial del Comercio (OMC)
11. Organización para la Educación, la Ciencia y la Cultura de las Naciones Unidas (UNESCO)
12. Organización para las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)
13. Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
14. Organización Internacional del Trabajo (OIT)
15. Consejo Interamericano para el Desarrollo Integral (CIDI)
16. Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)
17. Alianza del Pacífico
18. Mercosur
19. Banco Centroamericano de Integración Económica
20. Fondo Monetario Internacional (FMI)
21. Organización Mundial de la Salud (OMS)

Por su parte, Israel es miembro activo de las siguientes organizaciones:

1. Organización de las Naciones Unidas (ONU)
2. Organización Mundial del Comercio (OMC)
3. Organización Internacional del Trabajo (OIT)
4. Fondo Monetario Internacional (FMI)
5. Organización de Estados Americanos (OEA)
6. Organización para la Educación, la Ciencia y la Cultura de las Naciones Unidas (UNESCO)
7. Banco de Pagos Internacionales (BIS)
8. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)
9. Consejo de Europa
10. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD)

Colombia e Israel tienen en común el título de miembro activo en cinco prestigiosas organizaciones: ONU, OMC, OIT, OEA, UNESCO y FMI; lo cual deja en evidencia para ambos países que cuentan con reconocimiento internacional y con características similares que favorecen el buen desarrollo de tratados comerciales.

CAPÍTULO 3: CASO DE ESTUDIO: TLC COLOMBIA E ISRAEL

Una de las primeras preguntas que surgen al mencionar el Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel es: ¿por qué éste acuerdo comercial? Pues bien, la respuesta empieza por reconocer que Israel es una de las economías más innovadoras y dinámicas del Medio Oriente y un aliado estratégico para Colombia en la consolidación de relaciones comerciales con Medio Oriente, una región con alto poder adquisitivo y de orientación importadora.

Israel cuenta con aproximadamente 8,2 millones de habitantes; tiene un PIB de USD 303.8 millones en 2014, y un PIB per cápita de USD 36.991. El alto poder adquisitivo de los israelíes y la complementariedad de su economía con la colombiana abre interesantes oportunidades para el sector empresarial nacional.

Así mismo, resulta importante lo pactado en materia de cooperación, inversión y compras públicas, ya que facilita y promueve los flujos de inversión e intercambios técnicos entre ambos países.

Las negociaciones con Israel comenzaron en marzo de 2012. Se trató de la primera negociación con un país del Medio Oriente. Como se expone en el artículo 1.3 del Tratado de Libre Comercio firmado por Colombia e Israel, los objetivos de este acuerdo son:

1. Eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios y facilitar el movimiento de bienes entre las Partes.
2. Promover condiciones de competencia relativas a las relaciones económicas entre las Partes.
3. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión, así como la cooperación en área de mutuo interés para las Partes.
4. Crear procedimientos efectivos para la aplicación y el cumplimiento de este Acuerdo y su administración conjunta.
5. Promover una mayor cooperación bilateral y multilateral para expandir y mejorar los beneficios de este Acuerdo.

Se espera que este Acuerdo, además de incrementar los flujos comerciales y de inversión, impulse la cooperación bilateral, la remoción de las barreras no arancelarias y fomente las relaciones diplomáticas, entre ambas naciones. Finalmente, es importante tener en cuenta que este Acuerdo cobra relevancia en el marco del plan que adelanta el Gobierno para que la innovación sea pilar de la

economía colombiana, puesto que el TLC con Israel facilitará la cooperación en áreas como la tecnología, innovación y desarrollo agropecuario e industrial.¹⁶

Así, resulta fundamental entender y explicar cómo se desarrolló la negociación de este acuerdo, partiendo de las fases de la negociación, los puntos que se negociaron y los acuerdos a los que llegaron ambos países, y teniendo en cuenta que a la fecha el TLC se encuentra en proceso de aprobación tras ser firmado el acuerdo.

3.1 FASES DE LA NEGOCIACIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel dio inicio a las negociaciones en marzo de 2012; quedando en los anales de la historia de nuestro estado como la primera negociación con un país del Medio Oriente. Este TLC busca impulsar la cooperación económica bilateral, la remoción de las barreras no arancelarias e incrementar los flujos comerciales y de inversión; así como el fomento de las relaciones diplomáticas. A su vez, dentro del Tratado de libre Comercio suscrito entre los dos países se tenía contemplado que permitiría un acceso preferencial a este mercado y un consecuente incremento en el comercio como resultado de la reducción en los costos de transacción y del mejoramiento en los procedimientos aduaneros. Así mismo, el TLC con Israel promovería la ampliación de los flujos bilaterales de inversión y la creación de nuevos negocios.

El lunes 12 de marzo de 2012, se dio inicio en Jerusalén a la primera de cinco importantes rondas de negociación, donde los temas desarrollados por las mesas de trabajo conformadas por los representantes de la sociedad civil debidamente acreditados desarrollaron los siguientes puntos de negociación a tratar:

1. *Acceso a mercados –Bienes no agrícolas:* eliminación arancelaria, acuerdos bilaterales vigentes, productos industriales, así como exportaciones e importaciones.
2. *Acceso a mercados- Bienes agrícolas:* dentro de la negociación se expuso la forma en que se desarrolla el sector agrícola de cada país; los puntos a tratar eran el grado de protección a los productos agrícolas y la estructura arancelaria.

¹⁶ <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=8047>

3. *Reglas de origen*: La negociación se basaba sobre la aprobación del capítulo de reglas de origen que serían relacionado con mercaderías a partir de materiales no originarios.
4. *Medidas sanitarias y fitosanitarias*: el texto fue presentado por Colombia constaba de 10 artículos que debían ser discutidos sobre evaluación del riesgo, provisiones generales, objetivos, adaptación a condiciones regionales.
5. *Obstáculos técnicos al comercio*: este punto inició su negociación por la mesa del 14 al 15 de marzo de 2012, y ambos presentan su sistema de calidad referente al control de fronteras, vigilancia del mercado y otros ítems propuestos por los dos países parte.
6. *Inversión*: la negociación radicaría en la propuesta realizada por Israel a Colombia en donde los asuntos de inversión (extranjera y comercio internacional de servicios) fuesen tratados en un acuerdo separado al TLC.
7. *Asuntos legales e institucionales*: hacía referencia a la forma de dirimir conflictos a través de los Tribunales internacionales de Arbitramento y de más relacionadas con el marco jurídico donde también se determinaría dentro de los puntos negociar temas como la contratación pública.

A continuación, se da una breve descripción de cada una de las rondas de negociación, cuya información ha sido tomada de los informes de Seguimiento a los TLC que realiza y publica en su página oficial el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo¹⁷.

I Ronda - Jerusalén, marzo 12 al 15 de 2012

La primera ronda de negociación se llevó a cabo durante cuatro días en Jerusalén, lugar en el que se dieron cita los equipos negociadores de Colombia e Israel, para tratar una agenda compuesta de seis temas claves: Acceso al mercado (comercio de bienes; Normas de origen; Servicios e inversión; Cuestiones jurídicas e institucionales; Medidas sanitarias y fitosanitarias (*SPS* por sus siglas en inglés) y Barreras técnicas al comercio (*TBT* por sus siglas en inglés).

En ésta ronda ambos países lograron acuerdos en materia de temas jurídicos e institucionales: Mediación, Escogencia de Foro, Requisitos para ser Árbitro, Principios generales de los Procedimientos del Tribunal Arbitral, Suspensión y Terminación de Procedimientos, Términos, Expensas y Lenguaje de los procedimientos. Se hicieron avances sustanciales para acercar la posición de las

¹⁷ <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=2170&dPrint=1>

partes en los temas de Soluciones Mutuamente Acordadas, Consultas, Conciliación, Listas de Árbitros, Solicitud de Establecimiento del Tribunal Arbitral, Composición del Tribunal Arbitral.

En general, el balance de la primera ronda de negociación fue positivo, no solo por los primeros acuerdos logrados, sino porque la delegación de Israel acepta incluir un capítulo completo y detallado sobre obstáculos técnicos al comercio a pesar de que no lo ha hecho así en otros acuerdos previamente negociados.

II Ronda - Jerusalén, Bogotá, junio 4 al 7 de 2012

Durante la ronda, se abordaron los temas de acceso a mercados, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, cooperación aduanera, asuntos legales e institucionales, compras públicas, así como asistencia técnica y fortalecimiento de las capacidades comerciales.

Con esta ronda se lograron avances en todas las materias. Hubo entendimientos y acuerdos con respecto al comité conjunto del tratado, sus funciones y reglas de procedimiento. También se hicieron avances en materia de excepciones generales del acuerdo.

III Ronda - Jerusalén, septiembre 10 al 13 de 2012

En esta ronda, Javier Gamboa, Jefe del Equipo negociador colombiano, señaló que durante la Ronda se presentaron sustanciales avances en las mesas de los capítulos de Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Inversión, Servicios, Compras Públicas, Asuntos Legales e Institucionales y Defensa Comercial.

En la mesa de asuntos legales e institucionales, se avanzó en el preámbulo, así como en los capítulos de disposiciones iniciales y definiciones generales, administración del tratado y excepciones, entre otros. También, en el capítulo de Defensa Comercial se avanzó en varios temas como el de salvaguardia bilateral, logrando consenso en la definición del período de transición, notificaciones y consultas.

En la Salvaguardia General se acordó que se mantienen los derechos y obligaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la no aplicación simultánea de medidas bilaterales y generales. Asimismo, en Antidumping y

Derechos Compensatorios, se logró consenso en realizar remisión a los derechos y obligaciones de los Acuerdos de la OMC.

IV Ronda - Bogotá, noviembre 26 al 29 de 2012

En esta oportunidad, las discusiones se centraron nuevamente en temas como el de Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, así como la Cooperación, Inversión, Servicios y Compras Públicas.

En el capítulo de aduanas concluido en esta ocasión, los equipos técnicos acordaron temas como procedimientos, disposiciones en materia de cooperación, transparencia, despacho de mercancías, automatización, gestión de riesgo, operador económico autorizado, inspección simultánea, confidencialidad, revisión y apelación, resoluciones anticipadas y la creación de un sub-comité de Aduanas y reglas de Origen.

También se logró concluir el capítulo de Cooperación, que facilitará la puesta en marcha de proyectos en áreas como el desarrollo tecnificado de la agricultura, telecomunicaciones, innovación y emprendimiento, biotecnología y desarrollo de tecnologías ambientales, entre otros. De esta forma, quedaron cerrados los capítulos de Procedimientos Aduaneros, Defensa Comercial y Cooperación.

V Ronda - Jerusalén - 7 a l 11 de abril de 2013

En esta ronda, se reportan avances sustanciales en los temas tratados a lo largo de las cuatro rondas anteriores, encontrándose de esta forma el Tratado en la etapa final de la negociación.

El Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz Granados, resaltó que el TLC con Israel es el primer acuerdo comercial de Colombia con un país de la región del Medio Oriente y que este permitirá incrementar los flujos comerciales y de inversión, así como la cooperación tecnológica entre ambas naciones, ya que Colombia exporta a Israel principalmente carbón, café y sus derivados, esmeraldas y flores, mientras las importaciones desde Israel están concentradas en productos industriales y de alta tecnología.

Por su parte, el Jefe del equipo negociador colombiano, Javier Gamboa, indicó que en esta Ronda se alcanzaron avances significativos en todos los capítulos que

se encuentran en negociación: acceso a mercados, reglas de origen, inversión, servicios, compras públicas y asuntos institucionales, quedando muy pocos asuntos que resolver en cada uno de ellos, por lo cual los equipos continuarán en contacto permanente con el fin de concluir totalmente el proceso de negociación.

Es importante resaltar que los siete puntos de negociación a tratar dentro de las cinco rodas contenían otros temas a negociar en esas etapas tales como Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Defensa Comercial, Servicios, Inversión, Compras Públicas, Asistencia Técnica y Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales, Excepciones, Solución de controversias, productos a importar y exportar por parte de los dos estados; siendo las principales exportaciones de Colombia el carbón, café, esmeraldas y flores. Las importaciones desde ese país están concentradas en productos industriales y de alta tecnología, razón por la cual se esperaba que la negociación representará beneficios en materia de cooperación tecnológica, ambiental, desarrollo industrial e innovación.

3.2 CONTENIDO DEL TRATADO

El tratado negociado entre Colombia e Israel, contempla, aparte del preámbulo, los siguientes puntos esenciales¹⁸

1. Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales
2. Acceso a los Mercados de Productos
3. Normas de Origen
4. Procedimientos Aduaneros
5. Asistencia técnica y capacidad comercial
6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
7. Obstáculos Técnicos al Comercio
8. Defensa Comercial
9. Contratación Pública
10. Inversión
11. Comercio de Servicio
12. Solución de Controversias
13. Disposiciones Institucionales
14. Excepciones

¹⁸ Proyecto de Ley 124 de 2015: "TLC entre Colombia e Israel". Disponible en: <http://190.26.211.102/proyectos/index.php/textos-radicados-senado/pl-2015-2016/552-proyecto-de-ley-124-de-2015>

15. Disposiciones Finales

A continuación se mencionan los puntos más relevantes de negociación, presentes en el Proyecto de Ley 124 de 2015 “Por medio de la cual se aprueba el «Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y el Estado de Israel» hecho en Jerusalén, Israel, el 30 de septiembre de 2013 y el «Canje de notas entre la república de Colombia y el estado de Israel, por medio de la cual se corrigen errores técnicos del tratado de libre comercio entre la república de Colombia y el estado de Israel, efectuado el 13 de noviembre de 2015»”

Acceso de mercancías al mercado

Se obtuvo un acceso libre de aranceles e inmediato para el 63% de los productos negociados. Los productos beneficiados con un gravamen cero son: confites, chocolates, galletas dulces, arequipe, preparaciones de frutas, mermeladas, yuca, uchucas, azúcar caramelizada, bebidas (lácteas, hidratantes, energizantes), cerveza, alcohol etílico, aguardiente, ron, demás bebidas espirituosas.¹⁹

Además, desde la entrada en vigor del acuerdo la oferta colombiana exportable agrícola contará con acceso libre de aranceles a través de contingentes, cuyos volúmenes superan ampliamente las exportaciones colombianas, así: Flores 1250 toneladas, Carne de bovino y piñas frescas 500 toneladas c/u., Quesos y mangos 300 toneladas c/u., leche en polvo, lactosueros, banana secas, sandías, papayas y cebollas 100 toneladas.²⁰

Exportaciones de Productos Industriales

Se acordó que el 99% del monto de las exportaciones industriales de Colombia a Israel quedarán libres de arancel de forma inmediata. En 5 años quedará desgravado el 100% de exportaciones de bienes industriales desde Colombia hacia Israel.²¹

Desgravación de los Productos Industriales de Israel

Colombia desgravará los bienes industriales originarios de Israel de manera inmediata o gradual según el grado de sensibilidad. En tal sentido, el 69,5% de las líneas arancelarias del ámbito industrial ingresarán libre de gravámenes desde la entrada en vigencia del acuerdo, un 0,3% a 3 años, un 14,7% adicional en 5 años,

¹⁹ Proyecto de Ley 124 de 2015. Capítulo 2: “Acceso de mercancías al mercado”

²⁰ IBIT

²¹ IBIT

el 12,9% en 7 años y el 2,6% en diez años. Tomando en cuenta las importaciones realizadas desde Israel durante el periodo 2009-2011, el 84% ingresará libre de gravámenes desde el inicio del Acuerdo, en estas figuran productos como maquinaria, aparatos de óptica, medida y control, algunas armas y sus municiones, productos químicos industriales, abonos, resinas petroquímicas, y autopartes.²²

A los 3 años ingresarán algunos productos farmacéuticos, manufacturas de cuero, suéteres, placas y baldosas y transformadores eléctricos, que no registraron comercio en el período de referencia. Luego de 5 años de vigencia ingresará el 3,7% adicional, entre otros, cosméticos y las preparaciones de belleza, productos químicos industriales, autoclaves, aparatos de comunicación, algunas armas y sus municiones. A los 7 años se incluyó el 11,7% del comercio industrial, básicamente resinas petroquímicas, pinturas y colorantes, pañuelos y toallitas de desmaquillar, fibras e hilados, conductores eléctricos, entre otros. En 10 años se concentra el 0,6% de las compras, correspondientes a productos para envasar de plástico, algunos tejidos y muebles de plástico.²³

Comercio de Servicios

Dentro de lo pactado en el acuerdo con Colombia se incluyó la no discriminación con respecto a los nacionales o a los extranjeros (Trato Nacional y Trato de la Nación Más Favorecida); la prohibición de restricciones cuantitativas en términos de activos, operaciones, personal empleado, entre otros (Acceso a Mercados); y el compromiso de no hacer obligatorio establecerse para proveer un servicio (Presencia Local). Se incorporaron también compromisos complementarios relacionados con trabajar para mejorar el reconocimiento de títulos y licencias profesionales (Reconocimiento Mutuo); el evitar que la regulación sea más gravosa de lo necesario (Reglamentación Nacional); que los procedimientos y regulaciones sean más transparentes (Transparencia en el Desarrollo y Aplicación de las Regulaciones); y que se asegure la libertad de hacer pagos y transferencias entre los territorios de los dos países (Transferencias y Pagos).²⁴

Cooperación

Se facilitará el aprovechamiento del TLC a través de la puesta en marcha de proyectos de cooperación en áreas como el desarrollo tecnificado de la agricultura,

²² IBIT

²³ IBIT

²⁴ IBIT

telecomunicaciones, salud pública, innovación, biotecnología y desarrollo de tecnologías ambientales.²⁵

Contratación Pública

El objetivo del Capítulo de Contratación Pública es brindar a las empresas colombianas e israelíes procedimientos transparentes y no discriminatorios en los procesos de contratación de las entidades públicas de todos los niveles de gobierno, incluidas entidades especiales, sub-centrales y empresas de gobierno.

En relación con el ámbito de aplicación, Israel ofrece a Colombia una lista de entidades y empresas de gobierno similar al acordado con otros países con los que ha suscrito capítulos de contratación pública, en particular el Acuerdo de Contratación Pública de la Organización Mundial de Comercio. Adicionalmente, Israel incluye algunas mejoras en materia de servicios y eliminación de restricciones de contenido nacional, que acordó en la OMC pero que todavía no ha puesto en vigor, dado que la revisión de dicho Acuerdo se encuentra todavía en etapa de ratificación por parte de los Miembros.

3.3 OTROS APARTES DEL TRATADO

Origen: Para los efectos de la aplicación del Acuerdo, los siguientes productos se considerarán originarios del territorio de Israel:

1. Productos totalmente obtenidos en el territorio de Israel en el sentido del Artículo 3.4.
2. Productos obtenidos en el territorio de Israel que incorporen materiales que no hayan sido totalmente obtenidos allí, siempre que tales materiales hayan sido objeto de suficiente elaboración o transformación en el territorio de Israel en el sentido del Artículo 3.5.²⁶

Art. 8.2. Salvaguardia bilateral. Si un producto al cual se le ha reducido o eliminado un arancel aduanero, es importado en cantidades incrementadas en términos absolutos o relativos generando daño grave o amenaza de daño a la industria nacional, la parte importadora podrá: a. suspender la reducción adicional de cualquier tasa de un derecho de aduana prevista bajo el Acuerdo; b. aumentar la tasa de derecho aduanero sobre el producto hasta un nivel que no exceda el

²⁵ IBIT

²⁶ IBIT

menor del arancel de la nación más favorecida, ni el arancel base especificado en el art. 2.14 del Acuerdo.²⁷

Trato nacional en contratación pública: Con respecto a cualquier medida relativa a las contrataciones cubiertas, cada Parte, incluidas sus entidades contratantes, concederá de forma inmediata e incondicional a las mercancías y servicios de la otra Parte y a los proveedores de la otra Parte que ofrezcan tales mercancías o servicios, un trato no menos favorable que el dado a sus propias mercancías, servicios y proveedores.²⁸

Es así, como luego de cinco rondas de negociación en las que participaron diversos expertos en los temas mencionados, el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz Granados, y el titular de la cartera de Economía de Israel, Naftali Bennet, firmaron el 2 de octubre de 2013 el Acuerdo Comercial entre ambos países²⁹.

3.4 ACUERDOS ALCANZADOS

Respecto al proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio suscrito por Colombia e Israel, debemos resaltar que de los puntos a negociar surge un acuerdo de última generación; en vista que incorpora disciplinas adicionales al comercio de bienes.

Israel en la primera ronda realizada en Jerusalén el 12 de marzo de 2012, acuerda con Colombia incluir por primera vez dentro del tratado uno de los puntos más importantes de la negociación, como lo es inversión. El alcance de este acuerdo generó grandes expectativas en vista que el Estado Israelí propuso que este tema fuese tratado en otro acuerdo de manera independiente al TLC con Colombia; tal y como ha sido las formas de negociación que ese estado ha desarrollado con otros países; siendo Colombia el primer país con el que trabaja dentro del mismo Tratado de Libre Comercio de manera unificada el tema de inversión.

Aunado a lo anterior, cabe resaltar que durante el proceso de negociación se fueron alcanzando dentro de las primeras cuatro rondas acuerdos en lo relacionado con aspectos normativos; de acceso de bienes, servicios; y compras públicas. Sin embargo el tema a desarrollar en este punto de la investigación que son los acuerdos alcanzados; se vieron definidos hasta la “V Ronda” Jerusalén - 7

²⁷ IBIT

²⁸ IBIT

²⁹ <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=8071>

a l 11 de abril; dentro de un eje temático donde se acordó entre Colombia e Israel para el TLC: Acceso a Mercados, Procedimientos Aduaneros, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Defensa Comercial, Servicios, Inversión, Compras Públicas, Asistencia Técnica y Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales, Excepciones, Solución de controversias. A continuación con base en el A, B, C del TLC con Israel de la Superintendencia de Industria y Comercio se señalará de una manera más específica los acuerdos más importantes alcanzados con este tratado:

1. Se acordó en relación con los productos agrícolas y los agroindustriales. Qué entrada en vigencia del acuerdo desgravaría completamente el 97% de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de Colombia que actualmente van a Israel.

2. Se acordó para las exportaciones de productos Industriales. Que el 99% del monto de las exportaciones industriales de Colombia a Israel quedarán libres de arancel de forma inmediata. En 5 años el ciento por ciento de las ventas de bienes industriales efectuadas en el mercado Israelí quedarán libres de arancel.

3. Se acordó será la desgravación de los productos industriales de Israel. Colombia desgravará los bienes industriales originarios de Israel de manera inmediata o gradual según el grado de sensibilidad, de forma que el aparato productivo colombiano pueda adecuarse a las nuevas condiciones de competencia.

4. Se acordó en comercio de servicios
Cabe resaltar que es la primera vez que Israel incluye en un TLC compromisos en temas de comercio de servicios. Dentro de pactado en el acuerdo con Colombia se incluyó la no discriminación con respecto a los nacionales o a los extranjeros (Trato Nacional y Trato de la Nación Más Favorecida); la prohibición de restricciones cuantitativas en términos de activos, operaciones, personal empleado, entre otros (Acceso a Mercados); y el compromiso de no hacer obligatorio establecerse para proveer un servicio (Presencia Local).

5. Se acordó en materia de inversiones.
También es la primera vez que Israel incluye el capítulo de Inversiones en un acuerdo. En este se establece un marco de estándares de protección y beneficios, de tal forma que los Estados Parte crean condiciones óptimas para el desarrollo de las actividades de inversión.

CAPÍTULO 4: INCERTIDUMBRE EN PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL

Luego de realizar las dos primeras fases de este trabajo, es decir, la revisión de la literatura con el objetivo de identificar la presencia de incertidumbre en el desarrollo de los procesos de integración regional y analizar a fondo el Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel, al ser un claro ejemplo de internacionalización, a continuación se realiza el contraste de la información encontrada con el fin de dar respuesta a la hipótesis planteada: Existen factores que generan escenarios de incertidumbre político institucional que pueden incidir y/o condicionar la toma de decisiones hacia un proceso de internacionalización, como los Tratados de Libre Comercio entre estados que son diferentes y que su distancia no sólo es geográfica sino cultural, política y social.

El caso del TLC entre Colombia e Israel, es una herramienta interesante para analizar la incertidumbre que puede generarse ante un proceso de internacionalización, dadas las particularidades económicas, sociales y políticas de cada país. La teoría mostró un escenario donde el comercio bilateral se puede ver afectado por distintos factores. Anne C. y Keith H. (2006) mencionaron la relación inversa entre la distancia geográfica y la relación comercial bilateral, sin embargo, como lo muestra este caso, la distancia no significó mayor inconveniente en el proceso de negociación entre los dos países, las cinco rondas de negociación alternadas entre Colombia e Israel, se dieron satisfactoriamente sin ningún tipo de inconveniente. Es importante mencionar aquí, que para el Embajador de Israel en Colombia, la incidencia negativa que pudiera tener la distancia geográfica sobre el comercio bilateral, se ha visto disminuida por el uso de la tecnología como herramienta para facilitar la comunicación y los procesos de negociación, tal como lo dijo Céline C. y Maurice S. (2004), quienes concluyeron que la importancia de la distancia ha disminuido debido a la reducción en los costos de transporte y de comunicación.

Además, como se evidenció en el análisis de los temas tratados en las cinco rondas de negociación entre Israel y Colombia, se resalta que uno de los puntos con mayor controversia fue el tema de inversión; de acuerdo a la literatura esto se debe principalmente al riesgo que puede correr Israel al atraer inversionistas hacia Colombia, ya que el mercado de títulos financieros han tenido rezagos con algunos eventos ocurridos en el pasado, eventualidades que se puntualizan en el proyecto de ley 124 de 2015, donde se le da total respaldo a los inversionistas, dejando atrás ocasiones de incertidumbre. Por otro lado, un punto a favor para conciliar este ítem en la negociación es el bajo puntaje que tiene Colombia en cuanto a riesgo país, ocupando el cuarto puesto en Latinoamérica, disminuyendo

de esta forma el riesgo que puede representar para Israel invertir en títulos, bonos y demás herramientas de inversión en Colombia.

Mark S., Dale L. y Shawn R. (2005), encontraron que la principal influencia de la política sobre el comercio gira en torno al cultivo de las instituciones en los mercados, aspecto de vital importancia en los procesos de internacionalización tal como lo mostró el reporte de competitividad global más reciente, el cual define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de la productividad de una economía. Las instituciones son el pilar número uno entre los 12 que hacen competitivo a un país, y se consolidan como un requerimiento básico. Sin embargo, tanto Israel como Colombia se encuentran rezagados en este aspecto al ser comparados con el estado actual de las instituciones en las Economías Avanzadas y América Latina, respectivamente. Esto deja en evidencia que la debilidad institucional genera incertidumbre en los procesos de internacionalización, ya que como mencionaron Mark y Shawn (2005), los estados no perciben que su socio pueda garantizarle la protección de los derechos de propiedad y se realice el intercambio comercial bajo los acuerdos alcanzados, postergando así la firma de un TLC.

También, a través del reporte de competitividad global se encontró que las altas tasas de impuesto, la ineficiencia de la burocracia gubernamental y la inadecuada oferta de infraestructura que presentan ambos países se consolidan como los tres principales factores más problemáticos en el desarrollo de tratados comerciales, y por ende generadores de incertidumbre en el proceso de integración. A esta problemática, Colombia e Israel le hicieron frente desde la primera ronda de negociación, la cual tuvo un balance muy positivo por los primeros acuerdos logrados en materia comercial, pero principalmente porque la delegación de Israel aceptó incluir un capítulo completo y detallado sobre obstáculos técnicos al comercio a pesar de que no lo ha hecho así en otros acuerdos previamente negociados, lo cual dio paso a un buen escenario de negociación en rondas de negociación posteriores.

Sin embargo, la incertidumbre que genera éste aspecto se vio reducida tras finalizar la III Ronda de Negociación, en la que ambos países lograron acuerdos en la mesa de asuntos legales e institucionales, avanzando en el preámbulo, así como en los capítulos de disposiciones iniciales y definiciones generales, administración del tratado y excepciones. Además, en esta ronda la incertidumbre institucional también fue superada con el capítulo de Defensa Comercial, puesto que acordó la salvaguardia bilateral y el consenso en la definición del período de transición, notificaciones y consultas.

Otro importante hallazgo está relacionado con lo que afirmaron Bassem K. y Samir M. (2014), quienes argumentan que los gobiernos enfrentarán intereses que promueven la reducción de barreras comerciales y una mejora en el ambiente para el comercio entre socios, con el fin de facilitar la libre circulación de mercancías, servicios y capitales, como consecuencia de los efectos positivos de la integración regional. Esto hace que los estados también enfrentan la incertidumbre frente a cuál será la mejor alternativa para que el objetivo sea alcanzado. La forma como Colombia e Israel cerraron la brecha de incertidumbre fue tras el acuerdo alcanzado en materia de exportaciones y desgravación de productos Industriales, estableciendo que el 99% del monto de las exportaciones industriales de Colombia a Israel quedarán libres de arancel de forma inmediata, al tiempo que Colombia desgravará los bienes industriales originarios de Israel de manera inmediata o gradual según el grado de sensibilidad, de forma que el aparato productivo colombiano pueda adecuarse a las nuevas condiciones de competencia.

Adicionalmente, si se analiza el proceso que ha tenido este tratado, que ya fue aprobado en Comisión II del Senado de la República, el pasado 31 de mayo, se puede observar que pese a la situación actual de Israel y su particular debilidad institucional, el tratado ha seguido un proceso tranquilo, en el cual cada una de sus fases se ha venido dando sin mayor retraso. Es importante aclarar, que el tratado solo ha terminado completamente la fase de negociación, en la cual participa únicamente la rama Ejecutiva del país, con Presencia del Presidente de la República, el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, por lo cual podría afirmarse, que la relación diplomática mantenida con Israel ha sido un factor clave para el éxito e interés en la negociación.

Finalmente, es pertinente aclarar que en la fase que se encuentra actualmente el Tratado, en su proceso de ratificación, se han manifestado distintos actores que se oponen a éste, especialmente defensores de los derechos del pueblo Palestino, quienes argumentan que la firma de este TLC valida prácticas ilegales de la comunidad Israelí sobre el pueblo Palestino. Cabe mencionar, que pese a las intervenciones que se han dado en las distintas audiencias públicas, en las cuales han participado miembros de la Campaña Internacional de BOICOT, Desinversiones y Sanciones Contra la Colonización, el Apartheid y la Ocupación Israel, así como la participación de voceros de la Misión Diplomática Palestina, quienes han expuesto frente a los Senadores votantes del proyecto, sus principales argumentos del por qué no debería darse este Tratado, no se ha visto una incidencia considerable que afecte el proceso, de hecho, como se mencionó, recientemente fue aprobado en Comisión II del Senado.

CAPÍTULO 5: POSTURAS FRENTE AL TLC COLOMBIA E ISRAEL

Durante la audiencia pública del 29 de marzo de 2016, realizada en el Salón de Sesiones de la Comisión Segunda, con duración de 1 hora y 8 minutos, convocada por el Senador Luis Fernando Velasco, ponente del proyecto de ley No. 124/2015 Senado, “Por medio de la cual se aprueba el Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y el Estado de Israel”, hecho en Jerusalén, Israel, el 30 de septiembre de 2013 y el Canje de Notas entre la República de Colombia y el Estado de Israel, “Por medio de la cual se corrigen errores técnicos del Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y el Estado de Israel, efectuado el 13 de noviembre de 2015”, se abrió un espacio para la intervención de los diferentes grupos de interés, quienes manifestaron sus argumentos frente a dicho tratado.

A continuación se mencionan los aportes realizados durante la audiencia, que permiten identificar las distintas posturas frente el TLC mencionado.

5.1 ARGUMENTOS QUE FAVORECEN EL TLC CON ISRAEL

Doctora Ángela María Guevara: Directora de Asuntos Internacionales del Ministerio de Agricultura.

- Es un tratado benéfico para la economía colombiana a partir del acceso preferencial a este mercado de los principales productos colombianos y por el incremento en el comercio como resultado de la reducción de los costos de transacción y el mejoramiento de los procedimientos aduaneros.
- En el marco de este tratado Colombia tiene la posibilidad y quedó acordado que se podrán aplicar los sistemas de franja de precios.
- Está establecida toda la posibilidad de fortalecimiento en materia de innovación, de transferencia de tecnología, de conocimiento y experiencias que tiene Israel en agricultura. Como resultado del Acuerdo, del total de los 227 productos agropecuarios que se negociaron, se obtuvo un acceso inmediato para el 63% de estos productos; de ese 63%, el 40% quedó liberado de forma inmediata, para el 23% restante de ese 63%, se consolidó un arancel en cero.
- En el marco del acuerdo se establecieron medidas de defensa comercial, es decir, en la medida que se establezcan las condiciones que están regladas y que Colombia tiene en el marco de la OMC y de sus propias leyes, se pueden aplicar medidas de salvaguarda bilateral y globales o las de antidumping y medidas compensatorias.

- Balanza comercial con Israel superavitaria para 2015 (127 millones de dólares frente al comercio con Israel). Frente al sector agropecuario y agroindustrial (deficitario para Israel) también se tienen resultados favorables.
- Es muy importante este Acuerdo, en la medida en que Colombia puede diversificar la oferta exportadora y en el marco de los contingentes y de los productos que tienen acceso inmediato, ingresar inmediatamente estos productos colombianos, como las frutas, carne bovina, chocolates, galletas, dulces, arequipe, mermeladas, yuca, uchuva etc.

Doctor Marco Sermoneta: Embajador de Israel en Colombia.

- Antecedentes positivos a partir de los TLC firmados por Israel con México y Mercosur. En el Acuerdo con México después de 8 años de su firma, las importaciones hacia Israel se triplicaron y son avaladas en 293 millones de dólares, lo que equivale a un incremento de 417%, comparado con antes de la existencia del Acuerdo. Con MERCOSUR ha resultado inmediato de la firma del Acuerdo, en el 2007 con el aumento de 200 millones de dólares en exportaciones de los países de MERCOSUR a Israel; 6 años después de la firma del Acuerdo, las exportaciones de MERCOSUR a Israel llegó a 1.000 millones de dólares, son 153 más de lo que era antes de la firma del Acuerdo.
- Contribución de la tecnología israelí al campo colombiano en temas de tecnologías de agua y salud. Más de 300 multinacionales tienen centros de desarrollo e investigación en Israel; el TLC podría permitir el ingreso de esas tecnologías desarrolladas en Israel a los sectores colombianos que necesitan gozar de ellos.

Doctor Javier Diaz Molina: Presidente de ANALDEX.

- Necesidad de diversificar las exportaciones colombianas. Expandir el mercado más allá de Venezuela, Ecuador, Perú, Chile, México, regiones con las que históricamente se ha negociado y que al igual que Colombia se han visto afectadas por la caída de los precios de los productos básicos.
- Posibilidades en el mercado agrícola, confitería, caña de azúcar, alimentos.

Doctor Alberto Samuel Yohai: Presidente de la Cámara Colombiana de Informática.

- Con una representación del PIB del 6%, siendo el sector TIC el 8%, este gremio presenta la favorabilidad del TLC con Israel en términos de

desarrollo tecnológico que puede beneficiar a Colombia con importantes soluciones médicas, atención, prevención y tratamiento de enfermedades.

- Oferta israelí de grandes avances en energía solar e infraestructura, muy propicios para la realidad colombiana.
- Oportunidad de transferencia de conocimientos tecnológicos, que soporte el desarrollo y generación de tecnologías propias, lo que a su vez impulsa al sector de las tecnologías y la información de Colombia.

Doctor Eduardo Visbal: Representante de FENALCO.

- Israel es un gran proveedor de tecnología agroindustrial, tecnología militar y de seguridad, es un país donde la investigación esta priorizada, de tal manera que este tratado representa para Colombia una oportunidad de inversión, del cual se puede beneficiar si así lo decide.

Doctor Augusto Beltrán Segrera: Representante fondo de estabilización de precios.

- De acuerdo a los estudios desarrollados por FEDEGAN, se encuentra que Israel representa un mercado muy importante, donde la carne colombiana debe y puede entrar. Teniendo en cuenta que Israel importa más de 100.000 toneladas al año, representando el 10% de la producción de carne colombiana.

Doctor Jean Claude Bessudo: Presidente de AVIATUR.

- Los TLC, en general para todos los países, permiten el incremento de viajes, y de turismo de negocios. Es una oportunidad para la industria turística con la llegada de nuevas aerolíneas como Turkish del Medio Oriente, directamente a Colombia en el próximo mes de mayo.

Doctor Javier Gamboa: Jefe Negociador de Colombia del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

- No hubo representantes de gremios de la producción expresando su oposición al acuerdo, lo que refleja una gran complementariedad de ambas economías, que minimiza las sensibilidades.
- El 97% de las exportaciones, quedan libres de aranceles, incluyendo, vestidos de baño, ropa interior femenina, donde Colombia es un jugador importante a nivel mundial.

- El Acuerdo no refiere nada explícito en temas de cuál es el territorio de una u otra parte, porque es algo que no puede hacer un acuerdo comercial. Israel, si es quien controla determinada parte, tendrá que responderle a Colombia por el certificado y verificación de origen.

Doctor Francisco Echeverry: Viceministro de Asuntos Multilaterales del Ministerio de Relaciones Exteriores.

- El TLC resulta fundamental para seguir profundizando las buenas relaciones que tiene Colombia con Israel.
- Cooperación permanente de Israel con Colombia, no solo en temas de seguridad. La cooperación se extiende a más de 400 becas que han recibido estudiantes colombianos en los últimos años, en temas de educación, agricultura, salud, y agua, además de cursos cortos que reciben los funcionarios del gobierno colombiano.

5.2 ARGUMENTOS QUE CUESTIONAN EL TLC CON ISRAEL

Oscar Vargas: invitado del Senador Iván Cepeda.

- Cifras del 2014 indican que Israel sufre cerca del 95% de sus necesidades agrícolas, sector que, según afirman, representa la mayor capacidad de intercambios comerciales para Colombia.
- Israel representa un polo de desarrollo industrial, con este TLC no sólo se compete con productos israelíes, sino que en estos momentos Israel tiene abierto su mercado para productos industriales estadounidenses, chinos, alemanes, belgas, suizos, y de Luxemburgo. Aspecto que incrementa la capacidad requerida para competir con estos productos.
- Existe una cláusula específica dentro del tratado, que dice que las empresas colombianas que integren el sector de comunicaciones en Israel, tienen que tener juntas directivas con participación de israelíes, es decir, no va a haber la posibilidad en el sector de las telecomunicaciones.
- Desde 1967 Israel ha promovido colonias ilegales dentro de los territorios ocupados palestinos; el texto del Tratado de Libre Comercio dice explícitamente que se comercializarán productos bajo el control del Estado de Israel, eso significa que se comercializarían también productos de las colonias ilegales.

5.3 ARGUMENTOS EXTERNOS QUE RECHAZAN EL TLC CON ISRAEL

Adicional a las intervenciones realizadas durante la audiencia pública del 29 de marzo de 2016, se añaden a continuación algunos argumentos expuestos externamente por organizaciones que manifiestan su rechazo al TLC entre Colombia e Israel.

Comunicado de la Misión diplomática de Palestina en Colombia, al Honorable Presidente del Senado de la República, el Doctor Luis Fernando Velasco:

- Colombia acepta plenamente la pretensión israelí de borrar a Palestina del mapa e implícitamente otorga el aval a Israel para que cometa prácticas ilegales especialmente el establecimiento de colonias en territorios ocupados.
- Colombia toma partido definitivo por Israel en un conflicto que aún no se ha solucionado, rompiendo una neutralidad en su política exterior que ha sido característica por más de 70 años.
- El texto del tratado viola normas fundamentales del Derecho Internacional, las convenciones de Ginebra, la Organización Mundial del Comercio y la OCDE. Firmar este tratado en los actuales términos, sería contraproducente para las aspiraciones colombianas de pertenecer a importantes foros económicos internacionales.

Campaña Colombiana de Boicot, Desinversiones y Sanciones a Israel (BDS Colombia):

- En el 2012, el 94,3% de las exportaciones colombianas a Israel correspondieron a carbón; el siguiente rubro fue café, con el 2,7%. Es decir, las exportaciones colombianas son altamente concentradas y el 97% son productos básicos con poco valor agregado.
- En un momento en que se está negociando el fin del conflicto armado con la guerrilla de las FARC, Colombia no necesita más armamento, sobre todo armas ya “probadas sobre terreno” contra la población civil palestina.
- No hay razones para creer que la agricultura colombiana se podría ver beneficiada por el TLC con Israel. El café, la principal exportación colombiana, ya goza del 0% de arancel cuando entra a ese país.
- En el 2014, Israel ya suplía el 95% de sus necesidades agrícolas.
- En el 2014 los subsidios representaban el 17% de los ingresos brutos de los productores agrícolas israelíes; esto les da una fuerte ventaja frente a los productos agrícolas colombianos que se podrían exportar a Israel.

- Existen varias discrepancias entre los compromisos de cada país en cuanto a la apertura de su mercado de servicios. Por ejemplo, el TLC exige explícitamente la apertura del sector educativo colombiano a la inversión israelí, lo cual podría profundizar la privatización de la educación colombiana.
- Durante su historia, Israel sistemáticamente ha ignorado las resoluciones que la ONU promueve para la defensa del pueblo palestino.
- El TLC efectivamente legitima la ocupación de territorios palestinos, catalogados como ilegales por las Naciones Unidas y la Unión Europea.
- El tratado impulsaría los asentamientos israelíes y el uso de los territorios ocupados para lucrarse. De las 312 empresas israelíes que exportaron sus productos a Colombia entre agosto de 2014 y agosto de 2015, al menos cuatro tienen sus sedes en Cisjordania ocupada.

5.4 APORTE ACADÉMICO

Durante la audiencia pública, se contó con la participación de la Universidad Nacional de Colombia, Universidad Nacional con Sede en Medellín y la Universidad Icesi, quienes hicieron sus intervenciones de acuerdo a las investigaciones adelantadas desde la academia, sobre las fortalezas y amenazas que podría tener para la economía colombiana el TLC con Israel.

- A pesar de que la balanza comercial para Colombia, es superavitaria, casi el 95% son exportaciones que tienen que ver con energéticos, sobre todo con carbón. Sería interesante y muy positivo que existan acuerdos comerciales que incentiven la exportación no solamente de productos energéticos, si no de productos industrializados para darle valor y mayor crecimiento a la economía Colombiana
- La evaluación realizada por la Universidad Nacional de Colombia y el Ministerio de Comercio Exterior, sobre el impacto de los TLC para los departamentos de Colombia, indica que el impacto no es tan positivo como se esperaba, en general con todos los Tratados que se han hecho, no se tienen elementos centrales para decir que el Tratado con Israel tiene efectos negativos o difíciles de mirar en la actual coyuntura.
- En general los TLC, deben tener una política industrial clara en términos de un fortalecimiento a la industria; esquemas de subsidios que estén atados a los resultados en términos de productividad y aumento de exportaciones a los diferentes mercados, orientados sobre todo a sectores donde haya un mayor valor agregado.

CONCLUSIONES

Luego de realizar este estudio, queda en evidencia que todo proceso de integración regional lleva sujeto un alto grado de incertidumbre para los actores que intervienen en él, condicionando así el buen desarrollo de las negociaciones y la decisión final de firmar un Tratado de Libre Comercio o cualquier otro acuerdo comercial en el escenario internacional. Sin embargo, la incertidumbre no es un factor que permanezca invariable, es posible reducir la brecha que ésta crea entre los estados en el desarrollo de las rondas de negociación que realizan los representantes de cada país, un grupo de expertos en diversas áreas que deben optar por la protección de los intereses de su propio país y ceder ante los intereses del país que sería socio comercial, con el fin de llegar a acuerdos que generen los beneficios que obtienen como resultado de la cooperación multilateral, los cuales son mayores a los que obtendrían actuando solos dentro de un mundo tan globalizado y temeroso (Keohane & Nye, 1988).

Así, encontramos que uno de los principales obstáculos que ha presentado este tratado, proviene de la debilidad institucional de Israel y de la falta de garantías para la población. Quienes se oponen al acuerdo afirman que este tratado tiene grandes problemas en cuanto a la definición del territorio de Israel y que se pueden estar avalando ocupaciones ilegales en territorios palestinos.

Las tasas de impuesto, la ineficiencia de la burocracia gubernamental y la inadecuada oferta de infraestructura que presentan ambos países se consolidan como los tres principales factores más problemáticos en el desarrollo de tratados comerciales, y por ende generadores de incertidumbre en el proceso de integración. A esto se suma el tema de inversión; esto se debe principalmente al riesgo que puede correr Israel al atraer inversionistas hacia Colombia, ya que el mercado de títulos financieros ha tenido rezagos históricos; sin embargo en el tratado Israel ha recibido garantías que aseguran total respaldo a los inversionistas, dejando atrás ocasiones de incertidumbre.

Es válido mencionar que una de las razones por las que Colombia perseveró en la firma del TLC con Israel, está relacionada con el hecho que éste país se consolida como una de las economías más innovadoras de Medio Oriente, aspecto en el que actualmente Colombia se encuentra muy rezagado frente a América Latina, y que podría fortalecer tras la entrada en vigencia del TLC.

Finalmente, uno de los factores que contribuye a la reducción de la incertidumbre en los procesos de integración, y en especial para el caso del TLC Colombia-Israel, ha sido la percepción que han transmitido ambos estados en el escenario internacional al ser miembros activos de cinco de las organizaciones internacionales más importantes: OMC, ONU, OIT, UNESCO y FMI.

BIBLIOGRAFÍA

Céline C., Maurice S. (2004). *On the geography of trade: distance is alive and well*. Centre d'Etudes et de Recherches sur le Développement International (CERDI).

Chin-Chun H. (2006). *Internationalization and Performance: The S-curve Hypothesis and Product Diversity Effect*. *Multinational Business Review*, Vol. 14 Iss 2 pp. 29 - 46

Coudert V., Hervé K., Mabile P. *Internationalization versus regionalization in the emerging stock markets*. (2015). *International Journal of Finance & Economics*. Francia.

Disdier A., Head k. *The puzzling persistence of the distance effect on bilateral trade*. (2006)

Kahouli B., Maktouf S. (2014). *The link between regional integration agreements, trade flows and economic crisis*. *International Journal of Development Issues*, Vol. 13 Iss 1 pp. 35 - 58

Keohane, R. y Nye, J. *Poder e Interdependencia* (1988). Grupo Editor Latinoamericano.

Krapohl S., Fink S. *Different paths of regional integration: trade networks and regional institution-building in Europe, Southeast Asia and Southern Afric*. (2013). *Journal of common market studies*. Volume 51. Number 3. pp. 472–488.

Lacovone L., Javorcik B. *Multi-product exporters: product churning, uncertainty and export discoveries*. (2010). *The Economic Journal*, 120 (May), 481–499. Oxford.

Laroche M., Papadopoulos N, Heslop L., Mourali M. *La influencia de la estructura de imagen país sobre las evaluaciones del consumidor de productos extranjeros*. (2003). *International Marketing Review*.

Souva M., Smith D., Shawn R. (2005). *Market institutions and the determinants of international trade*. Annual Meetings of the Southern Political Science Association. New Orleans

World Economic Forum (2016). *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. 10/05/2016, de WEF Sitio web: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

Acuerdos Suscritos (2016). Ministerio Comercio, Industria y Turismo. 10/05/2016. Sitio web: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5399>

Sarmoneta, M. (10 de septiembre de 2015). Mi prioridad es acelerar el TLC entre Colombia e Israel. La república. Recuperado de: http://www.larepublica.co/%E2%80%9Cmi-prioridad-es-acelerar-el-tlc-entre-israel-y-colombia%E2%80%9D_299011.

Sarmoneta, M. (31 de marzo de 2016). Colombia avanza en la ratificación del Tratado de Libre Comercio con Israel. Itongadol. Recuperado de: <http://itongadol.com/noticias/val/95471/colombia-avanza-en-la-ratificacion-del-tratado-de-libre-comercio-con-israel.html>).

Consulado de Israel: Superficie. Recuperado de: <http://www.consuladodeisrael.com/nuestra-tierra/geografia/geografia-y-clima.aspx>.

OECD Economic Surveys: Israel. Recuperado de: <http://www.oecd.org/eco/surveys/Israel-Overview-OECD-Economic-Survey-2016.pdf>.

Consulado de Israel: Estructura Política. Recuperado de: <http://www.consuladodeisrael.com/gobierno/estructura-politica.aspx>.

Consulado de Israel: Sociedad. Recuperado de: <http://www.consuladodeisrael.com/sociedad.aspx>
<http://www.entfernungsrechner.net/es/distance/city/281184/city/3688689>.

Proyecto de Ley 124 de 2015: “TLC entre Colombia e Israel”. Disponible en: <http://190.26.211.102/proyectos/index.php/textos-radicados-senado/pl-2015-2016/552-proyecto-de-ley-124-de-2015>.