



UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

**ANÁLISIS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON JAPÓN E ISRAEL:
RETOS PARA COLOMBIA**

**Trabajo de grado para optar al título de
Administrador(a) de Negocios Internacionales**

**DANIELA HERNÁNDEZ ESTUPIÑAN
LORENA SÁENZ SILVA**

**BOGOTÁ D.C.
2015**



UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

**ANÁLISIS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON JAPÓN E ISRAEL:
RETOS PARA COLOMBIA**

**Trabajo de grado para optar al título de
Administrador(a) de Negocios Internacionales**

**DANIELA HERNÁNDEZ ESTUPIÑAN
LORENA SÁENZ SILVA**

Tutor

**Andrés Mauricio Castro Figueroa
Ingeniero Industrial**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.
2015**

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios y a nuestras familias, por ser guía y apoyo durante estos años de Universidad.

A Andrés Castro, tutor y profesor, quien con su paciencia, y experiencia nos ayudó para culminar este logro.

A todos y cada uno de los profesores que contribuyeron a lo largo de este tiempo, gracias por sus conocimientos, dedicación, orientación y apoyo.

*Dedicamos este logro a nuestras familias,
puesto que han sido nuestro principal
apoyo y aliento para continuar cada día.
Esto lo logramos gracias a ustedes.*

*“You have brains in your head.
You have feet in your shoes.
You can steer yourself in any direction you choose.
You’re on your own, and you know what you know.
And you’re the guy who will decide where to go”*

Dr. Seuss

Tabla de Contenido

Índice de Tablas	7
Índice de Gráficos	8
Índice de Cuadros	9
Glosario.....	10
1. Introducción	15
2. Marco Teórico	17
2.1. <i>Introducción a la Integración Económica</i>	<i>17</i>
2.1.1. Niveles de Integración Económica	20
2.2. <i>Historia de la relación Japón – Colombia</i>	<i>23</i>
2.3. <i>Relación Comercial de Japón con el Mundo</i>	<i>25</i>
2.4. <i>Relaciones Bilaterales Colombia – Israel</i>	<i>28</i>
2.5. <i>Relación Comercial de Israel con el Mundo</i>	<i>30</i>
3. Japón	35
3.1. <i>Japón una potencia mundial.....</i>	<i>36</i>
3.2. <i>Bienes demandados por Japón del resto del mundo.....</i>	<i>38</i>
3.3. <i>Países proveedores de Japón.....</i>	<i>44</i>
3.3.1. Diez Principales Proveedores de Japón	46
3.4. <i>Colombia – Japón.....</i>	<i>50</i>
3.4.1 Principales productos exportados a Japón desde Colombia.....	50
3.4.2 Departamentos que exportan a Japón	54
3.4.3 Productos Colombianos en Japón, análisis por departamento	57
3.4.4 Indicador de Potencialidad de Productos- Japón	60
3.5. <i>Logística de exportación hacia Japón</i>	<i>64</i>
3.5.1. Conectividad hacia Japón desde Colombia.....	66
3.5.2. Costos de transporte	66
4. Israel.....	68
4.1. <i>Israel un socio comercial.....</i>	<i>69</i>

4.2.	<i>Bienes demandados por Israel del resto del mundo</i>	71
4.3.	<i>Países proveedores de Israel</i>	76
4.3.1.	10 Principales Proveedores de Israel -----	79
4.4.	<i>Colombia – Israel</i>	82
4.4.1.	Principales productos exportados a Israel desde Colombia -----	82
4.4.2.	Departamentos que exportan a Israel -----	86
4.4.3.	Productos exportados a Israel, Análisis por departamento -----	89
4.5.	<i>Logística de exportación hacia Israel</i>	92
4.5.1.	Conectividad hacia Israel desde Colombia -----	94
4.5.2.	Costos de transporte -----	94
5.	Recomendaciones	96
5.1.	<i>Recomendaciones respecto a la Logística de Exportación</i>	98
6.	Conclusiones	100
7.	Bibliografía	102

Índice de Tablas

Tabla 1.	Acuerdos Comerciales Regionales de Japón con el Mundo	24
Tabla 2.	Acuerdos Comerciales Regionales de Israel con el Mundo	30
Tabla 3.	Principales Productos Producidos por Japón	36
Tabla 4.	Principales Productos Importados por Japón (1/2) - Millones de USD	38
Tabla 5.	Principales Productos Importados por Japón (2/2) - Millones de USD	39
Tabla 6.	Principales Países proveedores de Japón - Millones de USD	43
Tabla 7.	Principales producto demandados por Japón y sus Proveedores - Millones de USD	47
Tabla 8.	Exportaciones desde Colombia hacia Japón - Millones de USD	49
Tabla 9.	Ranking de Departamentos que exportan a Japón - Millones de USD	53
Tabla 10.	Indicador de Potencialidad de Producto - Japón	61
Tabla 11.	Balanza Comercial 2013 - Israel	69
Tabla 12.	Principales Productos Importados por Israel (1/2) - Millones de USD	71
Tabla 13.	Principales Productos Importados por Israel (2/2) - Millones de USD	72
Tabla 14.	Principales países proveedores de Israel - Millones de USD	75
Tabla 15.	Principales Productos demandados por Israel y sus Proveedores - Millones de USD	78
Tabla 16.	Top 24 Productos Exportados desde Colombia a Israel	83
Tabla 17.	Principales Departamentos que Exportan a Israel	85

Índice de Gráficos

Gráfico 1.	Evolución de las Exportaciones en el mundo 1980-2013	19
Gráfico 2.	Productos Demandados (Código Arancelario) por Japón	40
Gráfico 3.	Productos Demandados (Código Arancelario) por Japón YTD	40
Gráfico 4.	Participación de las importaciones - Japón - Top 25	41
Gráfico 5.	Países Proveedores de Japón Top 15	44
Gráfico 6.	Participación de los países proveedores Top 15	44
Gráfico 7.	Exportaciones por posición arancelaria hacia Japón desde Colombia	51
Gráfico 8.	Comparativo exportaciones por posición arancelaria hacia Japón	51
Gráfico 9.	Participación Exportaciones por partida arancelaria	52
Gráfico 10.	Exportaciones a Japón por departamento 2011 a 2013	54
Gráfico 11.	Comparativo Agosto Exportaciones a Japón por departamento	54
Gráfico 12.	Participación exportaciones hacia Japón por departamento 2013	55
Gráfico 13.	Productos Demandados (Código Arancelario) por Israel Top 25	73
Gráfico 14.	Participación de las importaciones Top 25	74
Gráfico 15.	Países Proveedores de Israel Top 15	76
Gráfico 16.	Participación de los países proveedores - Top 15	76
Gráfico 17.	Productos Exportados a Israel - Partida Arancelaria	84
Gráfico 18.	Productos Exportados a Israel 2013 - 2014 YTD	84
Gráfico 19.	Exportaciones a Israel por departamento 2011 a 2013	86
Gráfico 20.	Comparativo Junio exportaciones a Israel por departamento	86
Gráfico 21.	Participación exportaciones hacia Israel por departamento 2013	87

Índice de Cuadros

Cuadro 1.	Niveles de Integración Económica	20
Cuadro 2.	Perfil de las Negociaciones con Japón	27
Cuadro 3.	Perfil de las Negociaciones con Israel	33
Cuadro 4.	Productos exportados por departamento	58
Cuadro 5.	Indicadores de Competitividad de la Infraestructura Japonesa	64
Cuadro 6.	Productos Exportados a Israel por departamento	89
Cuadro 7.	Indicadores de Competitividad de la Infraestructura en Israel	92

Glosario¹

GATT: Organización internacional, existente desde 1947 hasta 1995, con el mandato de reducir la protección y fomentar el libre comercio entre las naciones. Como resultado de sus ocho rondas de negociaciones.

GATS: Acuerdo Comercial que busca reducir la protección y fomentar el libre comercio entre las naciones en tema de servicios.

Aranceles de importación. Impuestos que gravan determinados bienes o servicios importados. Se pueden fijar como porcentaje del valor de las importaciones o como un monto fijo por unidad. Se emplean para aumentar los ingresos públicos y proteger a las industrias nacionales de la competencia extranjera.

Crecimiento económico. Cambio cuantitativo o expansión de la economía de un país. El crecimiento económico se mide como el aumento porcentual del *producto interno bruto (PIB)* o el *producto nacional bruto (PNB)* en un año.

Desarrollo económico. Cambio cualitativo y reestructuración de la economía de un país en relación con el progreso tecnológico y social.

Exportaciones: Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país.

Globalización: Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros.

Importaciones: es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional.

Industria. Sector de una economía que incluye la minería, la construcción, la actividad fabril, la electricidad, el gas y el agua.

Inversión. Desembolsos realizados por individuos, empresas o gobiernos para acumular capital.

Liberalización del mercado. Eliminar o no aplicar controles estatales que impiden el normal funcionamiento de una economía de mercado; se refiere, por ejemplo, a la eliminación de los

¹ Glosario Banco Mundial. Disponible en:
<http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/glossary.html>

controles de precios y salarios y de los *cupos de importación*, y a la reducción de impuestos y *aranceles de importación*.

Organización Mundial del Comercio (OMC). Organización internacional creada el 1° de enero de 1995 para reemplazar al *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)*. Actúa como foro para las negociaciones comerciales multilaterales y ayuda a resolver las diferencias comerciales entre sus miembros.

Producto interno bruto (PIB). El valor de todos los *servicios* y bienes finales producidos en un país en un año.

Tratado de libre comercio: Acuerdo mediante el cual dos o más países regulan de manera tolerante sus relaciones comerciales, con el propósito de acrecentar los flujos de comercio e inversión, a fin de generar mayor nivel de desarrollo económico y social.

Ventaja absoluta: Ventaja que tiene un país para producir determinados bienes o servicios frente al resto de los países o a muchos de ellos, por contar con determinados factores de producción, como tierras de labranza fértiles y un clima favorable para la producción agrícola, o con trabajadores capacitados para la fabricación de productos de alta tecnología. Un país tiene una ventaja absoluta cuando puede producir determinados bienes o servicios a un costo menor que otros países; por lo tanto, indudablemente, le es beneficioso especializarse en la producción y exportación de dichos bienes o servicios. Pero incluso los países que no tienen ninguna ventaja absoluta se pueden beneficiar del comercio internacional

Ventaja comparativa: Concepto, formulado por el economista británico David Ricardo, según el cual los agentes económicos –personas, empresas, países– son más eficientes cuando se dedican a lo que saben hacer mejor. La ventaja comparativa es especialmente importante en los mercados mundiales, donde los países se benefician más al producir y exportar bienes y servicios que pueden producir de manera más eficiente (a costo más bajo, utilizando menos capital físico, humano y natural) que otros bienes y servicios. En particular, Ricardo demostró que un país puede obtener beneficios del comercio internacional aun cuando los costos de producción de todos los bienes y servicios que vende sean más elevados que aquellos de los países con los cuales comercia, es decir, incluso si no tiene ninguna ventaja absoluta. Ello es posible si el país elige correctamente su especialización internacional de acuerdo con sus ventajas comparativas. En este caso, utilizando los ingresos de exportación para importar bienes y servicios a precios

inferiores al costo que representaría producirlos en el país, el país maximizará el volumen global de la producción y el consumo nacionales.

Resumen

Este documento tiene como objeto analizar las oportunidades de Colombia frente a diferentes mercados como Japón e Israel, países con lo que desde el inicio de este proyecto se encuentran en negociaciones de acuerdos de libre comercio.

Con el fin de realizar un análisis más específico, el trabajo se centra en la investigación de los productos que actualmente se exportan a dichos mercados, la participación de los mismos y la definición de aquellos que tienen potencial una vez entre en vigor el tratado.

De igual forma, se examina la historia y acercamiento hasta el momento entre las economías de Japón y Colombia, como de Israel y Colombia, que permite sugerir estrategias y propuestas que potencialicen los productos con los cuales Colombia puede llegar a competir en dichos mercados.

Finalmente, se evalúan perfiles de mercado de las economías de interés, con el fin de determinar y describir la situación actual en términos comerciales de Colombia y dichos países. El objetivo de este documento es servir de guía a empresarios colombianos que planean acceder a los mercados previamente mencionados.

Palabras clave:

Importaciones, exportaciones, tratados de libre comercio, globalización, Japón, Israel, Colombia, ventaja competitiva, logística, crecimiento.

Abstract

This paper aims to analyze the opportunities that Colombia has against different markets like Japan and Israel, countries which from the beginning of this project are negotiating free trade agreements.

In order to do a more specific analysis, the paper focuses on the research of the products that are currently exported to these markets, the participation of them and defining those that have potential once the treaty enters in force.

Likewise, we take a look of the history and approach the economies of Japan and Colombia, as Israel and Colombia, have had so far, which allows us to suggest strategies and propose a strengthening way these products Colombia can compete with in the markets previous examined.

Finally, market profiles of the economies of interest are evaluated in order to determine and describe the current situation in trade terms between Colombia and those countries. The purpose of this document is to provide guidance to Colombian entrepreneurs who plan to access the above-mentioned markets.

Key Words:

Imports, exports, free trade agreements, globalization, Japan, Israel, Colombia, competitive advantage, logistics, growth

1. Introducción

“Despite their attempts to monopolize it, the anti-globalists’ views are not the only ones to lay a legitimate claim to the word 'progressive.' The more than 200-year-long attempt to open up the world to the free flow of goods, services, and people, and to make the wealth of the West available to the rest of the world, is one of the most progressive projects in human history”

Amartya Sen

351° Inicio a la Universidad de Harvard. Junio 8, 2000

La discusión acerca de las ganancias del comercio es tan antigua como el inicio del comercio internacional mismo, los argumentos a favor y en contra son amplios y extensos, que abarcan temas macroeconómicos; como el estado de la cuenta corriente de una economía, la influencia de las fluctuaciones de la tasa de cambio y el estado de la estructura productiva, hasta problemas microeconómicos; como la organización de la cadena de valor de los sectores exportadores e importadores, así como el desplazamiento de capital y mano de obra de sectores con pocas ventajas comparativas hacia sectores con mayores oportunidades en el mercado global.

Sin embargo, a pesar de todas las diferentes discusiones que puedan surgir acerca de las ganancias del intercambio comercial, no se puede negar que la globalización, y el desarrollo del comercio internacional como su principal exponente, se muestran día a día como un fenómeno irresistible, y tal como afirma Amartya Sen, se constituyen como uno de los proyectos más progresistas de la historia humana. De esta manera, es pertinente abordar los retos que nos propone el comercio internacional, yendo un paso delante de las circunstancias que se desarrollan en el mercado Internacional.

Aproximándonos específicamente al caso de Colombia, el país, en el proceso de apertura al comercio internacional, ha realizado varios acuerdos regionales y de la misma forma ha expandido sus horizontes comerciales hacia destinos más ambiciosos, en términos de distancia

geográfica, sin embargo con potenciales muy prometedores. Este es el caso de las negociaciones de tratados de libre comercio con Japón e Israel, el primero una potencia mundial industrializada y el segundo una potencia del desarrollo y producción de tecnología.

A través de este trabajo, se expondrán las ventajas y retos que podrá enfrentar un exportador que pretenda expandir sus relaciones con socios comerciales bajo estos dos tratados, de la misma manera se exponen estrategias para la evaluación de la potencialidad de los productos de exportación hacia Japón e Israel.

2. Marco Teórico

2.1. Introducción a la Integración Económica

La integración económica, es un tema que ha llamado la atención tanto de académicos como de las cabezas de los principales estados del mundo desde mediados del siglo XX. Sin embargo la definición formal de Integración Económica no ha sido formulada de manera absoluta, al contrario ha sido abordada desde diferentes ángulos, incluyendo aspectos sociales, como un proceso de cooperación internacional y otros refiriéndose meramente al aumento de relaciones comerciales entre diferentes países. A pesar de lo anterior en términos prácticos, es común usar la definición de Balassa (1961) que propone definir la integración económica como un *proceso* y a la vez como una *situación*. Vista como un proceso, comprende medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas que pertenecen a diferentes naciones, y vista como una situación, la integración económica puede ser representada por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías. (Balassa, 2011)

De esta manera, según la definición de Balassa, la integración económica puede ser medida a partir del comportamiento de diferentes variables que muestren la disminución de estas barreras o formas de discriminación, como por el ejemplo:

- El porcentaje de inmigrantes sobre el total de la población mundial,
- El número de naciones-estados que hacen parte de Naciones Unidas o
- El volumen de transacciones de cambio de moneda como porcentaje del producto interno bruto global.

Los anteriores pueden llegar a ser buenos indicadores de integración, sin embargo estos indicadores podrían interpretarse como medidores del flujo de trabajo, dinero, bienes servicios e información que se transa entre países, que en general resumen información relacionada al comercio internacional, esto incluso para el caso del número de países que hacen parte de naciones unidas, ya que además de las razones políticas, la creación de organizaciones supra-nacionales ha respondido en gran medida a la dinámica propuesta por el comercio internacional.

Por lo anterior la información y discusiones propuestas en el presente trabajo, se harán en el marco de la integración económica de economías específicas, en el marco del comercio internacional, es decir en la disminución de barreras y en general disminución de la discriminación para el flujo de bienes y servicios entre estas economías.

Para continuar con este análisis, es importante aclarar desde que ángulo se hará la aproximación a la integración comercial, ya que al hablar de la misma hay dos ámbitos que deben ser tenidos en cuenta; en primer lugar la integración comercial entendida desde el multilateralismo, y por otro lado entendida desde el regionalismo.

El multilateralismo, es entendido como múltiples países trabajando en consenso en el marco de tratados internacionales, en 1945 la política externa de Estados Unidos definía el multilateralismo como “international governance for many” y tenía como principio general “opposition of bilateral and discriminatory agreements that were believe to enhance the leverage of the powerful over the weak and to increase international conflict” (Powell, 2003). De esta manera, el órgano que representa por excelencia esta corriente es la Organización Mundial del Comercio (OMC), teniendo como objetivo principal la liberalización gradual y progresiva del comercio entre sus países miembros.

Por otro lado, los tratados que se dan en el marco del regionalismo, son los celebrados por dos o más países, pero incluyendo menos miembros del total de los miembros de la organización mundial del comercio.

Como se puede entender del principio de multilateralismo expuesto por la política de Estados Unidos, cuando nació esta ideología en 1944 con la firma del acuerdo de Breton Woods, el regionalismo era visto como un estado opuesto al fin puro de los acuerdos multilaterales, sin embargo a través de los años esa visión ha cambiado radicalmente.

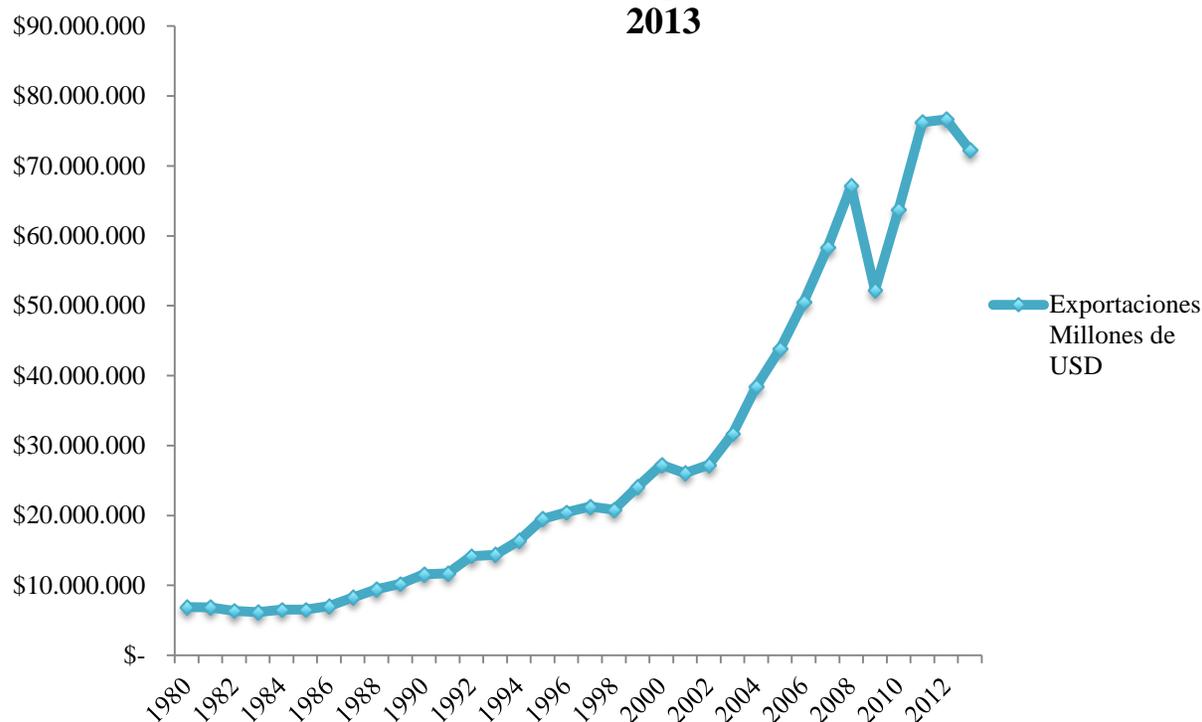
Debido a la ambición de los puntos negociados en los acuerdos de la organización mundial del comercio, el avance de las rondas de negociación alrededor de varios puntos ha sido crítico y no

ha llevado a resultados concluyentes y vinculantes entre los países. Por lo anterior el regionalismo se ha convertido en una herramienta de integración que aunque en el papel sea entendida como el alter ego del multilateralismo, en la práctica, el número creciente de acuerdos regionales se ha vuelto un indicador de cuan cerca está el mundo de alcanzar sus iniciativas multilaterales.

Durante los pasados 20 años, el movimiento hacia el regionalismo se ha acelerado rápidamente, virtualmente, todos los países del mundo hacen parte de, al menos, un bloque comercial, y muchos hacen parte de más de uno. De esta manera, dos terceras partes del comercio global se hace dentro de estos acuerdos, incluyendo el APEC. (Schiff & Winters, 2003)

Para hacer más evidente el impacto del aumento de las negociaciones de acuerdos regionales, basta solo con analizar el comportamiento de las exportaciones en el mundo, como se puede observar en el Gráfico 1, desde el año 1992 el aumento de flujo de bienes hacia otros países ha sido constante año a año, exceptuando los años de marcadas crisis económicas, siendo el más notorio la crisis de la sub-prime en los años 2008-2009, mostrando a la vez la importancia del comercio internacional para la economía mundial.

Gráfico 1. Evolución de las Exportaciones en el mundo 1980-2013

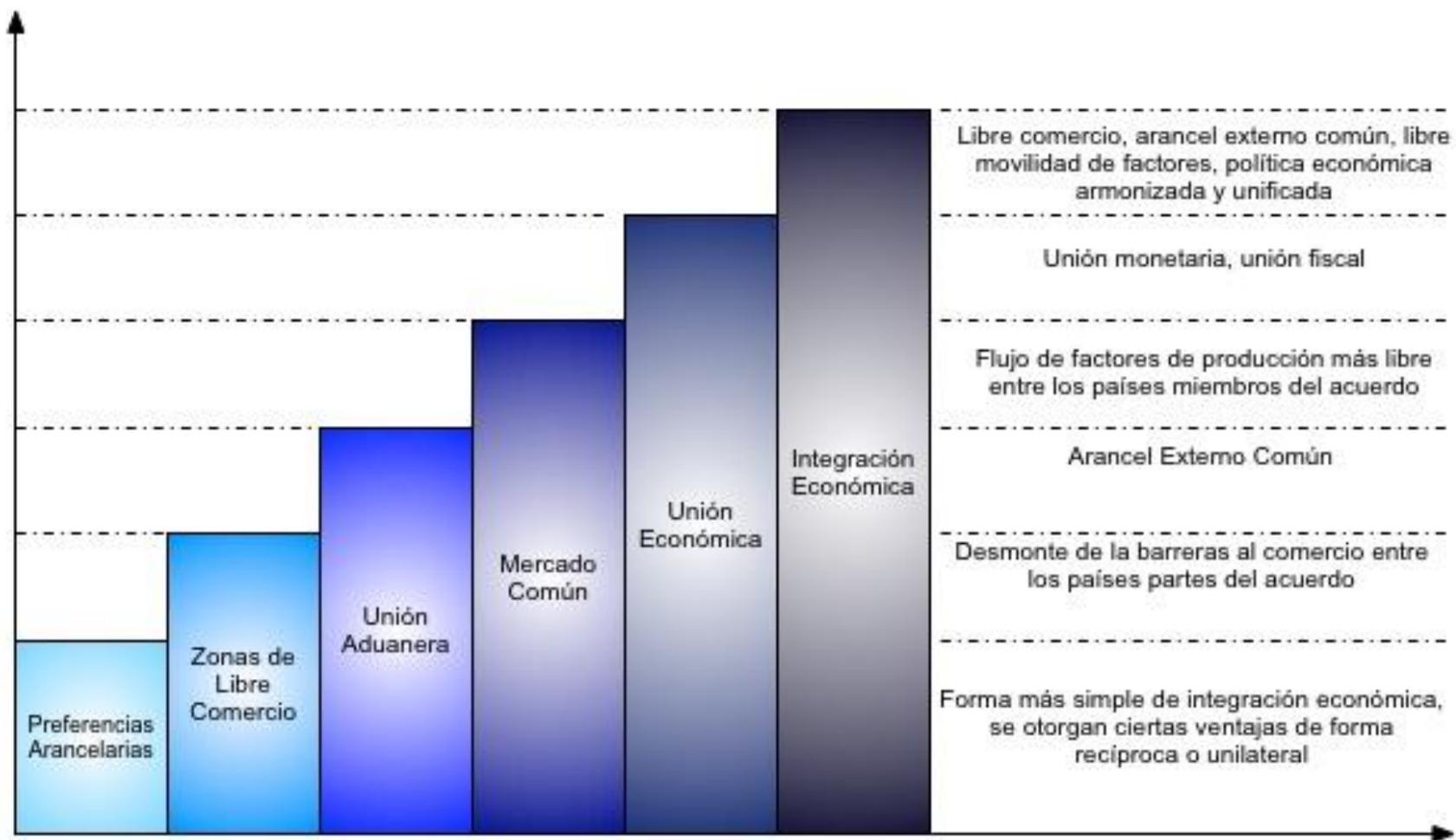


Fuente: (OMC, 2014)

2.1.1. Niveles de Integración Económica

Hay varios niveles de integración económica, que involucran diferentes grados de discriminación entre los países socios, los más comunes son los descritos en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Niveles de Integración Económica



Elaboración Propia. Basado en (Arguello, 2000)

Estos acuerdos, en principio son incompatibles con uno de los principios vinculantes de la OMC, el principio de no discriminación dentro del trato de la nación más favorecida, este principio establece que: Cualquier ventaja, favor o privilegio o inmunidad concedida por alguna contraparte a cualquier producto originado en o destinado a cualquier otro país, debe ser extendida inmediatamente y sin condiciones a cualquier producto desde o destinado a todos las demás contrapartes.

Según lo anterior, no sería posible materializar alguna preferencia arancelaria entre dos países, sin tener que extenderla a todos los miembros restantes de la OMC, sin embargo la organización reconoce la importancia de la integración entre países, de esta manera el Regionalismo es la excepción más significativa al principio de no discriminación, que se materializa en tres reglas de la OMC que permiten la creación de acuerdos regionales:

1. Artículo XXIV del GATT
2. La causa de habilitación
3. Artículo V del GATS.

De acuerdo a lo anterior, el objetivo de este trabajo es abordar el análisis de las relaciones entre países desde el punto de vista del regionalismo, y para el caso específico de Colombia con dos socios comerciales específicos. En primer lugar, será objeto de estudio la relación con Japón, un país con una economía madura y desarrollada, que potencialmente puede representar varias oportunidades para nuestro país.

2.2. Historia de la relación Japón – Colombia

Se puede decir que Japón y Colombia han tenido relaciones bilaterales desde hace más de 100 años. El primer acercamiento de la relaciones entre ambos países data del 25 de mayo de 1908, fecha en la que iniciaron las relaciones diplomáticas mediante al Tratado de Amistad, Comercio y Navegación que se firmó en Washington, sin embargo se interrumpieron en Enero de 1942 como resultado de la II Guerra Mundial pero se restituyeron después de 12 años en Mayo de 1954. Lo anterior constituye a Japón como el socio más antiguo de Colombia con los países de Asia Pacífico. (Embajada de Colombia en Japón, 2014)

Este tratado permitió la creación de las bases para desarrollar actividades basadas en las necesidades de cada nación en temas económicos, culturales, educativos y sociales.

Desde entonces ha existido cooperación japonesa en proyectos comunitario de seguridad humana, ahí se incluyen construcción de colegios, donación de equipos y tecnologías, becas de educación, capacitación, investigación, entre otras.

Colombia cuenta con un gran apoyo en diferentes sectores, pues el aporte de Japón se ha dado en varios niveles, empresarial, cultural, académicos y político.

En temas comerciales, la entidad que fomenta el comercio exterior de Japón JETRO estableció oficinas en Colombia durante los años sesenta. A partir de estos acercamientos el comercio y la inversión han crecido mediante instrumentos internacionales, como aquel que suscriben un Convenio de Cooperación Técnica en 1976, la creación de instituciones que involucren a ambos países es un acercamiento a la interacción de los mismos prueba de ellos se han creado la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, el Banco de Cooperación Internacional del Japón, la Liga Parlamentaria Colombo Japonesa, entre otros.

Japón para 2008 ha apoyado proyectos de seguridad humana en donaciones de cerca de 100 bibliotecas, 150 escuelas y al menos 3.500 becas entregadas a colombianos, siendo uno de los mayores países que contribuye en cultura y educación en Colombia. (Servicios Nacionales Postales, 2008)

En términos de comercio exterior, la historia de los países se remite a 1990, año en el que ambos países establecieron el comité económico común creado con el fin de crear y promover las relaciones económicas y comerciales entre los dos países. Durante el mismo año, el Presidente Virgilio Barco abrió la economía colombiana, dando los primeros acercamientos a Colombia al comercio exterior.

En el año 2008, bajo el gobierno del Presidente Álvaro Uribe Vélez, Colombia y Japón celebraron el aniversario de los 100 años del establecimiento de las relaciones diplomáticas entre ambos países. Durante dicha celebración permitió discusiones entre sectores público, privado y académico de temas como el potencial en términos de comercio e inversión que ofrece Colombia, promoción de una mejora en el ambiente de negocios, intercambio de información entre países y la conclusión de un posible acuerdo de cooperación económica (EPA por sus siglas en inglés).

En Noviembre de 2008, durante una reunión de los Ministerios de Relaciones Exteriores de ambos países se decidió el inicio de las negociaciones de un acuerdo de inversión. El acuerdo de inversión inició sus negociaciones en Abril de 2009 y luego de 7 rondas de negociación en Diciembre de 2010, este acuerdo busca la liberación, promoción y protección de inversiones entre Colombia y Japón (BIT² por siglas en inglés) y fue firmado por el Ministro de Relaciones Exteriores Koichiro Gamba y el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz-Granados.

A raíz de dicho acuerdo se inician los estudios y consideraciones para el inicio de las negociaciones de un EPA (Acuerdo de cooperación Económica). Después de varias reuniones entre los Gobiernos, en 2012 inician las negociaciones del EPA.

La primera negociación del Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón inició formalmente en diciembre de 2012, previo a lo cual ambos países desarrollaron estudios de factibilidad del acuerdo. Este tipo de acuerdo se adelanta hasta la fecha como una estrategia del Gobierno de Colombia para un acercamiento del mismo a Asia. (Ministerio de Comercio,

² Bilateral Investment Treaties

Industria y Turismo, 2014). Hasta la fecha se han desarrollado siete rondas, la última se llevó a cabo el 8 de Septiembre al 12 del mismo mes de 2014.

2.3. Relación Comercial de Japón con el Mundo

Tabla 1. Acuerdos Comerciales Regionales de Japón con el Mundo

Region	País	Cobertura	Estatus	Fecha de la firma	Entrada en Vigor	Composición ACR	Tipo de Acuerdo	
América	Chile	Mercancías y servicios	En vigor	27/03/07	03/09/07	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica	
	Mexico	Mercancías y servicios	En vigor	17/09/04	01/04/05	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica	
	Perú	Mercancías y servicios	En vigor	27/03/07	03/09/07	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica	
Europa	Suiza	Mercancías y servicios	En vigor	19/02/09	01/09/09	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica	
Asia	ASEAN	Mercancías	En vigor	Myanmar	10/04/08	01/12/08	Bilateral	Acuerdo de libre comercio
	Laos			04/04/08	01/12/08			
	Camboya			07/04/08	01/12/09			
	Tailandia			11/04/08	01/06/09			
	Vietnam			01/04/08	01/12/08			
	Filipinas			02/04/08	01/07/10			
	Brunei			03/04/08	01/01/09			
	Malasia			14/04/08	01/02/09			
	Singapur			26/03/08	01/12/08			
	Indonesia			31/03/08	Pendiente			

Region	País	Cobertura	Estatus	Fecha de la firma	Entrada en Vigor	Composición ACR	Tipo de Acuerdo
Asia	India	Mercancías y servicios	En vigor	16/02/11	01/08/11	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica
	Tailandia	Mercancías y servicios	En vigor	03/04/07	01/11/07	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica
	Vietnam	Mercancías y servicios	En vigor	25/12/08	01/10/09	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica
	Filipinas	Mercancías y servicios	En vigor	09/09/06	11/12/08	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica
	Brunei	Mercancías y servicios	En vigor	18/06/07	31/07/08	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica
	Malasia	Mercancías y servicios	En vigor	13/12/05	13/07/06	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica
	Singapur	Mercancías y servicios	En vigor	13/01/02	30/11/02	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica
	Indonesia	Mercancías y servicios	En vigor	20/08/07	01/07/08	Bilateral	Acuerdo de libre comercio e integración económica

Elaboración propia, basado en (Organización Mundial del Comercio, 2014)

El cuadro anterior refleja los acuerdos comerciales suscritos hasta el momento por Japón con otros países según la Organización Mundial del Comercio. De acuerdo a la información anterior,

Japón se abre al comercio en el año 2002, año en el que inicia las negociaciones con Singapur de un Acuerdo de Cooperación Económica, a partir de ahí se han logrado y concluido 13 Acuerdos de Cooperación Económica por parte de Japón. (Gobierno de Colombia - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012). El acercamiento hacia América Latina por parte de Japón se ha dado concretamente con Chile, México y Perú, países con los cuales ya tiene en vigencia Acuerdos Regionales desde 2005 (México) y 2007 (Chile y Perú).

La estrategia de negociación de un país como Japón es buscar el desarrollo de cooperaciones estratégicas y multilaterales bajo su política de comercio exterior, si se analiza dicha forma de negociación, Japón se caracteriza por ser un país que busca relaciones de largo plazo con otros países, razón principal por la cual antes de llegar a un Tratado de Libre Comercio con otro país, se negocia y busca un primer acercamiento mediante un Acuerdo de Asociación Económica.

A pesar que en la tabla anterior no se incluye a Colombia, ambos países inician negociaciones formales en diciembre de 2012 de un Acuerdo de Asociación Económica. Hasta la fecha se han llevado a cabo siete rondas siendo la última durante el mes de Septiembre de 2014. Según cifras, que más adelante se describen con más detalle, el comercio entre ambos países ha incrementado. La prueba de que ambas economías se complementan es que las mayores exportaciones de Japón hacia Colombia son productos industriales mientras que desde Colombia hacia Japón son productos agrícolas. (Gobierno de Colombia - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012).

Básicamente, Japón busca con la firma de Acuerdos de Asociación Económica con diversos países el establecimiento de relaciones comerciales de largo plazo, por tal motivo busca cumplir con las siguientes características dentro de sus negociaciones:

Cuadro 2. Perfil de las Negociaciones con Japón



Elaboración Propia, basado en (Inaba, 2004)

Japón inicia su proceso de integración y globalización al comercio exterior al ser miembro de la Organización Mundial del Comercio (WTO por sus siglas en inglés) desde el 1 de enero de 1995 y miembro del GATT desde el 10 de Septiembre de 1955.

Los anteriores fueron los primeros acercamientos del país en cuestión en temas de relaciones comerciales con el resto del Mundo. Se observa una historia que inicia desde 1955 al ser miembro del GATT y que hoy en día conlleva a la firma de al menos 13 Acuerdos de Cooperación Económica.

2.4. Relaciones Bilaterales Colombia – Israel

Colombia reconoció a Israel como Estado en Febrero de 1949 luego de dicho reconocimiento el 1 de Julio de 1957 inician las relaciones diplomáticas entre ambos países.

Sin entrar en discusiones políticas, es complejo el establecimiento de relaciones con Israel a raíz del conflicto israelí-palestino. Sin embargo, según la Embajada de Colombia en Israel, Colombia se ha caracterizado por tomar una posición equilibrada entre los intereses políticos del país y el respeto por los principios y normas del Derecho Internacional. Por lo anterior, Colombia respalda ambos Estados por lo que reconoce el derecho de Israel ser un país libre de amenazas, a

tener un reconocimiento internacional, y en las mismas condiciones preserva y defiende el derecho del pueblo palestino para formarse como Estado libre e independiente de la región. Como es de esperar, Colombia asume una posición imparcial en el conflicto con el fin de evitar confrontaciones entre los países que de una u otra forma afecten futuras relaciones comerciales, políticas, diplomáticas, etc. entre los mismos.

Israel es uno de los principales socios de la región, pues es un país que se caracteriza por mostrar gran potencial económico y la posibilidad de una complementación de mercados que se llevaría a cabo mediante un acuerdo de comercio entre los países.

Con el fin de fortalecer relaciones que sirvan de base para grandes proyectos en un futuro, Colombia ha tenido un acercamiento hacia Israel mediante convenios de diferente índole, desde temas culturales hasta temas de cooperación económica. A continuación se enumeran los instrumentos y acuerdos suscritos entre Colombia e Israel (Embajada de Colombia en Israel, 2014):

1. *28 de julio de 2009*: Memorando de Entendimiento para el establecimiento de Consultas Bilaterales entre el Ministerio de Relaciones Exteriores del Gobierno de Colombia y el Ministerio de Relaciones Exteriores del Estado de Israel, con el fin de profundizar y dinamizar el diálogo político entre los dos países en materia de política regional.
2. *22 de septiembre de 1986*: Convenio Comercial y de Cooperación Económica, suscrito en Bogotá.
3. *18 de diciembre de 1967*: Convenio Comercial, suscrito en Bogotá.
4. *15 de enero de 1965*: Convenio General de Cooperación Técnica, suscrito en Bogotá.
5. *11 de junio de 1962*: Convenio Marco de Intercambio Cultural, suscrito en Bogotá.

En temas comerciales la negociación de un acuerdo comercial inicia en marzo de 2012. En este sentido, Israel es el primer país con el cual Colombia tiene un acercamiento comercial con un país de Medio Oriente, aquí se tienen intereses que incrementan los flujos comerciales y de inversión, fortalecen las relaciones de cooperación económica bilateral, la eliminación de barreras no arancelarias así como la mejora de relaciones entre los países de tipo diplomático, comercial a largo plazo.

En Diciembre de 2011, se presentó un informe que refleja las conclusiones y recomendaciones respecto a un acuerdo entre ambos países, previo al inicio de las negociaciones, en el que se concluye que un Acuerdo de Libre Comercio entre las partes tendría un efecto positivo para la economía y relaciones comerciales, pues se eliminan aranceles que incrementan el comercio bilateral, se promoverán ambientes positivos para la inversión lo cual tendrá efectos positivos en la economía de ambos países y finalmente se fomentará la creación de nuevos negocios. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011). Por lo anterior, tras 5 rondas de negociación, siendo la última entre el 7 y el 11 de abril de 2013, se discuten casi todos los detalles del Acuerdo. En Junio del mismo año, se cierra con éxito la negociación para un TLC con Israel. Las negociaciones duraron un año y tres meses, como resultado de la política de internacionalización de Colombia y de diversificación de mercados.

Finalmente, éste acuerdo se encuentra suscrito, por lo que el último paso para la entrada en vigencia del mismo, es la ratificación y aprobación por parte de los respectivos Congresos y en el caso de Colombia, también de la Corte Constitucional.

2.5. Relación Comercial de Israel con el Mundo

Tabla 2. Acuerdos Comerciales Regionales de Israel con el Mundo

Región	País	Cobertura	Estatus	Fecha de la firma	Entrada en Vigor	Composición ACR	Tipo de Acuerdo
América	Canadá	Mercancías	En vigor	31/07/96	01/01/97	Bilateral	Acuerdo de libre comercio
	Estados Unidos	Mercancías	En vigor	22/04/85	19/08/85	Bilateral	Acuerdo de libre comercio

Región	País	Cobertura	Estatus	Fecha de la firma	Entrada en Vigor	Composición ACR	Tipo de Acuerdo
América	México	Mercancías	En vigor	10/04/00	01/07/00	Bilateral	Acuerdo de libre comercio
	Brasil	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	Perú	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	Paraguay	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	Uruguay	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	Chile	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
* Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo (PTN) signatarios actuales Bangladesh, Brasil, Chile, Corea, Egipto, Filipinas, Israel, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Serbia, Túnez, Turquía, Uruguay.							
Europa	Islandia	Mercancías	En vigor	17/09/92	01/01/93	Bilateral	Acuerdo de libre comercio
	Noruega	Mercancías	En vigor	17/09/92	01/01/93	Bilateral	Acuerdo de libre comercio
	Suiza	Mercancías	En vigor	17/09/92	01/01/93	Bilateral	Acuerdo de libre comercio
	Liechtenstein	Mercancías	En vigor	17/09/92	01/01/93	Bilateral	Acuerdo de libre comercio
	Unión Europea**	Mercancías	En vigor	20/11/95	01/06/00	Bilateral	Acuerdo de libre comercio

Región	País	Cobertura	Estatus	Fecha de la firma	Entrada en Vigor	Composición ACR	Tipo de Acuerdo
Europa	Serbia	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	Turquía	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	** Signatarios actuales: Austria, Bélgica, Bulgaria, Croacia, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, República Eslovaca, Eslovenia, España, Suecia, Reino Unido, Israel						
Asia	Pakistán	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	Bangladesh	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	Filipinas	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	Corea	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
Africa	Túnez	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial
	Egipto	Mercancías	En vigor	08/12/71	11/02/73	Plurilateral*	Acuerdo de alcance parcial

Elaboración propia basado en (Organización Mundial del Comercio, 2014)

Las anteriores fueron muestras de los primeros acercamientos del país en cuestión en temas de relaciones comerciales con el resto del Mundo. Se observa una historia que inicia desde 1962 al ser miembro del GATT y que hoy en día conlleva a la firma de al menos 9 Acuerdos de Libre Comercio.

Israel es miembro de la Organización Mundial del Comercio desde el 21 de Abril de 1995, sin embargo fue parte del GATT desde 5 de julio de 1962. De esta forma, la anterior tabla muestra los acuerdos comerciales suscritos por Israel hasta el momento con otros países según la OMC.

Israel se abre al comercio en el año 1962, sin embargo en 1971 firma el primer Acuerdo de alcance parcial de características plurilaterales, acuerdo en el que participan Bangladesh, Brasil, Chile, Corea, Egipto, Filipinas, Israel, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Serbia, Túnez, Turquía, Uruguay. Este primer acuerdo se llama protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo (PTN) en el que se buscó contribuir al desarrollo de las economías y fomentar el mejoramiento del nivel de vida de los países signatarios, basados en la cooperación mutua; esto se logra mediante el aprovechamiento de oportunidades a nivel productivo, comercial y de las economías de escala que benefician a los países.

Hasta el momento, Israel ha firmado 9 acuerdos, 8 acuerdos de libre comercio y un acuerdo de alcance parcial, mediante éstos instrumentos cuenta con relaciones comerciales con países en diferentes continentes. El acercamiento hacia América Latina por parte de Israel se ha dado concretamente con México, Brasil, Perú, Paraguay, Uruguay y Chile, de los anteriores sólo tiene un acuerdo de libre comercio con México; los demás países hacen parte del protocolo PTN que se describe anteriormente.

Colombia desde 2013 ha suscrito un acuerdo de libre comercio con Israel sin embargo entrará en vigencia una vez finalicen las aprobaciones en las respectivas Cámaras. El TLC con Colombia es el único Acuerdo de última generación que incluye disciplinas como inversión, servicios, cooperación y compras públicas. La inclusión de estas disciplinas amplía el alcance e impacto del Acuerdo.

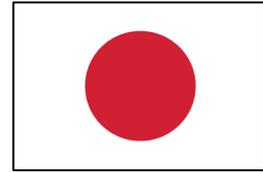
Finalmente, un país como Israel dentro de sus acuerdos comerciales con otros países busca establecer relaciones de largo plazo como la mayoría de países así como otros beneficios. Por lo tanto, el siguiente cuadro expone algunas razones para la creación de acuerdos con otros países:

Cuadro 3. Perfil de las Negociaciones con Israel



Elaboración propia, basado en (Ministerio de Comercio, Industrial y Turismo, 2013)

3. Japón



3.1. Japón una potencia mundial



Fuente: (CIA - The World Factbook, 2014)

Japón es un país insular que se sitúa en el Océano Pacífico, al noreste de Asia, se localiza entre el Océano Pacífico Norte y el Mar de Japón al este de la península de Corea. Los países cercanos son Corea del Sur, Corea del Norte, China y Rusia. Está formado por cuatro grandes islas: Hokkaido, Honshu, Shikoku y Kyushu y por al menos 3.000 más pequeñas. Su superficie total de 377,915 Km², se considera un país que tiene una ubicación estratégica en el noreste de Asia. (CIA, 2014).

Cuenta con una población de 127.103.388 de personas para Julio de 2014, su composición étnica se divide en 98,5% japoneses, 0,5% coreanos, 0,4% chinos y 0,6% otros. Al menos el 75% de la población vive en ciudades periféricas. La mayor parte de la población, 38,1%, se ubica dentro del rango de edad entre 25 y 54 años. El idioma oficial es el japonés. La principal religión es el sintoísmo practicada por el 83,9% de la población seguido del budismo con un 71,4%, cristianismo 2% y otras religiones 7,8%³ (CIA, 2014).

³ Los porcentajes exceden el 100% ya que en Japón muchas personas practican el sintoísmo y el budismo.

Las principales ciudades son:

- Tokio (capital): 37.217 millones de personas
- Osaka-Kobe: 11.494 millones de personas
- Nagoya: 3.328 millones de personas
- Fukuoka-Kitakyushu: 2.868 millones de personas
- Sapporo: 2.742 millones de personas

De acuerdo a la BBC, Japón es la tercera economía más grande del mundo al haber alcanzado un crecimiento significativo en la segunda mitad del Siglo XX tras el final de la Segunda Guerra Mundial. Como consecuencia de la II Guerra Mundial, su crecimiento y recuperación se debió a la cooperación y trabajo en conjunto de fabricantes, distribuidores y proveedores, de tal forma que se garantizaba el empleo de por vida para una gran parte de la fuerza laboral urbana. Tras la firma del Tratado de Kanagawa con Estados Unidos en 1854, Japón abre sus puertos y empieza una era de modernización e industrialización. Por lo tanto si se analizan cifras económicas se tiene un PIB para 2013 de \$4.729 trillones de US. El crecimiento del PIB para 2013 fue de 2% y se registró un PIB per cápita de \$37.100 para el mismo año. Dentro del PIB, la participación de las exportaciones de bienes y servicios corresponde al 15,8% y de importaciones de bienes y servicios de 18,4% para 2013.

La tabla 3 describe los principales productos producidos por Japón de acuerdo al sector:

Tabla 3. Principales Productos Producidos por Japón

Agricultura	Industria
- Arroz, remolacha azucarera, vegetales, fruta, cerdo, aves, huevos y pescado.	- Motores de vehículos, equipos electrónicos, maquinarias y herramientas, hierro, metales no ferrosos, barcos, químicos, textiles y alimentos procesados.

Elaboración Propia. Basado en (CIA, 2014)

Terminando las cifras macroeconómicas para 2013, Japón reportó un desempleo del 4,1% y una tasa de inflación de 0,2%. Las exportaciones fueron de \$ 697 billones US y las importaciones fueron \$ 766.6 billones para el año 2013, en la que los principales productos importados petróleo, gas natural líquido, carbón, entre otros.

Posee una infraestructura de transporte desarrollada, cuenta con 175 aeropuertos con una infraestructura vial de 1.210.251 km en temas marítimos sus 10 principales puertos marítimos son Chiba, Kawasaki, Kobe, Mizushima, Moji, Nagoya, Osaka, Tokio, Tomakomai y Yokohama. Su gran desarrollo en temas de transporte le permite un óptimo desplazamiento y movilización de pasajeros, carga en el territorio japonés.

3.2. Bienes demandados por Japón del resto del mundo

Para iniciar con el análisis, es pertinente hacer un inventario de cuáles son los principales productos que demanda Japón del resto del mundo, es decir, que son los productos que el país no produce de manera eficiente para el consumo final, o que utiliza como materias primas para hacer otros bienes.

A continuación en las tablas 4 y 5, se encuentra la información de los 50 productos más demandados por el país desde el resto del mundo, representados por el valor de las importaciones en millones de dólares hechas por Japón desde el 2011 hasta Agosto del 2014.

Tabla 4. Principales Productos Importados por Japón (1/2)- Millones de USD

Rank	Código	Descripción	2011	2012	2013	Agosto 2013 YTD	Agosto 2014 YTD
1	270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	\$ 142,097	\$ 152,937	\$ 145,741	\$ 95,709	\$ 93,185
2	271111	Gas Natural	\$ 60,354	\$ 75,258	\$ 72,433	\$ 48,906	\$ 50,458
3	271012	Aceites livianos, Biodiesel	\$ -	\$ 18,628	\$ 18,251	\$ 11,891	\$ 12,723
4	270112	Carbón Bituminosa	\$ 28,384	\$ 26,886	\$ 21,795	\$ 14,932	\$ 12,593
5	260111	Minerales de Hierro, incluidas las piritas de hierro	\$ 19,696	\$ 17,290	\$ 15,572	\$ 10,229	\$ 10,028
6	300490	Medicamentos, de origen natural o sintético	\$ 11,076	\$ 13,817	\$ 12,254	\$ 8,195	\$ 7,798
7	851712	Teléfonos móviles (celulares)* y los de otras redes inalámbricas	\$ 9,266	\$ 14,036	\$ 16,501	\$ 8,718	\$ 7,247
8	000000	Comodities y transacciones no clasificadas	\$ 12,325	\$ 12,201	\$ 10,476	\$ 6,938	\$ 6,962
9	260300	Minerales de Cobre, y sus concentrados con memorias o contenedores	\$ 11,501	\$ 11,501	\$ 10,655	\$ 7,316	\$ 6,948
10	854239	Procesadores y Controladores, incluidos circuitos,	\$ 8,559	\$ 8,432	\$ 8,049	\$ 5,082	\$ 6,108
11	854140	Diodos y transistores, incluidos los fotosensibles	\$ 2,307	\$ 3,095	\$ 6,980	\$ 4,366	\$ 6,036
12	847130	Máquinas automáticas para procesamiento de Datos	\$ 7,775	\$ 8,089	\$ 8,150	\$ 5,361	\$ 5,998
13	271112	Gas Propano	\$ 8,117	\$ 9,546	\$ 8,384	\$ 5,573	\$ 5,963
14	271019	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	\$ 8,654	\$ 11,376	\$ 8,709	\$ 5,793	\$ 4,900
15	851762	Aparatos para transmisión y recepción de fotos, imágenes u otros datos	\$ 5,196	\$ 6,355	\$ 5,329	\$ 3,620	\$ 3,498
16	854231	Procesadores y controladores, incluidos memorias y amplificadores	\$ 4,244	\$ 4,623	\$ 4,625	\$ 2,996	\$ 3,157
17	870323	Automóviles para el transporte de pasajeros, cilindraje entre 1500 y 3000 cm3	\$ 4,491	\$ 5,487	\$ 5,375	\$ 3,431	\$ 3,098
18	300210	Antisuecos, demás fracciones de la sangrs y productos inmunológicos	\$ 3,449	\$ 4,257	\$ 4,095	\$ 2,605	\$ 2,934
19	854430	Juegos de cables utilizados en los medios de transporte	\$ 3,444	\$ 4,247	\$ 4,184	\$ 2,688	\$ 2,807
20	100590	Maiz, diferente al maiz para sembrar	\$ 5,343	\$ 5,103	\$ 4,744	\$ 3,282	\$ 2,686
21	760110	Aluminio sin alear	\$ 4,139	\$ 3,563	\$ 3,043	\$ 2,013	\$ 2,411
22	880240	Aeronaves de peso en vacío superior a 15.000 kg	\$ 1,968	\$ 5,049	\$ 4,379	\$ 3,063	\$ 2,377
23	847150	Unidades de procesamiento, no clasificadas en otras partidas.	\$ 3,130	\$ 2,928	\$ 3,178	\$ 2,057	\$ 2,375
24	240220	Cigarrillos que contengan tabaco	\$ 5,770	\$ 5,357	\$ 4,094	\$ 2,822	\$ 2,251
25	852990	Antenas y reflectores de antenas y partes para su utilización	\$ 4,381	\$ 4,383	\$ 3,397	\$ 2,183	\$ 2,072

Elaboración propia. Basado en (WISER, 2014)

Tabla 5. Principales Productos Importados por Japón (2/2)- Millones de USD

Rank	Código	Descripción	2011	2012	2013	Agosto 2013 YTD	Agosto 2014 YTD
26	847330	Partes y Accesorios para adaptar máquinas y unidades	\$ 3,418	\$ 3,079	\$ 3,003	\$ 1,942	\$ 1,979
27	847170	Unidades automáticas de procesamiento y almacenamiento de datos	\$ 3,275	\$ 3,362	\$ 3,036	\$ 2,000	\$ 1,904
28	851770	Partes de teléfonos, de receptores o transmisores de datos	\$ 3,162	\$ 3,792	\$ 3,061	\$ 1,916	\$ 1,876
29	020329	Carne de cerdo congelada	\$ 3,542	\$ 3,407	\$ 2,403	\$ 1,631	\$ 1,855
30	841191	Turborreactores, turbopropulsores y demás turbinas de gases	\$ 2,082	\$ 2,189	\$ 2,473	\$ 1,646	\$ 1,763
31	440710	Madera aserrada de coníferas de espesor superior a 6mm	\$ 2,447	\$ 2,240	\$ 2,835	\$ 1,918	\$ 1,658
32	854232	Circuitos electrónicos integrados, memorias	\$ 4,747	\$ 3,983	\$ 3,462	\$ 2,261	\$ 1,646
33	420292	Bolsas, forros no clasificados en otra partida	\$ 2,406	\$ 2,555	\$ 2,400	\$ 1,637	\$ 1,613
34	271113	Gas Butano	\$ 3,024	\$ 3,169	\$ 2,625	\$ 1,781	\$ 1,587
35	760120	Aleaciones de Aluminio	\$ 2,652	\$ 2,445	\$ 2,188	\$ 1,399	\$ 1,560
36	392690	Artículos de plásticos no clasificados en otra partida	\$ 2,055	\$ 2,254	\$ 2,175	\$ 1,410	\$ 1,489
37	854370	Otras maquinarias y aparatos	\$ 2,158	\$ 2,401	\$ 2,028	\$ 1,304	\$ 1,484
38	870324	Vehículos de pasajeros de cilindraje superior a 3000 cm3	\$ 2,195	\$ 2,618	\$ 2,321	\$ 1,410	\$ 1,470
39	850440	Convertidores estáticos, adaptadores	\$ 2,115	\$ 2,136	\$ 2,172	\$ 1,421	\$ 1,460
40	120190	Frijol de soya	\$ -	\$ 1,803	\$ 1,882	\$ 1,315	\$ 1,427
41	901890	Instrumentos y Aparatos de medicina	\$ 1,819	\$ 2,111	\$ 2,229	\$ 1,440	\$ 1,419
42	260112	Minerales de Hierro Aglomerados	\$ 1,807	\$ 1,865	\$ 1,786	\$ 1,069	\$ 1,394
43	841510	Máquinas para acondicionamiento de aire de pared o de ventanas	\$ 1,500	\$ 1,593	\$ 1,647	\$ 1,329	\$ 1,368
44	100199	Cereales no clasificados en otra partida	\$ -	\$ 2,066	\$ 2,205	\$ 1,546	\$ 1,352
45	611030	Sweaters, pulóvers, cardigans de lana, o fibras sintéticas o artificiales	\$ 2,880	\$ 3,038	\$ 3,006	\$ 1,460	\$ 1,348
46	440122	Madera aserrada distinta de las coníferas	\$ 2,238	\$ 2,188	\$ 1,955	\$ 1,307	\$ 1,338
47	901839	Agujas y Catéteres	\$ 1,949	\$ 2,193	\$ 1,847	\$ 1,236	\$ 1,293
48	880330	Partes de Aviones o Helicópteros	\$ 989	\$ 1,319	\$ 1,437	\$ 937	\$ 1,292
49	870322	Vehículos de pasajeros, cilindraje entre 1.000 y 1500 cm3	\$ 1,931	\$ 1,990	\$ 1,696	\$ 1,080	\$ 1,285
50	160232	Preparaciones de gallo o gallina	\$ 2,048	\$ 2,236	\$ 2,127	\$ 1,370	\$ 1,281

Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 2. Productos Demandados (Código Arancelario) por Japón

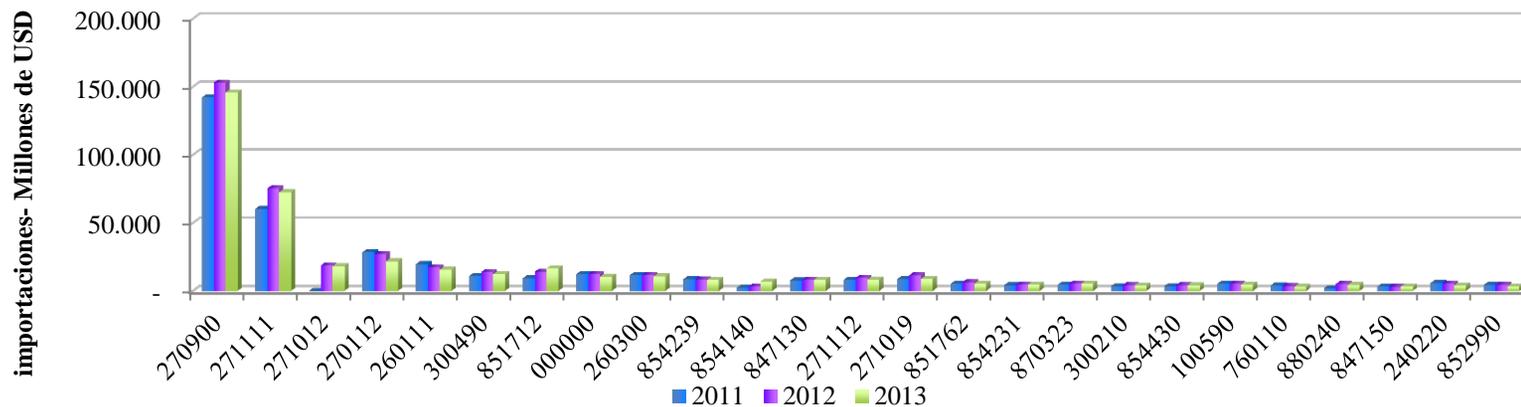
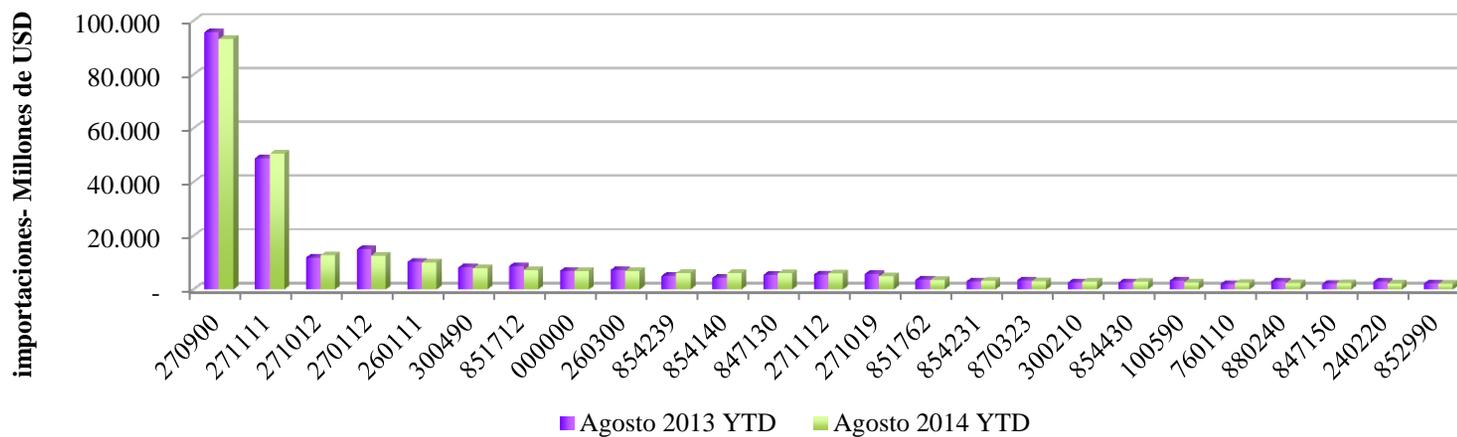
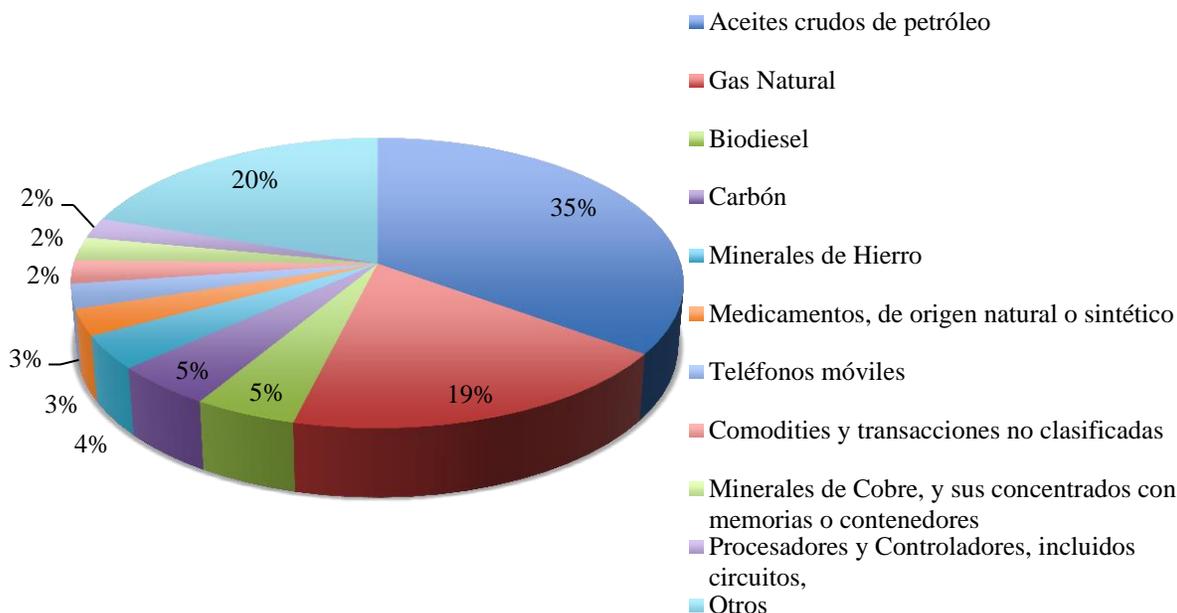


Gráfico 3. Productos Demandados (Código Arancelario) por Japón- YTD



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 4. Participación de las importaciones- Japón-Top 25



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Las importaciones Japonesas, se han mantenido relativamente estables durante los últimos tres años, actualmente la compra de bienes desde el exterior crece un 1,04% año corrido al mes de agosto comparado con el mismo periodo del año 2013. Durante el año 2013, las importaciones ascendieron a 145 mil millones de dólares, siendo los principales productos demandados, los combustibles minerales, partes electrónicas, vehículos y productos farmacéuticos, estas importaciones muestran las necesidades del país para su industria. La industria japonesa, representa casi un 45% del PIB, dentro de esta actividad se encuentra la industria minera, manufacturera, electricidad, agua y servicios públicos, que se han mantenido estables lo que hace que esta participación sobre el total de la producción nacional se mantenga por el crecimiento de las industrias de alta tecnología.

En términos de valor de las importaciones, los 10 productos más demandados concentran el 38,8% de las importaciones hechas hasta Agosto del 2014, esto indica que hay una gran concentración del valor de los productos que necesita el país en muy pocas partidas, sin embargo esto no significa que no haya oportunidades en otros segmentos de alto valor agregado.

De los 50 principales productos importados por el país, la demanda de bienes como los combustibles minerales, farmacéuticos y vehículos de pasajeros, se ha mantenido constante durante los últimos tres años. Sin embargo hay algunas partidas que si han presentado mayor movimiento en este período, este es el caso de diodos y transistores, incluidos los foto sensores, esto se refiere a partes y aparatos de óptica que pueden ser utilizadas para la elaboración de cámaras fotográficas y otros aparatos de alta tecnología, que confirman como el país se sigue desarrollando en este segmento de la industria.

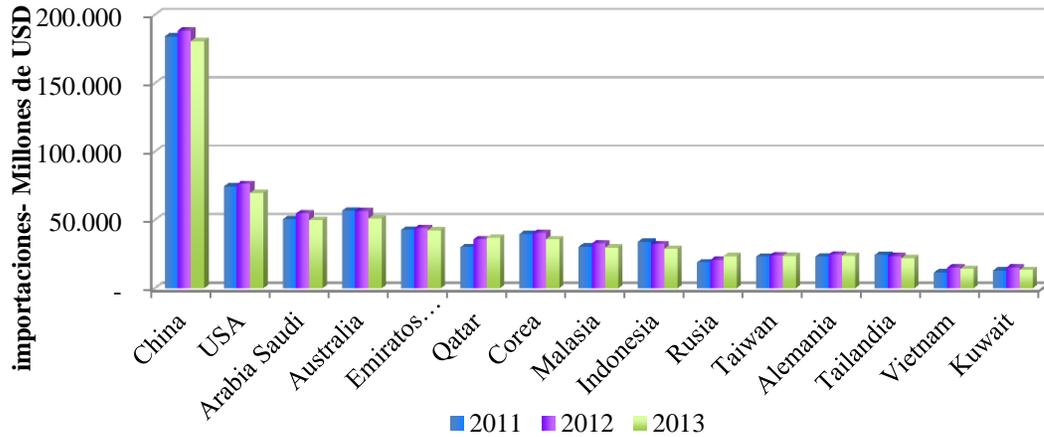
3.3. Países proveedores de Japón

Tabla 6. Principales Países proveedores de Japón- Millones de USD

Rank	Código	País	2011	2012	2013	Agosto 2013 YTD	Agosto 2014 YTD
		Total países	\$ 856.059	\$ 885.838	\$ 832.887	\$ 545.629	\$ 551.317
1	CHN	China	\$ 184.132	\$ 188.450	\$ 180.762	\$ 114.621	\$ 117.752
2	USA	USA	\$ 74.487	\$ 76.237	\$ 69.792	\$ 46.292	\$ 48.460
3	SAU	Arabia Saudi	\$ 50.569	\$ 54.772	\$ 49.885	\$ 32.030	\$ 33.279
4	AUS	Australia	\$ 56.806	\$ 56.498	\$ 50.992	\$ 34.291	\$ 33.093
5	ARE	EAU	\$ 42.869	\$ 43.982	\$ 42.525	\$ 27.650	\$ 29.272
6	QAT	Qatar	\$ 30.156	\$ 35.855	\$ 36.999	\$ 25.609	\$ 24.208
7	KOR	Corea	\$ 39.836	\$ 40.515	\$ 35.863	\$ 23.569	\$ 22.677
8	MYS	Malasia	\$ 30.488	\$ 32.865	\$ 29.780	\$ 19.992	\$ 19.958
9	IDN	Indonesia	\$ 34.094	\$ 32.288	\$ 28.893	\$ 19.393	\$ 17.546
10	RUS	Rusia	\$ 19.037	\$ 20.772	\$ 23.593	\$ 14.739	\$ 16.836
11	TWN	Taiwan	\$ 23.251	\$ 24.073	\$ 23.721	\$ 15.492	\$ 16.294
12	DEU	Alemania	\$ 23.336	\$ 24.713	\$ 23.783	\$ 15.039	\$ 16.240
13	THA	Tailandia	\$ 24.522	\$ 23.641	\$ 22.026	\$ 14.784	\$ 14.807
14	VNM	Vietnam	\$ 11.601	\$ 15.096	\$ 14.207	\$ 9.079	\$ 10.233
15	KWT	Kuwait	\$ 13.141	\$ 15.225	\$ 13.444	\$ 8.967	\$ 8.878
16	CAN	Canadá	\$ 12.961	\$ 12.695	\$ 11.954	\$ 8.090	\$ 7.661
17	FRA	Francia	\$ 11.847	\$ 12.835	\$ 11.668	\$ 7.774	\$ 7.537
18	PHL	Filipinas	\$ 8.955	\$ 9.351	\$ 9.221	\$ 5.897	\$ 6.935
19	BRA	Brasil	\$ 12.713	\$ 11.940	\$ 11.148	\$ 7.312	\$ 6.678
20	ITA	Italia	\$ 8.695	\$ 9.579	\$ 9.549	\$ 6.490	\$ 5.983
21	CHL	Chile	\$ 9.815	\$ 9.330	\$ 8.028	\$ 5.658	\$ 5.777
22	SGP	Singapore	\$ 8.679	\$ 8.761	\$ 7.462	\$ 4.902	\$ 5.431
23	CHE	Suiza	\$ 7.846	\$ 8.223	\$ 7.282	\$ 4.686	\$ 4.937
24	IND	India	\$ 6.811	\$ 6.991	\$ 7.077	\$ 4.658	\$ 4.754
25	GBR	Reino Unido	\$ 7.275	\$ 7.293	\$ 6.568	\$ 4.367	\$ 4.393

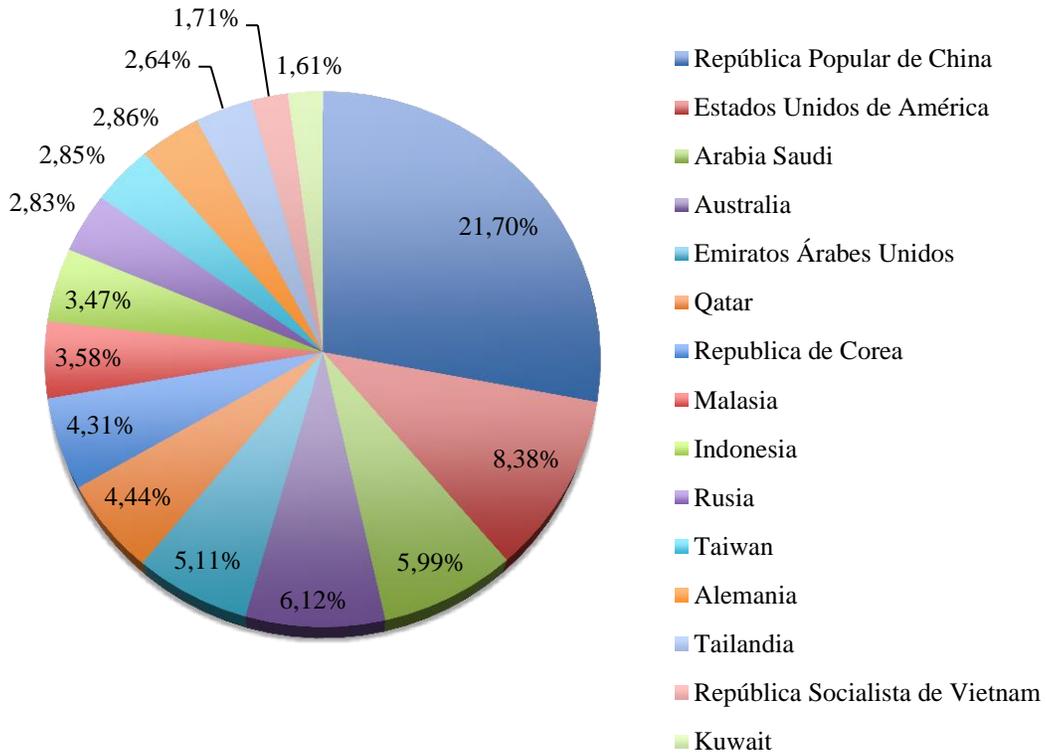
Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 5. Países Proveedores de Japón- Top 15



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 6. Participación de los países proveedores -Top 15



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Luego de realizar una descripción de los productos demandados por Japón, se analiza los principales países proveedores del mismo en un ranking que se establece de acuerdo a las cifras registradas para Agosto de 2014.

Tomando los primeros 15 países, se observa que 11 de ellos se ubican en Asia, mientras que el primer país de América Latina que aparece es Brasil ubicándose en el puesto 19, seguido de Chile en el puesto 21. Colombia ocupa el puesto 63 después de países como México, Ecuador, Perú y Argentina. Esto demuestra la importancia de los acuerdos comerciales y acercamientos con otras economías, pues admite que la diversificación del comercio mundial se hace mediante instrumentos de comercio exterior. México, Perú y Chile son socios comerciales de Japón desde 2005 y 2007 respectivamente razón por la cual aparecen en el top 50 de proveedores de Japón.

El principal socio comercial de Japón es China, que reportó unas importaciones con valor de 180.762 millones de US, que constituye el 21,7% sobre el valor total de las importaciones para el año 2013, las cuales comparadas con el periodo anterior (2012) han crecido el 2,02%. Si se compara las cifras registradas para Agosto de 2013 y Agosto de 2014, el crecimiento ha sido de 2,73% muestra de un incremento positivo de las importaciones para el principal socio comercial.

Existe, podría decirse, una diferencia significativa entre el primer proveedor y el segundo, ya que éste solo tiene una participación equivalente al 8,38% del total de las importaciones realizadas en 2013. Sin embargo se ha reportado una caída en las importaciones desde Estados Unidos desde 2011 hasta 2013 registrando 8,70%, 8,61% y 8,38% respectivamente.

Finalmente, se establece que de acuerdo al flujo de importaciones los principales proveedores de Japón, luego de China como número 1, se encuentran Estados Unidos, Arabia Saudí, Australia y Emiratos Árabes Unidos, los cuales aportan a las importaciones 8,38%, 5,99%, 6,12%, 5,11% respectivamente. De ahí en adelante, se considera que los siguientes países tienen una participación en 2013 menor al 5%.

3.3.1. Diez Principales Proveedores de Japón

Los cinco primeros productos importados por Japón, como se había analizado anteriormente, son commodities característicos de una economía industrializada. Sin embargo en la tabla 7., además

de mostrar los 10 productos más demandados por Japón, se muestra adicionalmente cuales son los países que proveen estos productos.

En el caso de los aceites de petróleo, Colombia tiene una participación muy pequeña del mercado importador Japonés, esto, teniendo en cuenta cuales son los principales proveedores del país, no debería causar ninguna sorpresa, ya que Arabia Saudita, los Emiratos Árabes, Rusia y Kuwait que son grandes productores de petróleo, producen crudos menos pesados que los Colombianos y adicionalmente tienen locaciones geográficas más favorables en términos de costos de transporte al Japón. Por otro lado, la exportación de aceites de petróleo desde Colombia no se ha dado con un flujo constante, únicamente en los años 2011 y 2013 se han enviado esta clase de aceites para un total de máximo USD 45 millones exportados.

Al hablar de los aceites livianos, el producto que exporta Colombia es biodiesel, gracias a las políticas implementadas en los países desarrollados, para realizar mezclas con etanol, en el caso de la gasolina, y tiempo después también medidas relacionadas con el uso del biodiesel. Estas iniciativas fueron adoptadas en consecuencia de la preocupación global en torno a la necesidad de generar acciones para detener el calentamiento global. De nuevo los principales proveedores del Japón de estas clases de aceites, son países que se encuentran geográficamente más cerca del país, la exportación de esta clase de combustibles al Japón es incipiente desde Colombia, ya que históricamente el 2014 es el primer año en el cuál el país realiza exportaciones de este producto a Japón.

Analizando el resto de los productos, el producto en el cual Colombia tiene una mayor participación es en el Carbón, que en la actualidad es el segundo rubro de las exportaciones Colombianas hacia el resto del mundo. Aunque Colombia aparece como el noveno proveedor de Carbón del Japón, esto sólo ha representado 9 millones de dólares en lo corrido del año hasta Agosto, que en términos porcentuales esto representa el 0,05% del total importado, siendo Australia el principal proveedor con más de 58% de las importaciones, seguido por Indonesia con una participación mucho menor del 11,7% de las importaciones.

De los restantes productos, los principales proveedores del mundo de cada producto en específico, son a su vez los principales proveedores del Japón, como es el caso de los medicamentos con Alemania, de los procesadores y controles con Taiwán, y en el caso del Cobre con Chile. Específicamente para el caso del Cobre, Colombia dejó de exportar el mineral en el 2006, por dos factores: En primer lugar las reservas de este metal escasearon en el país, y en segundo lugar, China pasó a ser el primer país destino de nuestras exportaciones de cobre con más del 80% del total del producto exportado.

Tabla 7. Principales productos demandados por Japón y sus proveedores- Millones de USD

Código	Producto	Rank	País	2013	Sept 2014 YTD	% Participación
270900	Crudo, Petróleo y derivados	1	SAUDI ARABIA	\$ 46.366	\$ 33.962	32,8%
		2	EMIRATOS ARABES	\$ 33.278	\$ 25.480	24,6%
		3	QATAR	\$ 18.305	\$ 12.251	11,8%
		4	RUSSIA	\$ 10.126	\$ 7.880	7,6%
		5	KUWAIT	\$ 10.458	\$ 7.350	7,1%
		25	COLOMBIA	\$ 34	\$ 34	0,033%
271111	Gas Natural	1	AUSTRALIA	\$ 13.849	\$ 11.384	20,3%
		2	QATAR	\$ 13.958	\$ 10.438	18,6%
		3	MALASIA	\$ 13.277	\$ 10.015	17,8%
		4	RUSIA	\$ 6.280	\$ 5.049	9,0%
		5	INDONESIA	\$ 5.628	\$ 3.835	6,8%
		/	COLOMBIA	NA	NA	NA
211012	Aceites Livianos, Biodiesel	1	KOREA (REPUBLICA)	\$ 4.280	\$ 3.025	21,3%
		2	INDIA	\$ 2.751	\$ 1.949	13,7%
		3	QATAR	\$ 1.459	\$ 1.470	10,4%
		4	KUWAIT	\$ 1.673	\$ 1.434	10,1%
		5	ARABIA SAUDI	\$ 1.182	\$ 1.222	8,6%
		31	COLOMBIA	\$ -	\$ 2	0,013%
270112	Carbón	1	AUSTRALIA	\$ 14.834	\$ 9.617	58,0%
		2	INDONESIA	\$ 3.129	\$ 1.935	11,7%
		3	RUSIA	\$ 1.116	\$ 936	5,6%
		4	CANADA	\$ 1.544	\$ 928	5,6%
		5	U.S.A.	\$ 939	\$ 455	2,7%
		9	COLOMBIA	\$ 26	\$ 9	0,057%

Código	Producto	Rank	País	2013	Sept 2014 YTD	% Participación
260111	Mineral de Hierro	1	AUSTRALIA	\$ 10.078	\$ 7.118	64,5%
		2	BRASIL	\$ 3.587	\$ 2.419	21,9%
		3	SUDAFRICA	\$ 1.096	\$ 709	6,4%
		4	CANADA	\$ 252	\$ 367	3,3%
		5	INDIA	\$ 265	\$ 198	1,8%
		/	COLOMBIA	NA	NA	NA
300490	Medicamentos	1	ALEMANIA	\$ 1.949	\$ 1.437	16,4%
		2	U.S.A.	\$ 1.566	\$ 1.303	14,9%
		3	ITALIA	\$ 2.011	\$ 952	10,9%
		4	FRANCIA	\$ 1.118	\$ 888	10,1%
		5	SINGAPORE	\$ 1.133	\$ 851	9,7%
		48	COLOMBIA	\$0,150	\$ -	0,000%
851712	Teléfonos Móviles	1	CHINA	\$ 14.649	\$ 9.914	87,7%
		2	KOREA (REPUBLICA)	\$ 1.359	\$ 922	8,2%
		3	TAIWAN	\$ 310	\$ 301	2,7%
		4	MALASIA	\$ 159	\$ 142	1,3%
		5	U.S.A.	\$ 2	\$ 1	0,0%
		/	COLOMBIA	NA	NA	NA
000000	Otros Commodities no clasificados	1	TAIWAN	\$ 1.900	\$ 1.449	18,3%
		2	CHINA	\$ 1.320	\$ 1.018	12,8%
		3	U.S.A.	\$ 1.228	\$ 936	11,8%
		4	KOREA (REPUBLICA)	\$ 1.017	\$ 829	10,5%
		5	MALASIA	\$ 1.100	\$ 776	9,8%
		69	COLOMBIA	\$ -	\$ 1	0,006%
260300	Mineral de Cobre	1	CHILE	\$ 4.857	\$ 3.737	48,1%
		2	AUSTRALIA	\$ 1.468	\$ 1.120	14,4%
		3	PERU	\$ 1.307	\$ 712	9,2%
		4	CANADA	\$ 854	\$ 654	8,4%
		5	PAPUA/N. GUINEA	\$ 478	\$ 414	5,3%
		21	COLOMBIA	Hubo exportaciones de Cobre hasta el 2006		
854239	Procesadores y Controles	1	TAIWAN	\$ 4.241	\$ 3.932	11,6%
		2	U.S.A.	\$ 995	\$ 808	8,3%
		3	KOREA (REPUBLICA)	\$ 856	\$ 573	6,3%
		4	CHINA	\$ 460	\$ 435	3,4%
		5	SINGAPORE	\$ 229	\$ 233	0,0%
		43	COLOMBIA	\$ -	\$ -	0,000%

Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

3.4. Colombia – Japón

3.4.1 Principales productos exportados a Japón desde Colombia

Tabla 8. Exportaciones desde Colombia hacia Japón- Miles de USD

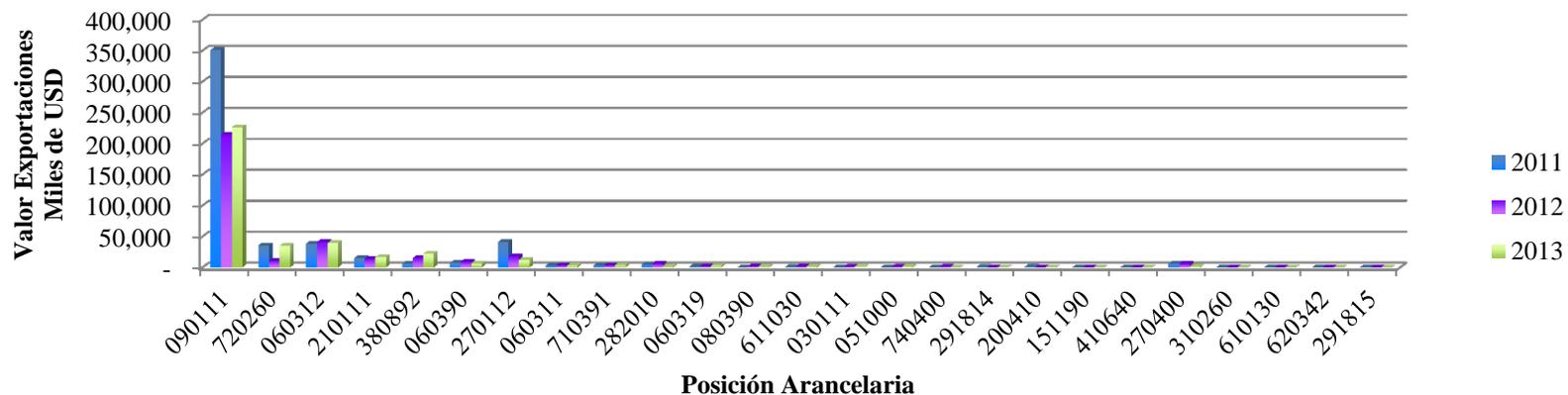
Rank	Código	Descripción	2011	2012	2013	Junio 2013 YTD	Junio2014 YTD
		Todos	\$ 527,963	\$ 360,240	\$ 387,855	\$ 197,634	\$ 198,992
1	090111	Café, sin tostar, sin descafeinar	\$ 350,973	\$ 214,539	\$ 226,550	\$ 120,231	\$ 113,007
2	720260	Ferroníquel	\$ 35,656	\$ 11,009	\$ 35,141	\$ 21,487	\$ 30,380
3	060312	Claveles	\$ 38,713	\$ 41,191	\$ 39,520	\$ 19,864	\$ 20,763
4	210111	Extractos de café, preparaciones, esencias o concentrados	\$ 15,160	\$ 14,170	\$ 16,756	\$ 7,028	\$ 8,264
5	380892	Fungicidas	\$ 5,650	\$ 15,244	\$ 22,299	\$ 7,280	\$ 6,938
6	060390	Flores y capullos, cortados para ramos o preparados de otra forma.	\$ 7,168	\$ 9,168	\$ 6,577	\$ 2,855	\$ 2,900
7	270112	Hulla bituminosa	\$ 40,899	\$ 17,749	\$ 12,498	\$ 3,904	\$ 2,220
8	060311	Rosas	\$ 3,071	\$ 3,299	\$ 3,041	\$ 1,882	\$ 2,022
9	710391	Rubíes, zafiros y esmeraldas	\$ 3,326	\$ 3,542	\$ 3,662	\$ 1,478	\$ 2,018
10	282010	Dióxido de manganeso	\$ 4,469	\$ 6,059	\$ 1,915	\$1,354	\$ 1,651
11	060319	Demás flores y capullos cortados	\$ 1,436	\$ 1,728	\$ 2,362	\$ 1,368	\$1,392
12	080390	Demás Bananas frescos o secos	\$ -	\$ 1,637	\$ 1,880	\$ 1,052	\$ 1,082
13	611030	Suéteres, pullovers de fibras sintéticas o artificiales	\$ 0,841	\$ 1,094	\$ 1,491	\$ 0,393	\$ 0,670
14	030111	Peces ornamentales de agua dulce	\$ -	\$1,006	\$ 0,980	\$ 0,566	\$ 0,486

Rank	Código	Descripción	2011	2012	2013	Junio 2013 YTD	Junio2014 YTD
15	051000	Ámbar gris, castóreo, algalia y almizcle para productos farmacéuticos	\$ 0,461	\$ 0,974	\$ 1,339	\$ 0,584	\$ 0,395
16	740400	Desperdicios y desechos de cobre	\$ 0,014	\$ 1,033	\$ -	\$ -	\$ 0,387
17	291814	Ácido cítrico	\$ 0,827	\$ 0,049	\$ 0,557	\$ 0,209	\$ 0,262
18	200410	Papas (patatas)	\$ 1,025	\$ 0,085	\$ 0,632	\$ 0,350	\$ 0,256
19	151190	Los demás de Aceite de palma	\$ 0,514	\$ 0,372	\$ 0,417	\$ 0,237	\$ 0,252
20	410640	Pieles y cueros de reptil	\$ 0,226	\$ 0,004	\$ 0,118	\$ -	\$ 0,241
21	270400	Coques y semicoques de hulla, lignito o carbón de retorta.	\$ 5,837	\$ 5,669	\$ 1,041	\$ 1,041	\$ 0,226
22	310260	Sales dobles y mezclas entre sí de nitrato de calcio y nitrato de amonio	\$ 0,128	\$ 0,216	\$ 0,256	\$ 0,134	\$ 0,205
23	610130	Abrigos, artículos similares de fibras sintéticas o artificiales	\$ 0,228	\$ 0,250	\$ 0,530	\$ 0,150	\$ 0,019
24	620342	Pantalones largos, shorts de algodón	\$ 0,073	\$ 0,363	\$ 0,005	\$ 0,287	\$ 0,189
25	291815	Sales y ésteres del ácido cítrico	\$ 0,563	\$ 0,099	\$ 0,344	\$ 0,180	\$ 0,181

Tabla 8 (Cont.). Exportaciones desde Colombia hacia Japón- Miles de USD

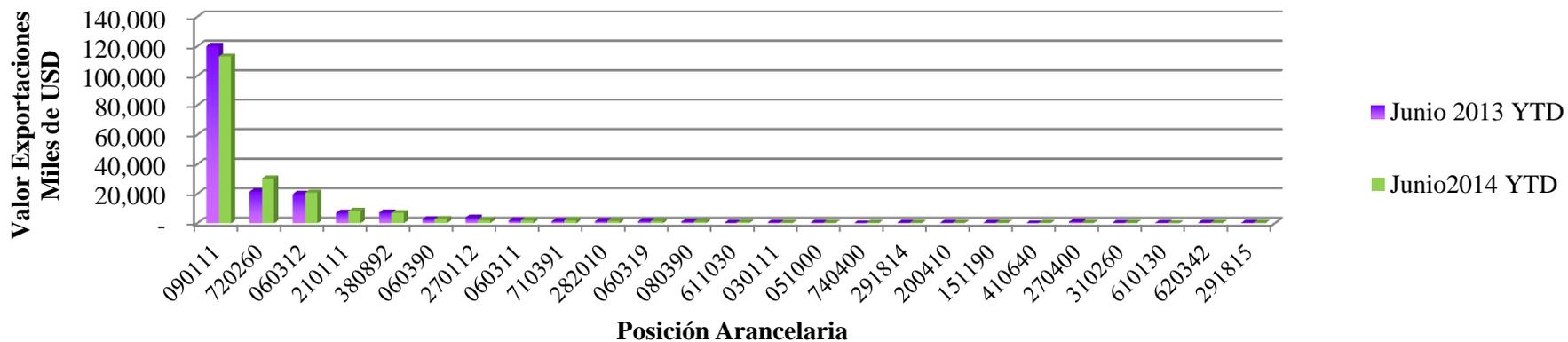
Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 7. Exportaciones por posición arancelaria hacia Japón desde Colombia



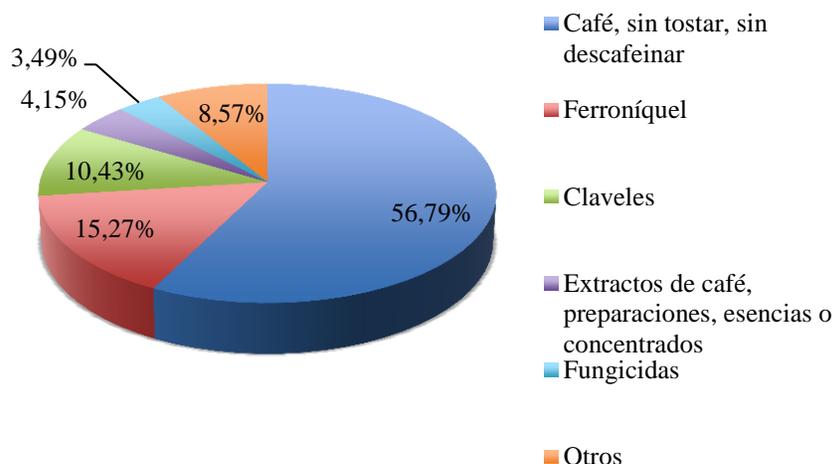
Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 8. Comparativo exportaciones por posición arancelaria hacia Japón



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 9. Participación Exportaciones por partida arancelaria



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Los productos más exportados hacia Japón corresponden a una gran variedad pues incluye diversos capítulos. Los productos que tienen una mayor participación son café sin tostar con la posición arancelaria 090111, ferroníquel y claveles con partidas arancelarias 720260 y 060312 respectivamente. Estos tres productos han sido aquellos que han reportado un mayor volumen de exportación para el periodo Junio 2014, siendo el café aquel que reportó \$113.007.429 USD representando el 56,79% sobre el valor total del periodo en estudio.

Por su parte los productos restantes registran un valor muy pequeño de exportaciones hacia Japón, por lo que su participación dentro del total no supera el 5%, a excepción de los ya mencionados ferroníquel y claveles, productos que ocupan las posición 2 y 3 después del café. En términos de valor de las exportaciones de Junio del año 2013 y del año 2014 se registra un leve incremento pues para 2013 se valoró en \$197.633.591 USD mientras que para 2014 alcanzó un valor de \$198.992.178 USD.

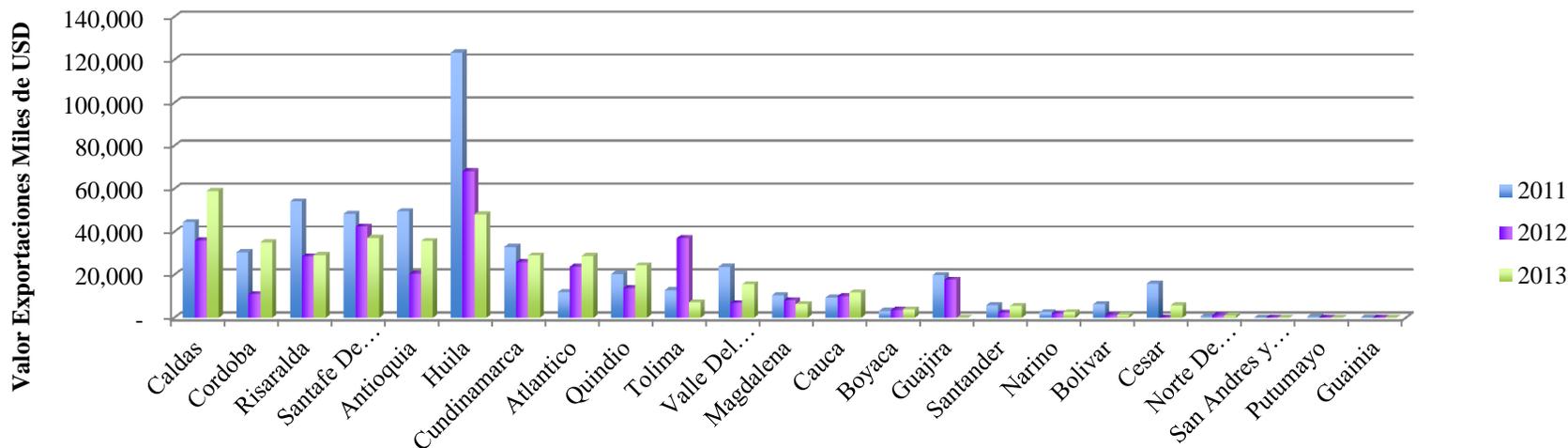
3.4.2 Departamentos que exportan a Japón

Tabla 9. Ranking de Departamentos que exportan a Japón- Miles de USD

Rank	Departamento	2011	2012	2013	Agosto 2013 YTD	Agosto 2014 YTD	Participación 2013
1	Caldas	\$ 44,506	\$ 35,990	\$ 59,030	\$ 33,514	\$ 42,210	15,2%
2	Córdoba	\$ 30,524	\$ 11,009	\$ 35,141	\$ 21,487	\$ 30,380	9,1%
3	Risaralda	\$ 54,125	\$ 28,513	\$ 29,234	\$ 18,194	\$ 21,333	7,5%
4	Santafé De Bogotá	\$ 48,409	\$ 42,376	\$ 37,220	\$ 18,547	\$ 18,462	9,6%
5	Antioquia	\$ 49,603	\$ 20,504	\$ 35,682	\$ 23,728	\$ 16,088	9,2%
6	Huila	\$ 123,423	\$ 68,195	\$ 48,124	\$ 21,382	\$ 14,113	12,4%
7	Cundinamarca	\$ 33,009	\$ 25,948	\$ 28,990	\$ 16,699	\$ 12,651	7,5%
8	Atlántico	\$ 11,980	\$ 23,745	\$ 28,785	\$ 9,438	\$ 9,240	7,4%
9	Quindío	\$ 20,455	\$ 13,801	\$ 24,376	\$ 11,364	\$ 7,612	6,3%
10	Tolima	\$ 12,904	\$ 37,093	\$ 7,150	\$ 3,428	\$ 6,124	1,8%
11	Valle Del Cauca	\$ 23,764	\$ 6,804	\$ 15,636	\$ 5,116	\$ 5,618	4,0%
12	Magdalena	\$ 10,487	\$ 8,166	\$ 6,357	\$ 4,763	\$ 3,824	1,6%
13	Cauca	\$ 9,440	\$ 10,028	\$ 11,778	\$ 2,369	\$ 3,776	3,0%
14	Boyacá	\$ 3,247	\$ 3,662	\$ 3,912	\$ 1,357	\$ 2,327	1,0%
15	Guajira	\$ 19,878	\$ 17,749	\$ -	\$ -	\$ 2,220	0,0%
16	Santander	\$ 5,860	\$ 2,332	\$ 5,498	\$ 4,661	\$ 1,757	1,4%
17	Nariño	\$ 2,585	\$ 1,932	\$ 2,642	\$ 0,105	\$ 0,743	0,7%
18	Bolívar	\$ 6,330	\$ 1,222	\$ 1,340	\$ 0,942	\$ 0,326	0,3%
19	Cesar	\$ 15,931	\$ -	\$ 5,835	\$ -	\$ 0,137	1,5%
20	Norte De Santander	\$ 0,650	\$ 1,173	\$ 1,065	\$ 0,482	\$ 0,051	0,3%
21	San Andrés y Prov.	\$ -	\$ -	\$ 0,006	\$ 0,006	\$ -	0,0%
22	Putumayo	\$ 0,632	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0,0%
23	Guainía	\$ 0,219	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0,0%

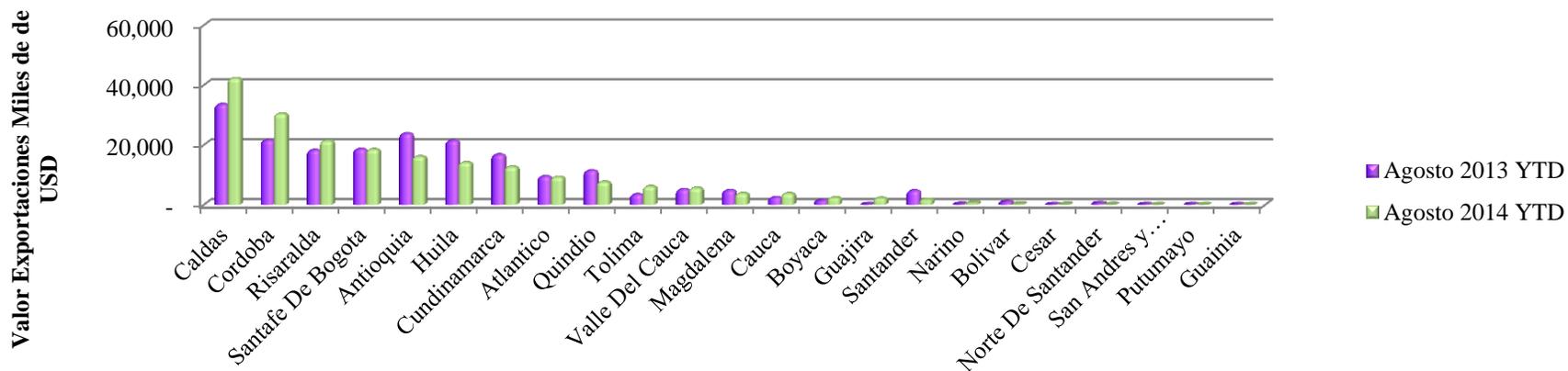
Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 10. Exportaciones a Japón por departamento 2011 a 2013



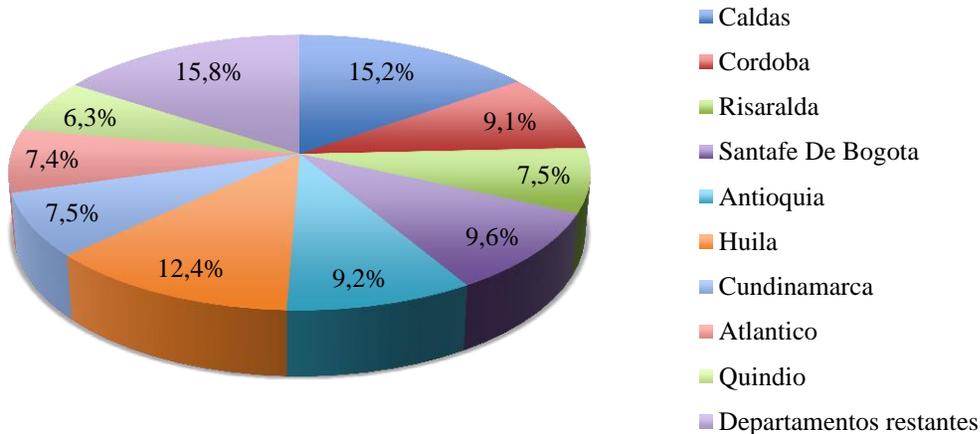
Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 11. Comparativo Agosto exportaciones a Japón por departamento



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 12. Participación exportaciones hacia Japón por departamento 2013



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

El volumen de exportación hacia Japón registró en 2013 un valor total de \$387.854.821 USD. Los departamentos más significativos durante este año fueron Caldas, Huila y Bogotá con una participación dentro del total de 15,2%, 12,4% y 9,6% respectivamente.

Si se analiza el valor de las exportaciones realizadas por dichos departamentos, en el caso de Caldas se evidencia un crecimiento desde 2011, sin embargo departamentos como Huila para 2013 registraron un valor de \$ 48.123.779 USD que mirando la tendencia del departamento desde 2011 ha disminuido.

Así mismo, departamentos como Guainía y Putumayo exportaron en 2011 hacia Japón pero no lo hicieron durante 2012 o 2013. Sin embargo, San Andrés y Providencia, departamento que no había exportado en los años 2011 y 2012, exportó \$ 5.955 USD. Estos casos se puede concluir son excepcionales pues no registran un comportamiento constante en el periodo de análisis.

En conclusión la participación es poca con respecto a otros países, no obstante la posible firma e inicio de un acuerdo comercial entre los países en cuestión puede incentivar varias industrias fomentando el incremento de las exportaciones hacia Japón.

3.4.3 Productos Colombianos en Japón, análisis por departamento

En la siguiente matriz (Cuadro 4), se hace un mapeo de cuáles son los productos exportados desde Colombia hacia Japón, por departamento exportador, y a la vez muestra en que rango están las exportaciones en término del valor de las mismas.

Según los datos presentados, el común denominador en la mayoría de departamentos es el café en grano, así mismo es el que representa el mayor valor de exportaciones, sólo en el 2013 se exportaron 226 millones de dólares de café sin tostar. De hecho para algunos departamentos como Caldas, Santander, Risaralda y Tolima, el café y sus productos derivados representan casi la totalidad de sus exportaciones al Japón, exceptuando el Tolima que también exporta Algodón, lo que muestra lo importante que sigue siendo el producto para el posicionamiento de nuestras exportaciones en el país del sol naciente.

En términos de variedad de productos, encontramos exportaciones por 17 capítulos, entre los que comprenden las plantas vivas y productos de la floricultura, peces ornamentales, frutos comestibles con el banano, materias trenzables y otros productos de origen vegetal, grasas y aceites animales, preparaciones alimenticias, combustibles minerales, productos químicos inorgánicos, prendas de vestir, piedras semipreciosas, metales comunes entre otros.

Con este mapeo, es evidente que, aparte del petróleo, los productos exportados a Japón pueden ser perfilados dentro de las exportaciones tradicionales de Colombia, ya que incluyen el café, los claveles, bananos y otras flores como rosas y crisantemos. Sin embargo hay otros productos que pueden ser clasificados por el segmento de exportaciones no tradicionales: como los peces ornamentales, triciclos, patines y aceite de palma refinado.

Adicionalmente, esta matriz también nos permite observar cuál es el perfil exportador de cada departamento, en términos de la variedad de productos que comercializan con el país del lejano oriente. Sólo cuatro locaciones han realizado exportaciones por más de 4 partidas; Bogotá, Cundinamarca, Antioquia y el Valle del Cauca, esto muestra que al menos en lo que se refiere al

Japón, pocos son los departamentos que tienen la variedad suficiente de industrias o variedad en cultivos para exportar por varias partidas. Este “aislamiento” entre las exportaciones, puede representar algunas dificultades en el momento de la negociación de reducción de barreras arancelarias, así mismo puede reducir las posibilidades de considerar la formación de clústeres en mediano plazo, de esta manera es importante tener en cuenta la importancia relativa que pueden tener las exportaciones de un departamento sobre el total de las exportaciones de Colombia.

Tabla de Abreviaturas

Caldas	CLDS
Córdoba	CDBA
Risaralda	RSDA
Bogotá	BOG
Antioquía	ATQA
Huila	HLA
Cundinamarca	CUND
Atlántico	ATLA

Quindío	QUIN
Tolima	TOLM
Valle del Cauca	VCAU
Magdalena	MGNA
Cauca	CAUC
Boyacá	BOY
Guajira	GUAJ
Santander	SDER

Rank	%M	Producto/Depto.	CLDS	CDBA	RSDA	BOG	ATQA	HLA	CUND	ATLA	QUIN	TOLM	VCAU	MGNA	CAUC	BOY	GUAJ	SDR
1	74,6%	Claveles				X			X									
1	36,0%	Flores secas				X			X									
2	19,3%	Ferroníquel		X														
2	16,5%	Rosas				X			X									
2	14,9%	Café en Grano	X		X	X	X	X	X		X	X	X	X	X			X
2	14,3%	Fungicidas								X								
2	12,2%	Preparaciones de Café	X				X					X						
3	24,4%	Dióxido de manganeso								X								
3	18,2%	Demás flores cortadas				X	X		X									
3	11,1%	Peces Ornamentales				X												
3	10,3%	Esmeraldas				X										X		
3	2,1%	Abrigos de fibras sintéticas											X					
3	1,2%	Ácido cítrico											X					
4	5,8%	Ámbar gris				X				X								
4	0,1%	Aceite de palma refinado												X				
5	0,5%	Vestidos de baño mujer/niñas					X						X					
6	1,6%	Sales del ácido cítrico											X					
6	0,8%	Línteres de algodón										X						
7	0,3%	Bananos												X				
7	0,1%	Abrigos, chaquetones, capas											X					
9	0,3%	Crisantemos					X											
9	0,1%	Carbón bituminoso							X								X	
24	0,0%	Pantalones largos, shorts					X											
28	0,0%	Triciclos, patinetes, similares								X								

	Exportaciones anuales en 2013 mayores a USD 45M
X	Exportaciones anuales en 2013 entre USD 30,1- 45M
X	Exportaciones anuales en 2013 entre USD 15,1- 30M
X	Exportaciones anuales en 2013 entre USD 7,6- 15M
X	Exportaciones anuales en 2013 entre USD 0- 7,5M

Cuadro 4. Productos exportados por departamento
Elaboración propia, basado en (WISER, 2014)

3.4.4 Indicador de Potencialidad de Productos- Japón

Una vez se han identificado cuales son los productos que se exportan desde Colombia, es necesario identificar cuál es la potencialidad de los productos en el mercado japonés, para hacer este ejercicio se determinó un indicador de potencialidad del producto, que permite identificar cuáles son los productos que se podrán desarrollar más rápidamente en el marco de un tratado de libre comercio. Este indicador, es una aproximación a los indicadores de la metodología desarrollada por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial- ONUDI y el Banco Central de Ecuador. (Banco Central de Ecuador, 2004)

El indicador de potencialidad de Productos está compuesto por cuatro partes o sub-indicadores:

- **A:** Corresponde a la participación de las importaciones del producto, sobre el total de las importaciones realizadas por Japón en el 2013. De esta manera, este sub-indicador pretende medir cuál es la importancia de los productos exportados por Colombia hacia Japón, en la canasta de bienes adquiridos desde el resto del mundo. Según esta descripción, el sub-indicador A se define así:

$$A = \frac{m_{ji}}{M_j}$$

m_{ji}: Importaciones hechas por Japón del bien *i*

M_j: Importaciones totales hechas por Japón

A-N: Representa el sub-indicador A normalizado⁴, con el fin de poder operar con los otros sub-indicadores.

- **B-** Comportamiento de la demanda de importaciones: para agregar una aproximación a cuál es la tendencia de crecimiento del producto en el mercado, la sub-indicador B toma el valor de la variación porcentual de las importaciones totales del producto en Japón entre el año 2013 y el año 2013. El sub-indicador B se define así:

⁴ La metodología usada para normalizar el indicador se encuentra explicada en el Anexo 1.

$$B = \left(\frac{m_{ji}^2}{m_{ji}^1} \right) - 1$$

m_{ji}^2 : Importaciones totales realizadas por Japón, del bien i en el periodo 2

m_{ji}^1 : Importaciones totales realizadas por Japón, del bien i en el periodo 1

B-N: Representa el sub-indicador B normalizado⁵, con el fin de poder operar con los otros sub-indicadores.

- **C**- Cuota del mercado: Participación de Colombia del total de las importaciones del producto en Japón. Este sub-indicador mide la importancia relativa de Colombia como proveedor de Japón, de esta manera se pueden establecer cuál es la posición de Colombia frente al país socio. El sub-indicador C se define así:

$$C = \frac{m_{ji}^c}{M_{ji}}$$

m_{ji}^c : El valor de las importaciones hechas por Japón del producto i , desde Colombia

M_{ji} : El valor total de las importaciones hechas por Japón del producto i

C-N: Representa el sub-indicador C normalizado⁶, con el fin de poder operar con los otros sub-indicadores.

- **D**- Comportamiento de la cuota de mercado importador. El sub-indicador D toma el valor de la variación porcentual de la cuota de mercado en el 2013 versus la variación de mercado del año 2010. Con lo anterior se pretende generar una aproximación a cuál es la dinámica de la posición de Colombia como proveedor de Japón, en otras palabras esta variación captura la potencialidad de desarrollo del producto en el mercado objetivo.

⁵ La metodología usada para normalizar el indicador se encuentra explicada en el Anexo 1.

⁶ La metodología usada para normalizar el indicador se encuentra explicada en el Anexo 1.

$$D = \frac{m_{ji}^{C-2}}{M_{ji}^2} - \frac{m_{ji}^{C-1}}{M_{ji}^1}$$

$\frac{m_{ji}^{C-2}}{M_{ji}^2}$: Cuota de Mercado del producto i , en el período 2

$\frac{m_{ji}^{C-1}}{M_{ji}^1}$: Cuota de Mercado del producto i , en el período 1

D-N: Representa el sub-indicador D normalizado⁷, con el fin de poder operar con los otros sub-indicadores.

A partir de la construcción de los sub-indicadores, se obtienen los valores de la tabla 10, con el valor del indicador de potencialidad del producto, como el promedio de los cuatro sub-indicadores.

Tabla 10. Indicador de Potencialidad de Producto- Japón

Partida	Producto	A-N	B-N	C-N	D-N	IPotP
060312	Claveles	0,0038	0,3433	1,00000	0,5172	0,4661
270112	Carbón bituminoso	1,0000	0,2026	0,00113	0,5195	0,4308
710391	Esmeraldas	0,0020	1,0000	0,13725	0,2875	0,3567
140420	Línteres de algodón	0,0010	0,8669	0,01051	0,4722	0,3377
610130	Abrigos, chaquetones de fibras sintéticas	0,0023	0,6744	0,02728	0,5497	0,3134
060390	Flores secas	0,0005	0,1707	0,48219	0,2327	0,2215
611030	Abrigos, chaquetones, capas	0,1376	0,4558	0,00099	0,5166	0,2778
620342	Pantalones largos, shorts de algodón	0,0501	0,5363	-	0,5162	0,2757
210111	Extractos y preparaciones de Café	0,0066	0,4162	0,16354	0,4876	0,2685
380892	Fungicidas	0,0050	0,2544	0,19116	1,0000	0,3626
051000	Ámbar gris, castóreo, algalia y almizcle	0,0005	0,4055	0,07744	0,6524	0,2840
090111	Café en Grano	0,0675	0,2964	0,19995	-	0,1410

⁷ La metodología usada para normalizar el indicador se encuentra explicada en el Anexo 1.

Partida	Producto	A-N	B-N	C-N	D-N	IPotP
950300	Triciclos, patinetes, juguetes similares	0,0902	0,3457	0,00005	0,5173	0,2383
060311	Rosas	0,0006	0,1009	0,22054	0,7825	0,2762
611241	Vestidos de baño para mujer/niñas	0,0025	0,3298	0,00569	0,5292	0,2168
060314	Crisantemos	0,0059	0,3252	0,00378	0,5287	0,2159
282010	Dioxido de manganeso	-	0,0301	0,32716	0,4139	0,1928
720260	Ferroniquel	0,0078	0,0300	0,25862	0,5931	0,2224
060319	Demás flores y capullos cortados	0,0013	-	0,24347	0,7204	0,2413
151190	Aceite de palma refinado	0,0239	0,2536	0,00086	0,5142	0,1981
291814	Ácido cítrico	0,0018	0,2569	0,01561	0,5221	0,1991
291815	Sales y ésteres del ácido cítrico	0,0004	0,2202	0,02151	0,5835	0,2064

Elaboración Propia. Ver Anexo 1.

3.5. Logística de exportación hacia Japón

Como ya se había descrito anteriormente, Japón es un país localizado en el Océano Pacífico, al noreste de Asia.

Japón cuenta con 175 aeropuertos en todo su territorio, con una extensión de carreteras total de 1.210.251 km de los cuales 973.234 km se encuentran pavimentados. En términos marítimos, los principales puertos y los que registran mayores volúmenes de comercio exterior son los siguientes: Chiba, Kawasaki, Kobe, Mizushima, Moji, Nagoya, Osaka, Tokio, Tomakomai, Yokohama. (CIA - The World Factbook, 2014).

La siguiente gráfica muestra algunos puertos de Japón (Japan Automobile Directory):



Fuente: Japan Autopages

Japón es una isla que está atravesada por un sistema montañoso, por esta razón la mayor parte de sus actividades se desarrolla en áreas costeras. Hoy en día, Japón mueve gran parte de su comercio de bienes de consumo básico por medio del transporte marítimo. Según el Ministerio de Tierra, Infraestructura, Transporte y Turismo (Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism) cerca del 99,7% de los bienes transados en el comercio internacional pasan a través de los puertos en Japón, por lo que es evidencia de la importancia de los mismo dentro del comercio con éste país. La importancia de los diferentes puertos en todo Japón los constituye en un elemento clave en el desarrollo de la economía local.

Existen 3 principales bahías, Tokio, Osaka e Ise, dentro de la bahía de Tokio se incluyen 6 puertos como Yokohama y Tokio; la bahía de Osaka cuenta con 5 puertos dentro de los cuales están Kobe y Osaka y finalmente la bahía Ise posee 5 puertos en la que se encuentra Nagoya. Este trío de bahías se conoce como The Three Major Bays.

De acuerdo al Informe de Competitividad 2014 – 2015 que entrega el Foro Económico Mundial, Japón dentro de varios parámetros ocupa posiciones altas dentro de 144 países que se tienen en cuenta para este Informe. En general, la calidad de la infraestructura que posee Japón es buena pues dentro de los 144 ocupa el puesto número 6, así mismo dentro del Índice Global de Competitividad se califica la infraestructura 6.1/7 siendo 7 la calificación más alta. (World Economic Forum). La siguiente imagen, que hace parte del informe anteriormente mencionado, muestra parámetros que determinan la calificación del pilar Infraestructura. La primera columna corresponde a un puntaje que se asigna al parámetro que compone el IGC⁸ y la segunda columna es el ranking sobre un total de 144 países.

Cuadro 5. Indicadores de Competitividad de la Infraestructura Japonesa

2nd pillar: Infrastructure		
2.01	Quality of overall infrastructure	6.2.....9
2.02	Quality of roads.....	5.9.....10
2.03	Quality of railroad infrastructure.....	6.7.....1
2.04	Quality of port infrastructure.....	5.3.....26
2.05	Quality of air transport infrastructure.....	5.5.....27
2.06	Available airline seat km/week, millions*	5,620.9.....4
2.07	Quality of electricity supply.....	6.3.....25
2.08	Mobile telephone subscriptions/100 pop.*	115.2.....64
2.09	Fixed telephone lines/100 pop.*	50.4.....12

Fuente: (World Economic Forum)

Así mismo, el Banco Mundial emite un Índice de desempeño logístico (LPI por sus siglas en inglés), el cual para 2014 fue de 3,91, en el que 1 es el puntaje más bajo y 5 el más alto. Este índice, según el Banco Mundial, refleja las percepciones de la logística basado en la eficiencia

⁸ Índice Global de Competitividad – Global Competitiveness Index

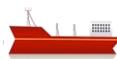
del proceso de despacho en aduanas, la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y transporte, la facilidad de acordar embarques a precios competitivos, calidad de servicios logísticos, capacidad de seguir y rastrear los envíos y la frecuencia con la cual los embarques llegan al consignatario en el tiempo programado (World Bank). Japón al alcanzar una calificación de 3,91, superior al promedio, demuestra ser un país con condiciones óptimas y eficientes para el desarrollo de actividades de comercio exterior pues ofrece entornos que facilitan el intercambio de mercancías y el establecimiento de negocios a largo plazo.

3.5.1. Conectividad hacia Japón desde Colombia



Conectividad Aérea:

Existen una amplia y variada oferta de vuelos desde Colombia hacia Japón. Algunas aerolíneas operan sólo con vuelos de carga mientras que también ofrecen vuelos de pasajeros con la opción del transporte de mercancía. Son 14 aerolíneas las que conectan ambos países, desde ciudades como Bogotá, Barranquilla, Cali, Medellín hacia ciudades como Tokio, Fukuoka, Osaka Nagoya, entre otras. Se pueden encontrar frecuencias diarias, o con una menor periodicidad. Así mismo, el número de conexiones puede variar de una aerolínea a otra lo que puede modificar el costo del transporte de mercancía por este medio. La siguiente tabla muestra las rutas de transporte Aéreo desde Colombia hacia Japón con la frecuencia y las conexiones que incluye el recorrido. (ProColombia)



Conectividad Marítima:

Existen 12 navieras que conectan los principales puertos de Colombia con Japón. La conexión se hace desde Barranquilla, Cartagena, Buenaventura o Santa Marta, siendo Buenaventura el que ofrece mayores opciones como punto de Embarque hacia Japón. La siguiente tabla describe las navieras que ofertan servicios de transporte hacia Japón y conectan a Colombia con este país.

3.5.2. Costos de transporte

Los costos de transporte pueden variar de acuerdo a la forma de transporte que se utilice. El transporte por vía marítima suele tener menor costo comparado con el transporte por vía aérea, sin embargo en este escenario el tiempo y frecuencia de los despachos pueden ser variables a

contemplar entre seleccionar uno u otro de acuerdo a las necesidades de cada empresa y/o producto.

Así mismo, los costos pueden variar de acuerdo al origen y destino, pues en el caso marítimo existen algunos puertos con mayor flujo de mercancía por lo que esto reduce el costo de transporte.

En promedio, el valor por kilo aéreo puede estar entre 4USD a 2.8USD, esto depende del precio según el peso (para más detalle ver Anexo 2.) Adicionalmente, existen otros costos (fuel charge, cargos de seguridad, cargos por agente y transportista etc.) que pueden oscilar entre los 2700 USD teniendo en cuenta que algunos de los ítems anteriormente mencionados dependen del peso de la mercancía que se transporta.

4. Israel



4.1. Israel un socio comercial



CIA – The World Factbook

Israel es un país que se sitúa en Oriente Medio, limita al norte con el Líbano, al este con Siria, Jordania, Cisjordania, al oeste con el mar Mediterráneo y la Franja de Gaza y al suroeste con Egipto. (ProColombia, 2014). Las principales ciudades son Tel Aviv y Jerusalén.

Tiene una extensión territorial de 20.770 km². Cuenta con una población de 7'821.850 de personas, la composición étnica se divide en 75,1% judíos, y cerca de 24,9% no judíos en su mayoría árabes. La mayor parte de la población, es decir un 37,8%, se ubica en el rango de 25 a 54 años seguido de población joven en el rango 0 a 14 años con el 27,1%. Así mismo, el 91,9% de la población total para 2011 se ubicaba en zonas urbanas del país. El idioma oficial es el hebreo y la principal religión es el judaísmo con un 75,1% seguido de los musulmanes con el 17,4%. (CIA - The World Factbook, 2014)

En temas económicos, Israel es un país caracterizado por tener una estructura económica definida como un mercado tecnológicamente avanzado. Los productos líderes en exportaciones van desde diamantes hasta productos farmacéuticos. En los últimos años, entre 2004 y 2011 el país ha tenido un crecimiento promedio de casi el 5% por año, característica que lo hace atractivo como socio comercial.

Por lo tanto si se analizan cifras económicas se tiene un PIB para 2013 \$273.2 billones de US. El crecimiento del PIB para el mismo año fue de 3.3% registrando un PIB per cápita de 36,200 durante 2013. En la composición del PIB para Israel en 2013 las exportaciones representaron un 34,4% mientras que las importaciones alcanzaron un 33.5%.

Para la economía del país, los servicios son los que aportan en gran medida al PIB, pues dentro de la composición por sector representan un 66,4%, seguido de la industria con 31,2% y finalmente la agricultura con tan solo 2,4%.

La siguiente tabla refleja los principales bienes exportados e importados junto con el valor de las mismas en 2013.

Tabla 11. Balanza Comercial 2013- Israel

Exportaciones 2013:	Importaciones 2013:
Valor: \$ 60.67 billones Productos: Maquinaria y equipo, software, diamantes, productos agrícolas, químicos y textiles.	Valor: \$ 67.03 billones Productos: Materia prima, equipo militar, diamantes brutos, bienes de consumo, granos y combustible.

Elaboración propia, basado en (CIA - The World Factbook, 2014)

Finalizando los datos macroeconómicos para 2013 Israel reportó una tasa de desempleo del 5,8% y una inflación del 1,7% cifras levemente inferiores a las registradas por Colombia para el mismo periodo.

En cuanto a la logística y transporte de Israel, cuenta con 47 aeropuertos, una infraestructura vial de 18.566 km y en temas marítimos sus principales puertos son Ashdod, Elat (Eilat), Hadera y Haifa. (CIA - The World Factbook, 2014).

4.2. Bienes demandados por Israel del resto del mundo

Antes de iniciar la descripción y análisis de esta categoría es oportuno hacer una recopilación de los 50 principales productos demandados por Israel del resto del mundo, esto quiere decir que son bienes que no se producen en cantidades suficientes al interior del país y para suplir la demanda local se debe recurrir a mercados extranjeros. Estos productos pueden constituir materias primas o bienes para el consumo final.

A continuación en las tablas 12 y 13 se encuentra la información de los 50 productos más demandados por el país desde el resto del mundo, representados por el valor de las importaciones en millones de dólares hechas por Israel desde el 2011 hasta 2013.

Israel es un economía orientada a hacia la innovación, de esta manera la producción del país está creciendo en los sectores de tecnología, especialmente en las nuevas tecnologías aplicadas al agro. Por lo anterior, los productos que más necesita el país para ser productivo son en primera instancia; combustibles, es decir petróleo, que según la participación de las importaciones en el año 2013, ocupó el primer lugar con el 35% del total, 9.000 millones de dólares, seguido por otros combustibles como Gas Natural, Biodiesel y Carbón, con 19%, 5% y 5% respectivamente, en el top 25 también se encuentran productos como los medicamentos, teléfonos móviles y procesadores incluidos en circuitos.

Tabla 12. Principales Productos Importados por Israel (1/2)- Millones de USD

Rank	Código	Descripción	2011	2012	2013	Δ% 2012-2011	Δ% 2013-2012
1	270900	Aceites Crudos de Petróleo o de Material Bituminoso	\$ 8.646	\$ 9.472	\$ 9.062	9,6%	-4,3%
2	710239	Diamantes no trabajados Industrialmente	\$ 5.905	\$ 4.245	\$ 4.529	-28,1%	6,7%
3	710231	Diamantes Incluso trabajados sin clasificar	\$ 4.829	\$ 3.973	\$ 4.475	-17,7%	12,6%
4	271019	Aceites derivados del petróleo no clasificados en otras partidas	\$ 2.083	\$ 3.508	\$ 2.936	68,4%	-16,3%
5	870323	Vehículos de pasajeros, cilindraje entre 1.500 y 3.000 cm3	\$ 1.902	\$ 1.588	\$ 1.761	-16,5%	10,9%
6	854239	Procesadores y Controladores, incluidos circuitos,	\$ 810	\$ 1.058	\$ 1.408	30,6%	33,1%
7	300490	Medicamentos, de origen natural o sintético	\$ 1.271	\$ 1.277	\$ 1.386	0,5%	8,5%
8	270119	Carbón no Aglomerado, no clasificado en otra partida	\$ 1.572	\$ 1.462	\$ 1.154	-7,0%	-21,1%
9	870322	Vehículos de pasajeros, cilindraje entre 1.000 y 1500 cm3	\$ 880	\$ 793	\$ 900	-10,0%	13,6%
10	271012	Aceites livianos, Biodiesel	\$ -	\$ 1.255	\$ 762	0,0%	-39,3%
11	851712	Teléfonos móviles (celulares)* y los de otras redes inalámbricas	\$ 926	\$ 648	\$ 713	-30,0%	10,0%
12	851762	Aparatos para transmisión y recepción de fotos imágenes	\$ 620	\$ 522	\$ 484	-15,8%	-7,2%
13	020230	Carne de Res deshuesada	\$ 445	\$ 416	\$ 473	-6,5%	13,7%
14	850239	Equipos generadores, no clasificados en otra partida	\$ 277	\$ 575	\$ 462	107,8%	-19,7%
15	847130	Máquinas automáticas para procesamiento de Datos	\$ 403	\$ 413	\$ 413	2,6%	-0,1%
16	999999	Provisiones Especiales, no clasificadas en otra partida	\$ 358	\$ 446	\$ 411	24,5%	-7,8%
17	854231	Procesadores y controladores, incluidos memorias y amplificadores	\$ 548	\$ 989	\$ 404	80,4%	-59,1%
18	890110	Barcos transatlánticos, cruceros	\$ -	\$ 98	\$ 399	100,000%	305,800%
19	100590	Maíz, diferente al maíz para sembrar	\$ 343	\$ 357	\$ 379	4,2%	6,1%
20	880330	Partes de Aviones o Helicópteros	\$ 439	\$ 391	\$ 363	-10,9%	-7,3%
21	847150	Unidades de procesamiento, no clasificadas en otras partidas.	\$ 318	\$ 305	\$ 316	-4,2%	3,8%
22	870423	Transformadores de potencia superior a 10.000 kVA	\$ 223	\$ 202	\$ 315	-9,2%	55,8%
23	271121	Gas Natural (En estado gaseoso)	\$ 123	\$ 10	\$ 312	-92,1%	3111,9%
24	847170	Unidades automáticas de procesamiento y almacenamiento de datos	\$ 325	\$ 311	\$ 288	-4,2%	-7,5%
25	390120	Polietileno de densidad superior a 0,94	\$ 279	\$ 279	\$ 273	0,3%	-2,4%

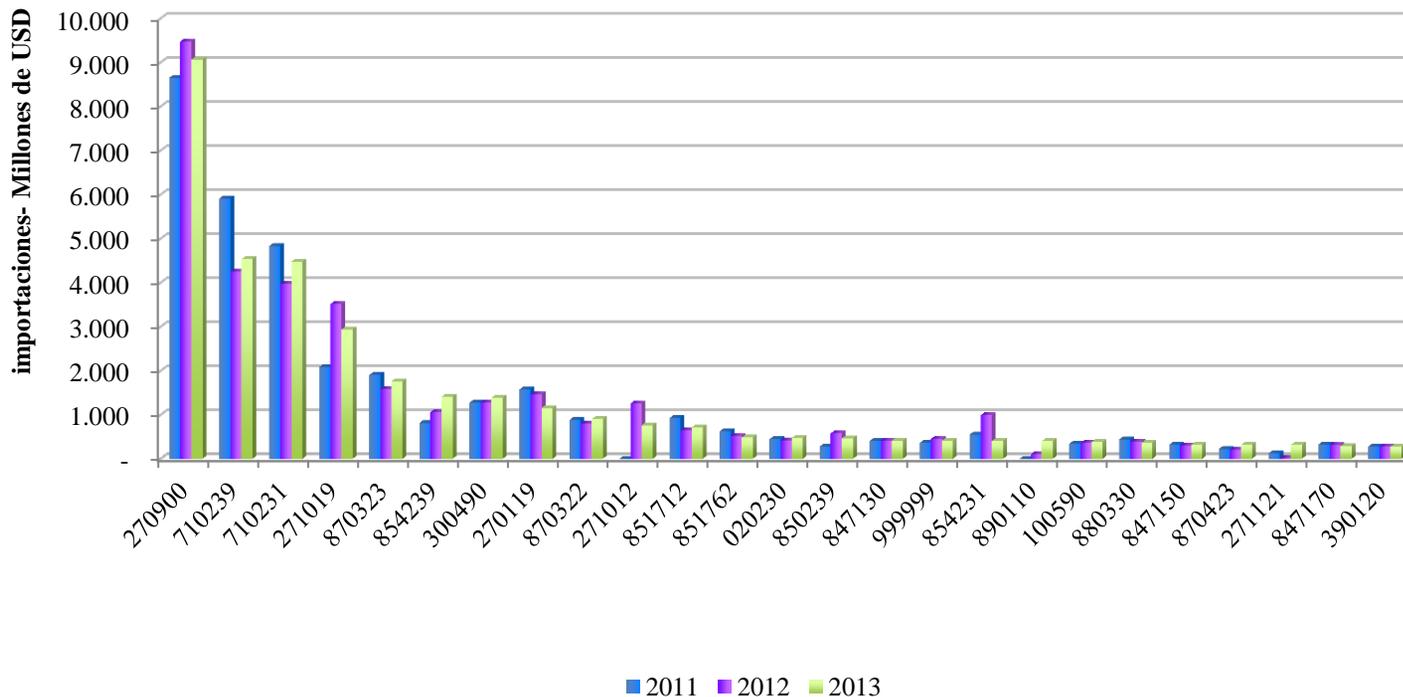
Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Tabla 13. Principales Productos Importados por Israel (2/2)- Millones de USD

Rank	Código	Descripción	2011	2012	2013	Δ% 2012-2011	Δ% 2013-2012
26	721420	Barras de hierro con muescas	\$ 227	\$ 248	\$ 262	9,2%	5,7%
27	721049	Productos laminados de hierro, no clasificados en otra partida	\$ 225	\$ 179	\$ 252	-20,1%	40,1%
28	100119	Trigo	\$ -	\$ 290	\$ 251	0,0%	-13,5%
29	870421	Vehículos para transporte de mercancías con carga máx. o igual a 5 toneladas	\$ 247	\$ 230	\$ 245	-7,2%	6,6%
30	640399	Calzado con suela de caucho, no clasificados en otras partidas	\$ 247	\$ 245	\$ 238	-1,1%	-2,6%
31	852872	Monitores y Proyector de colores	\$ 273	\$ 246	\$ 233	-9,8%	-5,2%
32	721391	Alambrón de hierro de sección circular inferior a 14 mm	\$ 209	\$ 214	\$ 229	2,5%	6,7%
33	690890	Placas y baldosas, de cerámica, no clasificados en otra partida	\$ 210	\$ 195	\$ 222	-6,9%	13,7%
34	850440	Convertidores estáticos, adaptadores	\$ 216	\$ 196	\$ 218	-9,4%	11,5%
35	271119	Gases de Petróleo, no clasificados en otra partida	\$ 212	\$ 286	\$ 217	34,7%	-24,1%
36	847330	Partes y Accesorios para adaptar máquinas y unidades	\$ 268	\$ 213	\$ 214	-20,6%	0,6%
37	844399	Máquinas para imprimir alimentados por bobinas	\$ 209	\$ 206	\$ 206	-1,3%	-0,2%
38	841191	Turboreactores, turbopropulsores y demás turbinas de gases	\$ 140	\$ 167	\$ 205	19,6%	22,7%
39	210690	Preparaciones alimenticias no expresadas ni contenidas en otra parte	\$ 236	\$ 191	\$ 205	-18,9%	7,5%
40	120190	Frijol de soya	\$ -	\$ 127	\$ 204	0,0%	60,0%
41	854140	Diodos y transistores, incluidos los fotosensibles	\$ 193	\$ 131	\$ 203	-32,2%	55,1%
42	240220	Cigarrillos que contengan tabaco	\$ 192	\$ 190	\$ 201	-0,9%	5,6%
43	390110	Polietileno de densidad inferior a 0,94	\$ 178	\$ 187	\$ 200	5,0%	6,8%
44	100199	Cereales no clasificados en otra partida	\$ -	\$ 248	\$ 197	0,0%	-20,4%
45	870422	Vehículos para transporte de mercancías con carga máx. entre 5 y 20 ton	\$ 202	\$ 164	\$ 193	-18,4%	17,5%
46	381800	Compuestos Químicos adaptados para uso en electrónica	\$ 320	\$ 575	\$ 193	79,9%	-66,4%
47	880240	Aeronaves de peso en vacío superior a 15.000 kg	\$ 30	\$ 134	\$ 192	347,5%	42,6%
48	851770	Partes de teléfonos, de receptores o transmisores de datos	\$ 212	\$ 211	\$ 191	-0,7%	-9,6%
49	848180	Artículos de grifería, no clasificados en otra partida	\$ 205	\$ 209	\$ 190	1,8%	-9,1%
50	854449	Hilos y Conductores de Electricidad, no clasificados en otra partida	\$ 182	\$ 178	\$ 187	-2,2%	5,2%

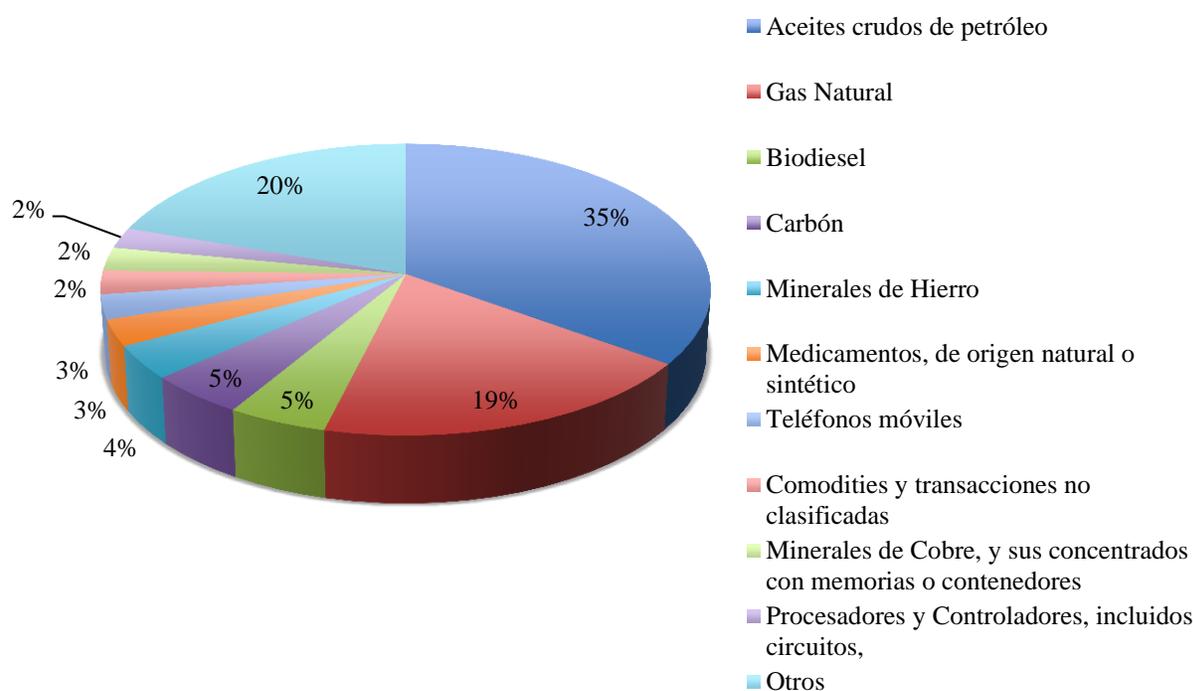
Elaboración Propia. Basado en (WISER. 2014)

Gráfico 13. Productos Demandados (Código Arancelario) por Israel- Top 25



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 14. Participación de las importaciones de Israel - Top 25



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Respecto al comportamiento de las importaciones año a año, estas se han mantenido relativamente estables, aunque con tendencia a la baja, con disminuciones de -0,56% entre el año 2012 y 2011, y de -1,53% entre el año 2013 y 2012. Debido a que las importaciones de Israel son en su mayoría commodities, como petróleo, gas natural, Carbón y hierro, estas disminuciones de las importaciones se debe más a la reducción de los precios en los mercados internacionales, que a una reducción significativa de cantidades importadas. Esto es evidente si se observa el comportamiento año a año de manufacturas, productos agrícolas o alimenticios y productos derivados de la industria, en donde la media de crecimiento de la demanda por estos bienes importados estuvo en promedio en el 20,3%

4.3. Países proveedores de Israel

Para dar continuidad con el análisis de un país como Israel como socio comercial de Colombia, se debe conocer los principales países proveedores de Israel en los últimos años. Luego de realizar una descripción de los productos demandados por Israel, la tabla 13 expone los 25 principales países proveedores de Israel en 2011, 2012 y 2013, ranking que se establece de acuerdo a las cifras registradas en 2013.

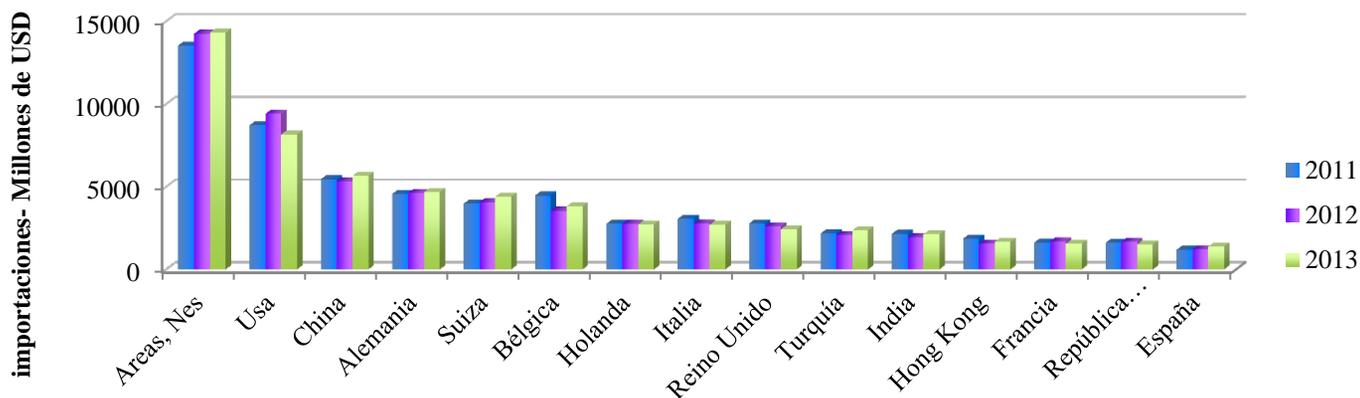
Tabla 14. Principales países proveedores de Israel- Millones de USD.

Rank	Código	País	2011	2012	2013
		Total países	\$ 73.526	\$ 73.112	\$ 71.995
1	UN899	Áreas, Nes ⁹	\$ 13.528	\$ 14.235	\$ 14.302
2	USA	Usa	\$ 8.708	\$ 9.400	\$ 8.159
3	CHN	China	\$ 5.451	\$ 5.322	\$ 5.660
4	DEU	Alemania	\$ 4.566	\$ 4.621	\$ 4.666
5	CHE	Suiza	\$ 3.970	\$ 4.055	\$ 4.397
6	BEL	Bélgica	\$ 4.465	\$ 3.545	\$ 3.823
7	NLD	Holanda	\$ 2.758	\$ 2.745	\$ 2.718
8	ITA	Italia	\$ 3.056	\$ 2.779	\$ 2.693
9	GBR	Reino Unido	\$ 2.778	\$ 2.602	\$ 2.422
10	TUR	Turquía	\$ 2.171	\$ 2.083	\$ 2.354
11	IND	India	\$ 2.154	\$ 1.936	\$ 2.122
12	HKG	Hong Kong	\$ 1.856	\$ 1.564	\$ 1.668
13	FRA	Francia	\$ 1.626	\$ 1.688	\$ 1.548
14	KOR	Corea	\$ 1.604	\$ 1.658	\$ 1.511
15	ESP	España	\$ 1.183	\$ 1.202	\$ 1.381
16	JPN	Japón	\$ 2.402	\$ 1.727	\$ 1.119
17	RUS	Rusia	\$ 1.053	\$ 820	\$ 995
18	IRL	Irlanda	\$ 994	\$ 1.006	\$ 935
19	TWN	Taiwán	\$ 761	\$ 782	\$ 814
20	SGP	Singapur	\$ 795	\$ 773	\$ 790
21	SWE	Suecia	\$ 574	\$ 653	\$ 636
22	CZE	Rep. Checa	\$ 389	\$ 517	\$ 535
23	THA	Tailandia	\$ 577	\$ 529	\$ 507
24	CYP	Chipre	\$ 319	\$ 965	\$ 463
25	CAN	Canadá	\$ 412	\$ 400	\$ 409

Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

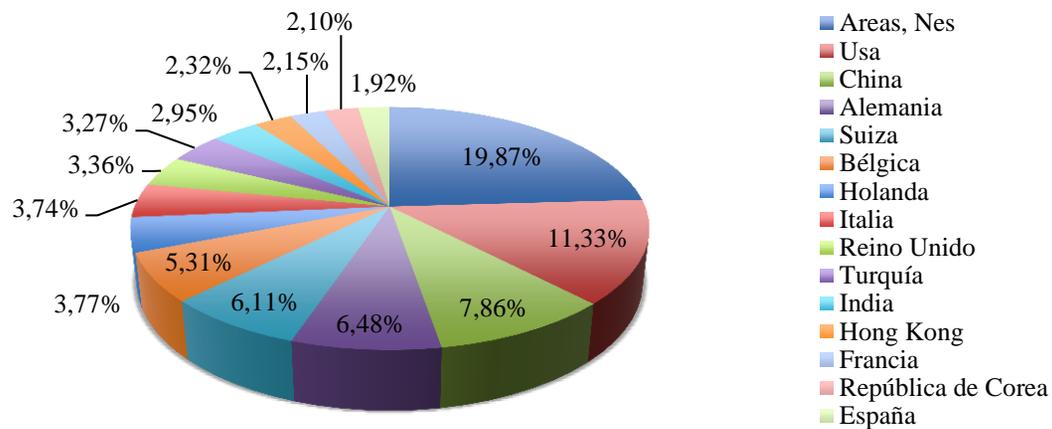
⁹ Areas not elsewhere specified: este parámetro se utiliza cuando el país que reporta a Naciones Unidas no envía detalles de sus socios comerciales en casos específicos, en ocasiones para proteger la información.

Gráfico 15. Países Proveedores de Israel- Top 15



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 16. Participación de los países proveedores- Israel- Top 15



Elaboración Propia. Basado en (WISER. 2014)

Dentro de los 15 principales países se observa que gran parte de los proveedores vienen de Europa. 8 de los 15 países se ubican en dicho continente, mientras 4 son países en Asia. En cuanto al acercamiento que tiene Israel hacia América, lo hace con Estados Unidos, siendo éste el mayor proveedor de Israel con una participación dentro de las importaciones del 11,33% en 2013.

En la tabla 13 se observa que dentro de los principales 25 países proveedores no aparece en la lista ningún país latinoamericano, sin embargo observando la lista completa de proveedores el primer país latinoamericano es Brasil en la posición 34 seguido de Argentina, Uruguay, México, Paraguay, Chile y Colombia, éste último en la posición 60 dentro de un total de 215 países. Esto demuestra la importancia de los acuerdos comerciales y acercamientos con otras economías, por lo que un reflejo de esto es la posición que ocupan los países anteriormente mencionados pues Israel cuenta con acuerdos con algún alcance comercial con estos.

El socio comercial más importante de Israel es Estados Unidos, país que reportó importaciones con valor de 8.159,49 millones de US, que representa el 11,33% sobre el valor total de las importaciones para el año 2013, sin embargo si se hace una comparación con el periodo anterior, las importaciones cayeron un 13,20% ya que en 2012 se registraron importaciones con valor de 9.399,8 millones de US. Mientras su principal socio muestra una caída en las importaciones, China, segundo socio comercial, registra un leve incremento entre 2012 y 2013, éste país tiene una participación del 7,56% seguido de Alemania y Suiza con 6,46% y 6,11% respectivamente.

Podría decirse que existe una diferencia en la participación entre el primer proveedor y el segundo, ya que éste solo tiene una participación equivalente al 7,86% del total de las importaciones realizadas en 2013 contra un 11,33% de Estados Unidos.

Finalmente, se establece que de acuerdo al flujo de importaciones los principales proveedores de Israel, luego de Estados Unidos como número 1, se encuentran China, Alemania, Suiza y Bélgica. De ahí en adelante, se considera que los siguientes países tienen una participación en 2013 menor al 4%.

4.3.1. 10 Principales Proveedores de Israel

Tabla 15. Principales Productos demandados por Israel y sus Proveedores- Millones de USD

Código	Producto	Rank	País	2013	% Participación
270900	Aceites crudos de Petróleo	1	Áreas , Nes	\$ 9.062,48	100%
710239	Diamantes no trabajados industrialmente	1	India	\$ 1.252,22	27,6%
		2	USA	\$ 744,93	16,4%
		3	Bélgica	\$ 732,10	16,2%
		4	Hong Kong	\$ 654,01	14,4%
		5	Áreas , Nes	\$ 333,87	7,4%
		48	Colombia	\$ -	
710231	Diamantes incluso trabajados sin clasificar	1	Bélgica	\$ 1.634,96	36,5%
		2	Suiza	\$ 1.100,87	24,6%
		3	Rusia	\$ 579,20	12,9%
		4	Áreas , Nes	\$ 501,19	11,2%
		5	Reino Unido	\$ 357,01	8,0%
		NA	Colombia	\$ -	
271019	Aceites derivados del petróleo	1	Áreas , Nes	\$ 2.225,52	75,8%
		2	USA	\$ 286,82	9,8%
		3	Canadá	\$ 101,79	3,5%
		4	Holanda	\$ 60,74	2,1%
		5	Rusia	\$ 57,62	2,0%
		NA	Colombia	\$ -	
870323	Vehículos de pasajeros cilindraje entre 1.500 y 3.000 cm ³	1	Corea	\$ 312,31	17,7%
		2	Japón	\$ 289,41	16,4%
		3	Alemania	\$ 285,67	16,2%
		4	Reino Unido	\$ 196,44	11,2%
		5	Turquía	\$ 185,46	10,5%
		NA	Colombia	\$ -	
854239	Procesadores y controladores	1	USA	\$ 590,90	42,0%
		2	Irlanda	\$ 336,88	23,9%
		3	Corea	\$ 112,93	8,0%
		4	Singapur	\$ 110,16	7,8%
		5	Holanda	\$ 59,39	4,2%
		71	Colombia	\$ -	
300490	Medicamentos de origen natural o sintético	1	Suiza	\$ 414,71	29,9%
		2	Holanda	\$ 151,87	11,0%
		3	Alemania	\$ 133,52	9,6%
		4	Bélgica	\$ 122,57	8,8%
		5	USA	\$ 104,21	7,5%
		NA	Colombia	\$ -	

Código	Producto	Rank	País	2013	% Participación
270119	Carbón no aglomerado	1	Áreas , Nes	\$ 1.153,87	100%
870322	Vehículos de pasajeros cilindraje entre 1.000 y 1.500 cm3	1	República Checa	\$ 144,27	16,0%
		2	Corea	\$ 130,84	14,5%
		3	España	\$ 90,22	10,0%
		4	Japón	\$ 79,40	8,8%
		5	Turquía	\$ 77,69	8,6%
		NA	Colombia	\$ -	
271012	Aceites livianos Biodiesel	1	Áreas , Nes	\$ 697,47	91,5%
		2	USA	\$ 45,49	6,0%
		3	Bélgica	\$ 13,01	1,7%
		4	Reino Unido	\$ 1,47	0,2%
		5	Holanda	\$ 1,22	0,2%
		NA	Colombia	\$ -	

Tabla 15 (Cont.) Principales Productos demandados por Israel y sus Proveedores- Millones de USD

Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Dentro de los principales productos importados por Israel, como se mencionó anteriormente, son productos que pertenecen al capítulo 27 es decir productos relacionados con combustibles minerales, así mismo dentro del mismo grupo existen piedras preciosas como diamantes, entre otros. Esto puede ser índice que Israel se caracteriza por ser una economía innovadora y dinámica de Medio Oriente.

Sin embargo en la tabla 14 además de mostrar los 10 productos más demandados por Israel, se muestra adicionalmente cuales son los países que proveen estos productos.

Infelizmente, Israel no reporta los proveedores de algunos productos como lo son los aceites crudos de petróleo y cartón no aglomerado. Sin embargo, dentro de los productos que registran datos, Colombia no tiene participación en el mercado importador de Israel. No obstante, dentro de los principales proveedores aquellos con mayor contribución en general están Estados Unidos, Bélgica, Holanda.

Dado que Israel no reporta datos comerciales con Colombia, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Colombia exportó en 2012 a Israel carbón (94,3%), café (2,7%), armas (1,4%), demás industria liviana (0,4%), maquinaria y equipo (0,3%) (Ministerio de Comercio, Industrial y Turismo, 2013). Las cifras anteriormente descritas, permiten establecer de manera previa que Colombia tendría potencial exportando carbón, pues es el séptimo producto que Israel más importa, sin embargo no existe información sobre los países que suplen dicha demanda. Este último coincide con el hecho de que el carbón es en la actualidad el segundo rubro de las exportaciones Colombianas hacia el resto del mundo.

Finalmente, de los restantes productos, los principales proveedores del mundo de cada producto en específico, son a su vez los principales proveedores del Israel, como es el caso de los medicamentos con Alemania, Bélgica y Estados Unidos, países que ocupan la tercera, cuarta y quinta posición respectivamente como país de origen de las importaciones de medicamentos pero que a nivel mundial son los principales proveedores, de los procesadores y controles con Estados Unidos y Singapur y en temas de vehículos de diverso cilindraje Corea y Japón ocupan una posición importante al estar dentro de los 5 primeros proveedores de dichos bienes.

4.4. Colombia – Israel

4.4.1. Principales productos exportados a Israel desde Colombia

El comercio entre Colombia e Israel, como se puede ver en detalle de la tabla 16, está concentrado en la exportación de Carbón, en el año 2013 la venta de carbón representó el 92% de las exportaciones, alrededor de 250 millones de dólares. Al existir esta concentración en un solo producto, la observación más evidente es que hay mucho espacio para diversificar las exportaciones hacia Israel, proceso que puede ser acelerado en el marco de un TLC.

El restante 8% de las exportaciones, se divide entre exportaciones de café 3,7%, armas 1%, Esmeraldas 0,4%, maderas 0,5% y una pequeña proporción también está conformada por dulces, galletas, productos de panadería y preparaciones de frutas, que de hecho pueden ser los productos que se pueden ver más beneficiados por una reducción de aranceles, ya que su precio final depende en mayor parte de los costos incurridos en su producción y transporte, que de la oferta y demanda, como es el caso de los commodities como el carbón.

Adicionalmente, a la poca diversificación de las exportaciones hacia Israel, en el gráfico 16 se puede observar que desde la firma del tratado en el 2013, las exportaciones han aumentado año corrido en el 2014 en un 38%, aunque el tratado todavía no ha sido ratificado, lo cual se puede leer como un buen recibimiento al acercamiento en las relaciones comerciales a través de la negociación del tratado. Las exportaciones de Carbón aumentaron en un 37%, sin embargo las exportaciones del resto de productos aumentaron en promedio un 93% respecto al año anterior.

En el acuerdo negociado por Colombia con Israel, la negociación acerca de los productos agrícolas y los agroindustriales, fue acordado que a la puesta en rigor del tratado desgravará el 97% del total de las exportaciones agrícolas que en la actualidad se dirigen hacia Israel, esta desgravación beneficia a productos como:

- Confites
- Chocolates

- Productos de Panadería
- Galletas dulces
- Arequipe
- Preparaciones de frutas y mermeladas
- Yuca, entre otros productos.

Adicionalmente, desde la entrada del acuerdo, los productos que actualmente se exportan a Israel, serán desgravados de Aranceles por medio de contingentes, es decir una cantidad fija de cada producto entrará al país socio sin ser gravados, de la siguiente forma:

- Flores: 1250 toneladas
- Carnes de Bovino y piñas frescas: 500 toneladas c/u
- Quesos y Mangos: 300 toneladas c/u
- Leche en Polvo, lactosueros, bananas secas, sandías, papayas y cebollas 100 toneladas c/u. (Ministerio de Comercio, industria y Turismo, 2013)

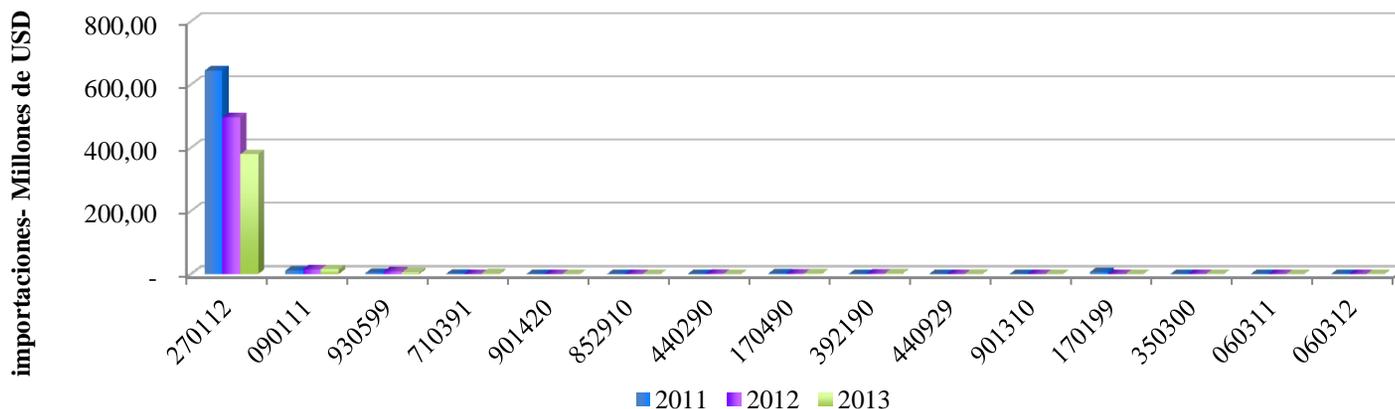
Lo anterior muestra que la disminución del costo para la mayoría de productos en Israel será de efecto inmediato desde la firma de tratado de libre comercio.

Tabla. 16. Top 24 Productos Exportados desde Colombia a Israel- Millones de USD

Rank	Código	Descripción	2011	2012	2013	Jun 2013 YTD	Jun 2014 YTD	Participación 2013
1	270112	Carbón Bituminoso, no Aglomerado	\$ 643,66	\$ 496,06	\$ 379,06	\$ 182,68	\$ 250,07	92,54%
2	090111	Café no tostado, no descafeinado	\$ 10,00	\$ 14,36	\$ 15,49	\$ 5,66	\$ 10,96	3,78%
3	930599	Partes y accesorios de armas, no clas.	\$ 3,57	\$ 7,23	\$ 4,31	\$ 1,07	\$ 2,34	1,05%
4	710391	Rubies, Safiros y Esmeraldas	\$ 0,60	\$ 0,06	\$ 1,97	\$ 1,09	\$ 1,57	0,48%
5	901420	Instrumentos y aparatos para navegación aérea	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%
6	852910	Antenas y reflectores de antena de cualquier tipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 0,56	0,00%
7	440290	Carbón Vegetal (Excl Bambú)	\$ 0,05	\$ 0,48	\$ 0,06	\$ 0,31	\$ 0,55	0,02%
8	170490	Artículos de confitería sin cacao	\$ 0,97	\$ 0,72	\$ 0,95	\$ 0,65	\$ 0,51	0,23%
9	392190	Las demás placas, láminas y hojas de plástico	\$ 0,06	\$ 0,77	\$ 0,98	\$ 0,46	\$ 0,51	0,24%
10	440929	Madera perfilada, lijada o unida (Excl Bambú)	\$ 0,12	\$ 0,15	\$ 0,43	\$ 0,29	\$ 0,43	0,10%
11	901310	Miras telescópicas para armas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 0,04	0,00%
12	170199	Azúcar de caña o de remolacha, los demás	\$ 6,16	\$ 0,02	\$ -	\$ -	\$ 0,22	0,00%
13	350300	Gelatinas y sus derivados,	\$ 0,14	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,09	\$ 0,20	0,05%
14	060311	Rosas recién cortadas	\$ 0,20	\$ 0,12	\$ 0,02	\$ 0,04	\$ 0,19	0,00%
15	060312	Claveles recién cortados	\$ 0,34	\$ 0,16	\$ 0,33	\$ 0,15	\$ 0,19	0,08%
16	170114	Los demás azúcares de caña	\$ -	\$ 0,10	\$ 0,28	\$ 0,22	\$ 0,15	0,07%
17	902690	Instrumentos y aparatos para la medida del caudal	\$ -	\$ -	\$ 0,02	\$ 0,01	\$ -	0,00%
18	170410	Chicles y demás gomas de mascar	\$ 0,01	\$ -	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ 0,08	0,01%
19	392330	Garrafon, Botellas, frascos y artículos similares	\$ 0,18	\$ 0,10	\$ 0,22	\$ 0,13	\$ 0,07	0,05%
20	700721	Vidrio de seguridad para automoviles y aeronaves	\$ -	\$ -	\$ 0,10	\$ 0,03	\$ 0,06	0,02%
21	392410	Vajilla y demás artículos para cocina de plástico	\$ 0,10	\$ 0,07	\$ 0,12	\$ 0,08	\$ 0,06	0,03%
22	701337	Vasos, los demás	\$ 0,04	\$ 0,02	\$ 0,05	\$ -	\$ 0,05	0,01%
23	611241	Conjuntos para entrenamiento o deporte, sinteticos	\$ 0,01	\$ 0,01	\$ 0,04	\$ 0,04	\$ -	0,01%

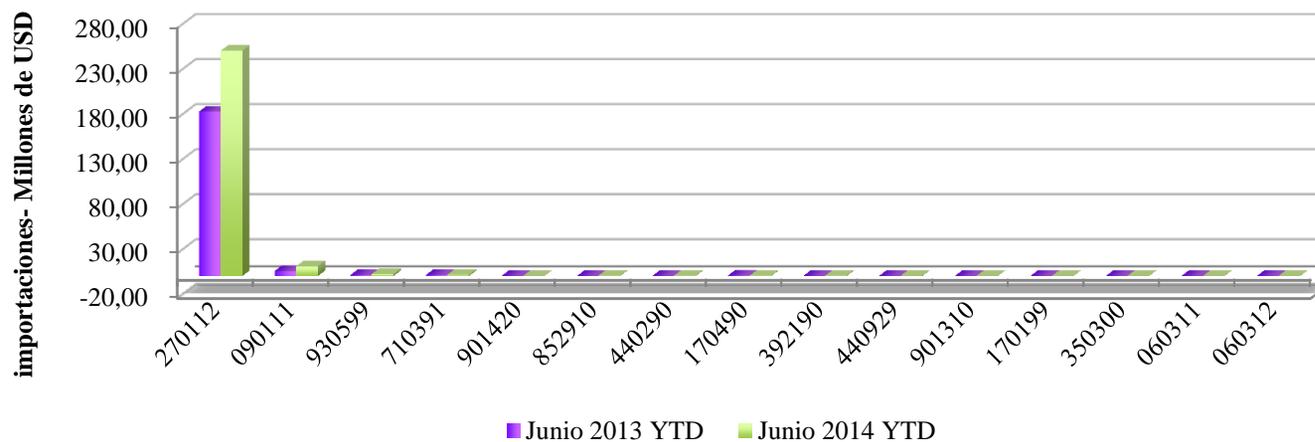
Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 17. Productos Exportados a Israel- Partida Arancelaria



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 18. Productos Exportados a Israel- 2013- 2014 YTD



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

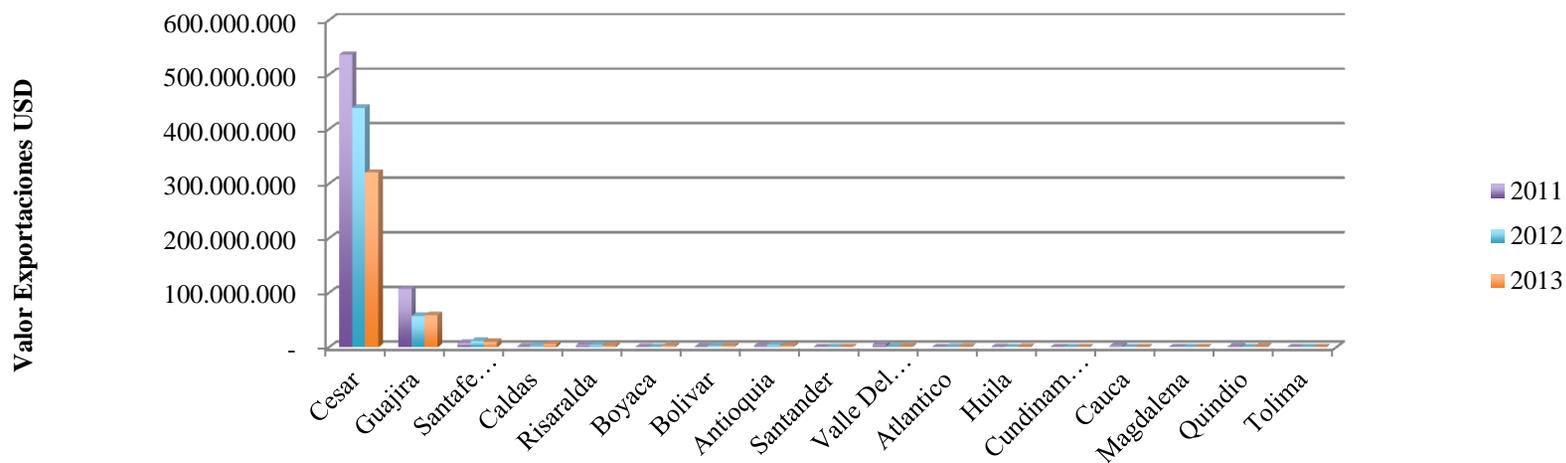
4.4.2. Departamentos que exportan a Israel

Tabla 17. Principales Departamentos que Exportan a Israel - USD

Rank	Departamento	2011	2012	2013	Junio 2013 YTD	Junio 2014 YTD	Participación 2013
	Todos los departamentos	\$ 672.386.882	\$ 525.822.444	\$ 409.634.038	\$ 195.494.951	\$ 270.367.646	
1	Cesar	\$ 536.405.835	\$ 439.135.726	\$ 320.198.447	\$ 146.052.284	\$ 214.582.805	78,2%
2	Guajira	\$ 107.250.881	\$ 57.213.178	\$ 58.918.044	\$ 36.652.509	\$ 35.677.029	14,4%
3	Santafé De Bogotá	\$ 7.845.419	\$ 11.741.826	\$ 10.065.934	\$ 3.844.083	\$ 5.714.801	2,5%
4	Caldas	\$ 879.237	\$ 3.272.938	\$ 5.708.012	\$ 2.066.065	\$ 4.065.683	1,4%
5	Risaralda	\$ 4.486.492	\$ 4.079.477	\$ 3.059.517	\$ 910.177	\$ 2.491.676	0,7%
6	Boyacá	\$ 626.004	\$ 596.937	\$ 2.072.905	\$ 1.139.589	\$ 1.645.085	0,5%
7	Bolívar	\$ 1.352.374	\$ 2.132.518	\$ 1.938.614	\$ 1.151.475	\$ 1.373.535	0,5%
8	Antioquia	\$ 3.087.722	\$ 3.679.062	\$ 2.328.791	\$ 957.542	\$ 1.120.375	0,6%
9	Santander	\$ 337.256	\$ 546.952	\$ 595.705	\$ 208.313	\$ 960.593	0,1%
10	Valle Del Cauca	\$ 4.879.570	\$ 993.555	\$ 1.305.554	\$ 949.207	\$ 785.127	0,3%
11	Atlántico	\$ 281.228	\$ 666.287	\$ 764.277	\$ 388.045	\$ 591.874	0,2%
12	Huila	\$ 463.861	\$ 152.155	\$ 733.855	\$ 490.485	\$ 47.181	0,2%
13	Cundinamarca	\$ 355.125	\$ 15.799	\$ 184.938	\$ 48.793	\$ 298.996	0,0%
14	Cauca	\$ 2.389.695	\$ 258.648	\$ 62.241	\$ -	\$ 211.453	0,0%
15	Magdalena	\$ 164.556	\$ 18.306	\$ 283.257	\$ 268.645	\$ 154.888	0,1%
16	Quindío	\$ 1.372.760	\$ 75.189	\$ 1.093.333	\$ 222.395	\$ 130.819	0,3%
17	Tolima	\$ 208.868	\$ 424.999	\$ 320.612	\$ 145.346	\$ 54.875	0,1%

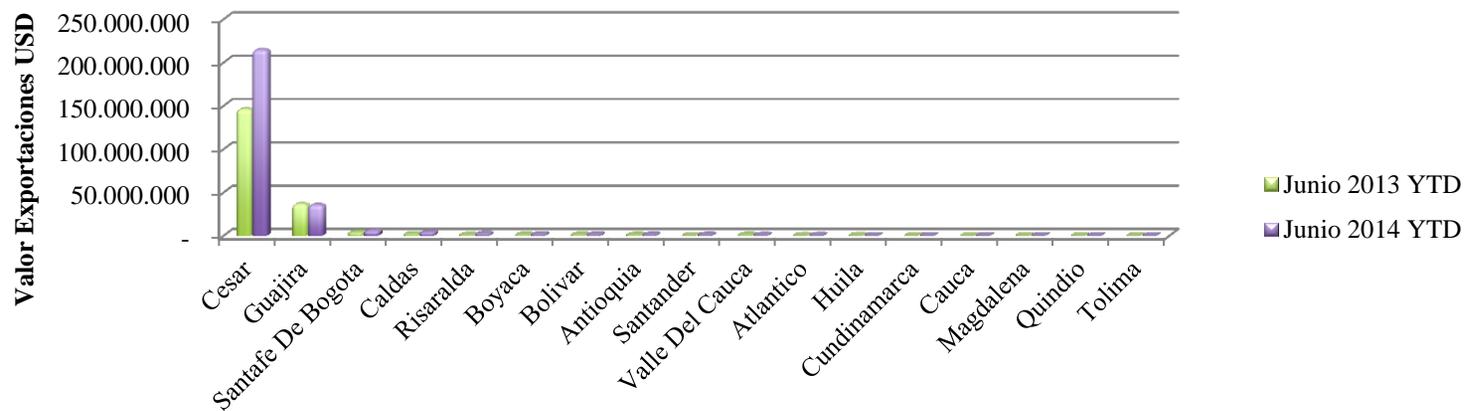
Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 19. Exportaciones a Israel por departamento 2011 a 2013



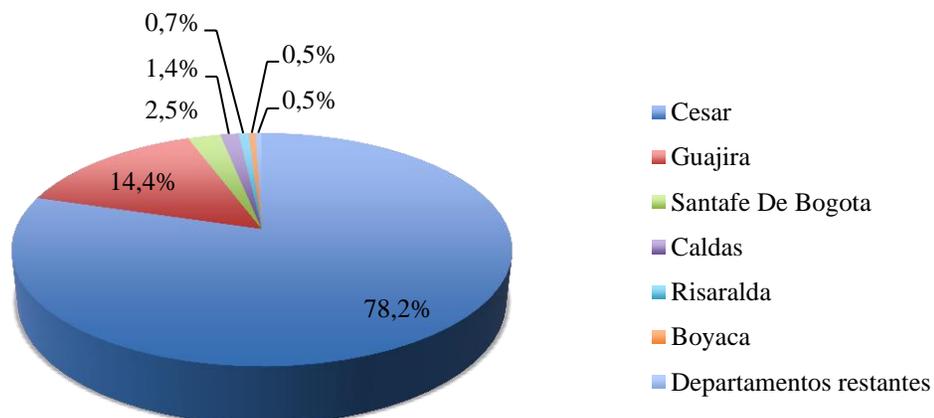
Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 20. Comparativo Junio exportaciones a Israel por departamento



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

Gráfico 21. Participación exportaciones hacia Israel por departamento 2013



Elaboración Propia. Basado en (WISER, 2014)

La tabla 15 muestra los 17 departamentos que han exportado hacia Israel estableciendo un ranking de acuerdo a los datos registrados para Junio 2014. El volumen de exportación hacia Israel que se registró en 2013 alcanzó un valor total de \$ 409.634.038 USD. Los departamentos que mostraron mayor participación durante este año fue Cesar con una participación dentro del total de 78,2% por lo tanto, Cesar es el departamento más importante pues para este periodo tuvo exportaciones por valor de \$ 320.198.447 USD.

En segundo lugar, con una participación menor, está Guajira, cuyas exportaciones ascienden a \$ 58.918.044 y tiene una participación del 14,4%. Cesar y Guajira son los departamentos cuyo rubro que se exporta en mayor cantidad corresponde a los productos del capítulo 27, es decir, combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación.

Por su parte, Bogotá exporta armas, municiones, y sus partes y accesorios correspondientes al capítulo 93. Bogotá reportó exportaciones con valor de \$10.065.934 USD para 2013, de éste total, \$ 4.315.741 USD pertenece a armas y municiones.

Los anteriores son los 3 departamentos más importantes para el comercio con Israel, pues son aquellos que registran un mayor valor de las exportaciones hacia Medio Oriente.

Por otro lado, si se analiza el valor de las exportaciones realizadas por los departamentos que registran datos, en el caso de Cesar, Guajira, Risaralda, Antioquia, Valle del Cauca y Cauca han presentado caídas en el valor de las exportaciones desde 2011. Sin embargo, la mayoría de departamentos reportan cifras positivas para Junio 2014 comparado con el mismo periodo del año anterior. Por ejemplo, Cesar que para Junio 2013 registró exportaciones por \$ 146.052.284 y para Junio 2014 \$ 214.582.805, lo que representa un incremento del 46,9%.

Así mismo, los departamentos que exportaron en 2011 hacia Israel mantienen una tendencia exportadora, algunos con comportamiento constante como Santander o Antioquia y otros con comportamiento volátil como Cauca o Valle del Cauca.

En conclusión la participación es poca con respecto a otros países, no obstante la posible firma e inicio de un acuerdo comercial entre los países en cuestión puede incentivar varias industrias fomentando el incremento de las exportaciones hacia Israel.

4.4.3. Productos exportados a Israel, Análisis por departamento

En el cuadro 5, se encuentra la distribución de los principales 24 productos exportados a Israel según el departamento desde donde se exportan.

Tabla de Abreviaturas

Cesar	CES
Guajira	GUAJ
Bogotá	BOG
Caldas	CLDS
Risaralda	RSDA
Boyacá	BOY
Bolivar	BOLV
Antioquia	ATQA
Santander	SDER
Atlántico	ATLA
Huila	HLA
Cauca	CAUC
Magdalena	MGNA
Quindío	QUIN
Tolima	TOLM

Part.	Producto/Depto	CES	GUAJ	BOG	CLDS	RSDA	BOY	BOLV	ATQA	SDER	VCAU	ATLA	HLA	CAUC	MGNA	QUIN	TOLM
270112	Carbón Bituminoso	x	x														
090111	Café no tostado			x	x	x			x	x			x	x	x	x	x
930599	Partes y accesorios de armas			x													
710391	Rubies, Safiros y Esmeraldas						x										
392190	Las demás placas de plástico							x									
170490	Artículos de confitería				x						x						
481820	Pañuelos y Toallitas								x								
440929	Madera perfilada, lijada			x				x									
440729	Madera aserrada							x									
060312	Claveles recién cortados			x			x										
170114	Azúcar de caña										x						
851770	Partes de tel. inalambrico			x													
392330	Garrafones, Botellas, frascos							x	x								
350300	Gelatinas y sus derivados											x					
410792	Cueros preparados, curtidos								x								
851762	Aparatos para la rec. de voz			x													
841191	Partes de turborreactores			x													
392410	Vajillas de Plástico							x	x		x						
903149	Máquinas de medición							x									
903289	Inst. para regulación o control			x													
700721	Vidrio de seguridad para auto			x													
481890	Sábanas de camas								x								
440290	Carbón Vegetal (Excl Bambú)		x						x			x					
902129	Protésis Dentales			x													

- x Exportaciones anuales en 2013 mayores a USD 45M
- x Exportaciones anuales en 2013 entre USD 30,1- 45M
- x Exportaciones anuales en 2013 entre USD 15,1- 30M
- x Exportaciones anuales en 2013 entre USD 7,6- 15M
- x Exportaciones anuales en 2013 entre USD 1,1- 7,5M

x Exportaciones anuales en 2013 entre USD 0-1M

Cuadro 6. Productos Exportados a Israel por departamento
Elaboración propia, basado en (WISER, 2014)

De la misma manera que las exportaciones de Colombia hacia Israel están concentradas en el Carbón, al revisar el detalle por departamento, el valor de las exportaciones se concentra en los dos departamentos que exportan este mineral, Cesar y la Guajira, lo que quiere decir que estos dos departamentos concentran en la actualidad el 92% del total de las exportaciones, por lo anterior, uno de los mayores retos que enfrenta la implementación de este TLC, es la diversificación geográfica y así mismo de productos que se pueden negociar con Israel.

Si observamos el cuadro 5 desde el punto de vista de diversificación de productos, los departamentos que más productos exportan a Israel son: Bogotá, Bolívar y Antioquía, sin embargo las exportaciones no superan el millón de dólares en el año 2013 para la mayoría de partidas, con excepción del café y las partes para armas en Bogotá, esta es una señal de potencial de crecimiento en el marco de un tratado de libre comercio, ya que es más factible aumentar el volumen de exportaciones cuando ya existe alguna capacidad instalada para la producción y comercialización de un producto.

Por último, del cuadro anterior también se puede observar que el producto que se puede establecer como común denominador entre los departamentos es el Café, que en el 2013 registra 15 millones de dólares en exportaciones, lo cual muestra la importancia que sigue teniendo el producto para la economía Colombiana y la transversalidad territorialidad de su producción.

4.5. Logística de exportación hacia Israel

Israel, como se había descrito, es un país que se ubica en Medio Oriente en la ribera del mar Mediterránea limitando con el Líbano, Siria, Jordania, Cisjordania y Egipto.

Israel cuenta con 47 aeropuertos en todo su territorio, la extensión total de las carreteras es de 18.566 km que se encuentran pavimentadas de las cuales 449 km son autopistas. El país cuenta con una red férrea de 975 km En términos marítimos, los principales puertos son Ashdod, Eilat, Hadera, Haifa, de los cuales se especializan en carga los puertos de Ashdod y Haifa. (CIA - The World Factbook, 2014).

La siguiente gráfica muestra los principales puertos de carga en Israel junto con el puerto Eilat:



Fuente: (Proyectos curiosos: la LAV de Israel., 2013)

Según Pro Colombia, el acceso al mercado israelí se caracteriza por contar con varios medios incluyendo rutas marítimas como aéreas, incluyendo servicios directos o con transbordo en diversos puertos.

De acuerdo al informe de Competitividad 2014 – 2015 elaborado por el Foro Económico Mundial, Israel ocupa la posición 34 dentro de 144 países que hacen parte del informe, esto quiere decir, que dentro de los parámetros que se tiene en cuenta Israel tiene calificaciones altas lo que refleja óptimas condiciones para el transporte dentro del país. Así mismo dentro del Índice Global de Competitividad se califica la infraestructura 5/7 siendo 7 la calificación más alta. (World Economic Forum). La siguiente imagen, que hace parte del informe anteriormente mencionado, muestra parámetros que determinan la calificación del pilar Infraestructura. La

primera columna corresponde a un puntaje que se asigna al parámetro que compone el IGC¹⁰ y la segunda columna es el ranking sobre un total de 144 países.

Cuadro 7. Indicadores de Competitividad de la Infraestructura en Israel

2nd pillar: Infrastructure		
2.01	Quality of overall infrastructure	4.4 63
2.02	Quality of roads.....	4.7 45
2.03	Quality of railroad infrastructure.....	3.0 54
2.04	Quality of port infrastructure.....	3.8 86
2.05	Quality of air transport infrastructure.....	4.9 50
2.06	Available airline seat km/week, millions*	538.4 41
2.07	Quality of electricity supply.....	5.9 34
2.08	Mobile telephone subscriptions/100 pop.*	122.8 53
2.09	Fixed telephone lines/100 pop.*	44.8 15

Fuente: (World Economic Forum)

Así mismo, el Banco Mundial emite un Índice de desempeño logístico (LPI por sus siglas en inglés), el cual para 2014 fue 3,26 en el que 1 es el puntaje más bajo y 5 el más alto. Este índice, según el Banco Mundial, refleja las percepciones de la logística basado en la eficiencia del proceso de despacho en aduanas, la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y transporte, la facilidad de acordar embarques a precios competitivos, calidad de servicios logísticos, capacidad de seguir y rastrear los envíos y la frecuencia con la cual los embarques llegan al consignatario en el tiempo programado (World Bank).

Israel está por encima del promedio, lo que una vez más demuestra las condiciones óptimas para el transporte lo que beneficia el desarrollo del comercio entre los país pues facilita el intercambio de mercancías y acceso a diferentes mercados dentro del mismo país.

¹⁰ Índice Global de Competitividad – Global Competitiveness Index

4.5.1. Conectividad hacia Israel desde Colombia



Conectividad Aérea:

Israel cuenta con 47 aeropuertos, de los que se destacan Ben Gurion y Ovda que pertenecen a las ciudades de Tel Aviv y Eilat respectivamente. El aeropuerto Internacional Ben Gurion es el principal aeropuerto pues se ubica en la capital del país. No existen una amplia y variada oferta de vuelos desde Colombia hacia Israel, según ProColombia, en cuanto a oferta de vuelo de pasajeros existe AirCanada, Iberia, Delta, Lufthansa que realizan vuelos con conexiones por Canadá, España, Estados Unidos y Alemania respectivamente. En temas de transporte de carga están: British Airways, FedEx, Martinair Cargo, Cargolux, éstas conectan los dos países desde ciudades como Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla

Se pueden encontrar frecuencias diarias, o con una menor periodicidad. Así mismo, el número de conexiones puede variar de una aerolínea a otra lo que puede modificar el costo del transporte de mercancía por este medio. (ProColombia)



Conectividad Marítima:

Los principales puertos en Israel son Ashdod y Haifa, ubicados en el mar Mediterráneo. El puerto de Haifa es el puerto más grande e importante del país según informes de ProColombia.

La conectividad se hace desde Colombia desde ciudades como Barranquilla, Buenaventura y Cartagena, siendo Cartagena el que ofrece mayores opciones como punto de Embarque hacia Israel.

4.5.2. Costos de transporte

Los costos de transporte pueden variar de acuerdo a la forma en que se transporte la mercancía. El transporte por vía marítima suele tener menor costo comparado con el transporte por vía aérea, sin embargo en este escenario el tiempo y frecuencia de los despachos pueden ser

variables a contemplar entre seleccionar uno u otro de acuerdo a las necesidades de cada empresa y/o producto.

Así mismo, los costos pueden variar de acuerdo al origen y destino, pues en el caso marítimo existen algunos puertos con mayor flujo de mercancía por lo que esto reduce el costo de transporte.

En promedio, el valor por kilo aéreo 6 USD a 4.80 USD, dependiendo del peso de la mercancía que se quiera transportar. A diferencia de Japón, que ofrece una tarifa para más de 1000 Kg, hacia Israel la escala oscila entre menos de 45kg hasta menos de 500 kg. Al igual que Japón se deben considerar otros costos (fuel charge, cargos de seguridad, etc.) por lo que una mercancía de al menos 90 Kg puede costar 3000 USD (para más detalle ver Anexo 2).

5. Recomendaciones

A partir del análisis realizado a lo largo de este trabajo es evidente que las oportunidades de negociaciones entre compañías Colombianas y los países socios, pueden ser potencializadas gradualmente con la entrada en vigencia del tratado, ya que entre más asimétricas sea la estructura de la economía, las oportunidades de intercambio son aún mayores. Este es precisamente el caso de las economías de Japón e Israel, ya que respecto a la Colombiana son economías intensivas en Capital, con recursos centrados en el desarrollo de la industria y la tecnología y con grandes necesidades de abastecimiento, tanto de commodities como el petróleo como de productos agrícolas, sus derivados y manufacturas.

Respecto a los productos con potencialidad de desarrollo en el marco de la entrada de vigencia de estos tratados, de acuerdo a la información recopilada para cada país, los productos identificados son los siguientes:

Japón:

Según los resultados reflejados por el indicador de potencialidad de producto, a partir del comportamiento de la demanda de importaciones de cada producto, y a su vez del comportamiento de las exportaciones desde Colombia hacia Israel, los productos de mayor potencialidad se pueden analizar en dos grupos; exportaciones tradicionales y exportaciones no tradicionales.

- Entre las exportaciones tradicionales, encontramos bien posicionados en el ranking a productos como los claveles, las esmeraldas y el carbón:
 1. En el caso de los claveles, se destaca la importancia de Colombia como país proveedor de esta flor al Japón, ya que en año 2013, el 74% de la importaciones de claveles fueron originadas en Colombia.
 2. Al referirse a las Esmeraldas, el aspecto a destacar es el comportamiento de la demanda de importaciones por este producto en Japón, ya que en el periodo 2010-

- 2013, las importaciones en general del mercado Japonés, de esta piedra preciosa, crecieron un 103%, lo anterior garantiza oportunidades de mayores exportaciones al país, ya que la demanda por el producto se está expandiendo.
3. Por último, para el caso del carbón, el indicador que aumenta la potencialidad de este producto, es la cantidad demandada por Japón, ya que dentro de todos los productos exportados por Colombia hacia Japón, es el único producto que se encuentra en el top 10 de productos importados, y que adicionalmente Colombia figura entre el top 10 de proveedores, lo que muestra la alta dependencia por las importaciones de Carbón por parte de Japón, esto garantiza estabilidad en la demanda del producto.
- Por otro lado, entre las exportaciones menos tradicionales, se encuentran productos como los abrigos y chaquetas, los fungicidas y el Algodón:
1. A partir del análisis para los abrigos y chaquetas, sus fuentes de potencialidad son el comportamiento positivo, tanto de la demanda interna del producto, que se refleja a su vez en una mayor cuota de mercado para Colombia en las importaciones totales.
 2. El caso de los fungicidas se debe principalmente al aumento de la presencia Colombiana en las importaciones totales hechas por Japón, ya que entre los años 2010 y 2013, la cuota de mercado ha aumentado en un 10%, lo cual representa el mejor comportamiento para cualquiera de los productos exportados desde Colombia hacia Japón.
 3. Para terminar, el Algodón se posiciona como producto con Potencialidad, por razones muy similares al análisis hecho para los abrigos y chaquetas; el comportamiento de la demanda interna aumentó, a su vez que la participación de las exportaciones Colombianas en el total importado por Japón, durante el período 2010-2013.

Israel:

Para el caso de Israel, por razones de disponibilidad de datos, no fue posible realizar el ejercicio a través de la metodología del indicador de potencialidad del producto. Sin embargo a partir de los datos disponibles, es posible recomendar el desarrollo de los siguientes productos dentro del marco de entrada en vigencia del tratado:

- Productos como contenidos en la confitería, productos de panadería, galletas y dulces. Aunque las exportaciones a Israel en la actualidad están concentradas en el Carbón, productos como los mencionados anteriormente tienen algunas ventajas frente al desarrollo de este commodity; el grado de valor agregado puede diferenciarse para diferentes segmentos, según el perfil del consumidor Israelí, adicionalmente el precio no depende de la misma manera de los precios internacionales de los productos, sino que puede ser determinado a mayor comodidad del vendedor y del comprador.

5.1. Recomendaciones respecto a la Logística de Exportación

La logística de exportación en Colombia, para cualquier compañía en establecida en el país, debe ir de la mano de una buena relación con la Agencia de Aduana y la Agencia de Carga, de esta manera, a partir de conversaciones con agentes de carga y exportadores recientes, se estableció la siguiente lista de recomendaciones a tener en cuenta:

1. Para poder establecer una relación comercial con la Agencia de aduana, es necesario poder proveer los documentos necesarios, para que la Agencia pueda operar en nombre de la empresa, entre estos documentos, que deben ser revisados anualmente, se encuentran: Circular 170 de la DIAN, Estados Financieros al último cierre contable, copia de la cédula del representante legal, referencias bancarias y comerciales y el Mandato Aduanero, que constituye el poder que otorga la empresa contratante a la agencia.
2. En el caso de una exportación por el modo de carga Aéreo, es necesario contar con una carta de responsabilidad por la mercancía, una carta dirigida a la policía antinarcóticos declarando la procedencia de la mercancía, la factura de la mercancía y es recomendable contar con el Packing list. Los modelos de las cartas mencionadas anteriormente, usualmente son proporcionados por las Agencias de Aduana.
3. En caso de hacer una exportación marítima, es necesario que adicional a la factura, se proporcione un poder a la sociedad Portuaria para la movilización de la carga.
4. Adicionalmente a las consideraciones de movilización de la carga, es importante tener en cuenta el empaque que se ha de usar. Usualmente, el empaque y las condiciones de

etiquetado son establecidas con el cliente de antemano, sin embargo, cuestiones como que la madera del palet en donde se transportan las cajas sea certificada, deben ser tenidas en cuenta.

Las anteriores son recomendaciones básicas, a pesar de estas, una de las claves para realizar una exportación exitosa radica en la escogencia del Agente de Carga, que en muchas ocasiones puede recomendar un Agente de Aduana. Un Agente de carga serio, bien constituido y con una red de apoyo internacional sólida, esta en capacidad de asesorar a los exportadores en diferente regulaciones que pueden estar establecidas o cambiar en los países de destino, es por esto que es muy importante escoger un agente que tenga experiencia en tránsitos hacia el país socio.

6. Conclusiones

Poder desarrollar una metodología consistente para evaluar los beneficios de un tratado de libre comercio, puede llegar a ser difícil debido a la cantidad de información disponible, sin embargo, poder partir desde el supuesto que las dos economías se van a beneficiar de las negociaciones, puede ser de gran beneficio para el análisis, ya que; en el caso de economías de gran asimetría en términos de sus sectores de la economía desarrollados, primario, secundario y terciario, las ganancias en los términos de intercambio para cada país pueden maximizarse.

A través del ejercicio propuesto desde el observatorio de tratados de libre comercio, se desarrolló una metodología mediante la cuál se podía recopilar información, y de manera consistente poder analizar el comportamiento de la demanda por importaciones, y a la vez, el comportamiento de las exportaciones entre Colombia y cada uno de los países socios. Sin embargo, para poder hacer conclusiones concretas acerca de las oportunidades de cada uno de los productos analizados en los mercados extranjeros, se consideró que era necesario poder resumir el análisis en una sola variable, que fuera función de la información que se obtuvo en el ejercicio de investigación. De esta manera, a través de la construcción del indicador de potencialidad de productos, tenemos una medida que recoge el comportamiento de la demanda por el producto importado, así como la participación de mercado, en una sola escala comparable, para establecer rankings entre los productos y sectores analizados.

Para Japón y Colombia, la entrada en vigencia del tratado de libre comercio, representa oportunidades tanto para los sectores de exportaciones tradicionales como para los sectores de exportaciones no tradicionales, sin embargo, también representa grandes retos en aspectos logísticos, y a su vez en el mantenimiento de las cuotas de mercado, sobre las importaciones totales, ya que hay algunos productos que tienen un gran potencial de crecimiento, no han podido consolidar una cantidad estable de exportaciones año a año. Lo anterior indica que todavía existe espacio para el desarrollo de mercado para productos que no se exportan en la actualidad de manera regular.

Para el caso de Israel y Colombia, el panorama es muy distinto al Japonés, ya que en la actualidad las exportaciones hacia el país del medio oriente, se encuentran concentradas en un 94% en la exportación de Carbón, lo cual representa un reto para el desarrollo de mercado para otros productos dentro de la vigencia de este tratado.

Finalmente, en adición a las conclusiones y recomendaciones anteriores, la importancia de la negociación de tratados de libre comercio no puede ser subvalorada, o dada por sentado, ya que como se evidenció a lo largo de este trabajo, el aumento de la complejidad de factores que pueden influir en el éxito o fracaso de una negociación con miras a la integración Económica, depende en una buena proporción, del conocimiento y la preparación con la que el país aborde y plante los retos que representan los tratado de libre comercio de última generación, y con esto último se hace referencia a un plan de acción claro para los productos definidos como potenciales en el marco de cada acuerdo.

7. Bibliografía

OMC. (2014). *Información sobre comercio internacional y acceso a mercados* . Retrieved 05 de Octubre de 2014 from World Trade Organization: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_bis_s.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22es%22}}

Balassa, B. (2011). *The Theory of Economic Integration (Routledge Revivals)*. Routledge.

Powell, L. (2003). *In Defense of Multilateralism* . New Haven : Yale Center for Environmental Law and Policy.

Schiff, M., & Winters, A. (2003). *Regional Integration and Development*. Washington : A co-publication of the World Bank and Oxford University Press.

Embajada de Colombia en Japón. (05 de Octubre de 2014). *Asuntos Políticos*. Retrieved 05 de Octubre de 2014 from Embajada de Colombia en Japón: http://japon.embajada.gov.co/colombia/asuntos_politicos

Servicios Nacionales Postales. (22 de Mayo de 2008). *Colombia - Japón: 100 años de Amistad y Cooperación*. Retrieved 5 de Octubre de 2014 from 4-72: <http://www.4-72.com.co/files/Japón%20-%20Bolet%C3%ADn%20Informativo.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (16 de Octubre de 2014). *Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón*. Retrieved 19 de Octubre de 2014 from Acuerdos Comerciales y de Inversión: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=3965>

Organización Mundial del Comercio. (2014). *Participación en acuerdos comerciales regionales*.
From Organización Mundial del Comercio:
[http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_participation_map_s.htm?country_selected=JP
&sense=b](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_participation_map_s.htm?country_selected=JP&sense=b)

Gobierno de Colombia - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2012). *Report of the Joint Study Group for an Economic Partnership Agreement (EPA) between Japan and the Republic of Colombia*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

CIA. (20 de Junio de 2014). *The World Factbook*. Retrieved 10 de Noviembre de 2014 from Central Intelligence Agency: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html>

WISER. (2014). *Wiser Trade*. Retrieved 7 de Octubre de 2014 from <http://www.wisertrade.org.ez.urosario.edu.co/ftlib16web/ja/zul/ftbegin.zul>

CIA - The World Factbook. (20 de Junio de 2014). *Central Intelligence Agency*. Retrieved 20 de Noviembre de 2014 from The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html>

World Economic Forum. (n.d.). *Reports*. Retrieved 26 de Noviembre de 2014 from The Global Competitiveness Report 2014 - 2015: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>

World Bank. (n.d.). *Banco Mundial*. Retrieved 26 de Noviembre de 2014 from Datos - Índice de desempeño logístico: <http://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ>

ProColombia. (n.d.). *Herramientas para el exportador colombiano - Logística*. Retrieved 26 de Noviembre de 2014 from ProColombia: <http://www.colombiatrading.com.co/herramientas/logistica>

Japan Automobile Directory. (n.d.). *Japan Ports*. From Ports from Japan: http://www.japanautopages.com/useful_resources/ports.php

Embajada de Colombia en Israel. (30 de Noviembre de 2014). *Relaciones Bilaterales - Instrumentos y Acuerdos Suscritos*. Retrieved 30 de Noviembre de 2014 from Embajada de Colombia en Israel: http://israel.embajada.gov.co/colombia/instrumentos_acuerdos

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (16 de Diciembre de 2011). *Acuerdos comerciales y de Inversión*. Retrieved 9 de Diciembre de 2014 from Análisis y Estudios: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=2013>

Ministerio de Comercio, Industrial y Turismo. (27 de Septiembre de 2013). *Acuerdos Comerciales y de Inversión*. From ABC del Acuerdo Comercial con Israel: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=32057>

ProColombia. (19 de Abril de 2014). *Perfil de logística desde Colombia hacia Israel*. Retrieved 10 de Diciembre de 2014 from http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_israel_2014.pdf

CIA - The World Factbook. (22 de Junio de 2014). *The World Factbook - Israel*. Retrieved 10 de Diciembre de 2014 from CIA - Central Intelligence Agency: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/is.html>

Proyectos curiosos: la LAV de Israel. (16 de Diciembre de 2013). From Ruedaycarril: <http://ruedaycarril.wordpress.com/2013/12/16/proyectos-curiosos-la-lav-de-israel/>

Banco Central de Ecuador. (2004). *Análisis Sectorial para la Inserción de Ecuador en los mercados mundiales: Notas Metodológicas*.

Arguello, R. (2000). Economic Integration. An overview of Basic Economy Theory and other Related Issues. *Borradores de Investigación* , 4-6.

Inaba, K. (Diciembre de 2004). *JETRO*. Retrieved 10 de Diciembre de 2014 from www.jetro.go.jp/argentina

Ministerio de Comercio, industria y Turismo. (27 de Septiembre de 2013). *tlc.gov.co*. Retrieved 3 de Diciembre de 2014 from ABC del acuerdo comercial con Israel : <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=8047&dPrint=1>