

ORIGINAL
Artículo de investigación

Oportunidades comerciales entre la república de Colombia e Israel*

Commercial opportunities between the republic of Colombia and Israel

Recibido: Mayo 16 de 2024 - Evaluado: Agosto 18 de 2024 - Aceptado: Noviembre 20 de 2024

Guerdis Paola David-López **
<https://orcid.org/0000-0001-9823-5358>
Jhon Leandro Garnica-Contreras ***
<https://orcid.org/0009-0002-4690-9888>
Martha Liliana Torres-Barreto ****
<https://orcid.org/0000-0002-4388-5991>

Para citar este artículo / To cite this Article

David-López, G. P., Garnica-Contreras, J. L., & Torres-Barreto, M. L. (2025). Oportunidades comerciales entre la república de Colombia e Israel. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 10(19), 1-22.
https://doi.org/10.18041/2539-3669/gestion_libre.19.2025.12583

Editor: Dr. Rolando Eslava-Zapata

Resumen

Este artículo examina las implicaciones y el impacto del Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel, destacando la importancia para la exportación de bienes agrícolas y tecnológicos. Se realiza una revisión de investigaciones previas, identificando cómo la colaboración entre estos países ha abierto puertas a innovaciones significativas en el sector agrícola y tecnológico; y cómo este tratado ha permitido a Colombia enfrentar desafíos económicos y sociales mediante el fortalecimiento de la infraestructura local y la inversión en tecnología avanzada. Asimismo, se examinan los retos y oportunidades que el tratado presenta, incluyendo el cumplimiento de altos estándares de calidad y certificación exigidos por

* Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Trabajo vinculado a la Universidad Autónoma de Bucaramanga, y a la Universidad Industrial de Santander).

** Doctora en ciencias políticas por la Universidad Dr. Rafael Belloso Chacín, Venezuela. Magister en gerencia empresarial por la Universidad Dr. Rafael Belloso Chacín, Venezuela. Profesora en la Universidad Autónoma de Bucaramanga, Colombia. Email: gdavid@unab.edu.co

*** Master in Business Administration por la University of Wales Trinity St. David, Reino Unido. Especialista en Information Management por la University of Wales Trinity St. David, Reino Unido. Profesional en Negocios Internacionales por la Universidad Santo Tomás Sede Bucaramanga, Colombia. Profesor en la Universidad Autónoma de Bucaramanga, Colombia. Email: jgarnica19@unab.edu.co

**** Profesora de la Universidad Industrial de Santander, Colombia. Doctora en Estrategia y Marketing empresarial por la universidad de Castilla La Mancha, España. Magister en Economía industrial por la universidad Carlos III de Madrid, España. Ingeniera de Sistemas por la Universidad Autónoma de Bucaramanga, Colombia. Email: mltorres@uis.edu.co

el mercado israelí. Los resultados revelan que El Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel representa una pieza fundamental en la estrategia de internacionalización de la economía colombiana, especialmente para la región de Santander y su sector agrícola. Este tratado, inspirado en los principios de apertura y globalización que han guiado la política económica colombiana desde la década de los noventa, promueve una integración más profunda de Colombia en la economía mundial. Por lo tanto, se concluye que el Tratado de Libre Comercio es un motor para el crecimiento económico y la diversificación del mercado, y también representa una oportunidad para promover prácticas agrícolas responsables y sostenibles que benefician tanto a Colombia como a Israel.

Palabras clave: Tratado de Libre Comercio, Colombia, Israel, agroindustria, agricultura

Abstract

This article examines the implications and impact of the implications and effects of the Colombia-Israel Free Trade Agreement, highlighting the importance of importance for the export of agricultural and technological goods. A review of previous research is carried out, identifying how the collaboration between the two countries has opened doors to significant innovations in the agricultural and technological sector; and how this treaty has allowed Colombia to face and how this agreement has enabled Colombia to address economic and social challenges by strengthening local infrastructure and investing in advanced technology. Advanced technology. It also examines the challenges and opportunities presented by the treaty, including meeting the high quality and certification standards required by the Israeli market. Certification standards are needed for the Israeli market. The results reveal that the Colombia-Israel Free Trade Agreement represents a key element in internationalization. The results reveal that the Colombia-Israel Free Trade Agreement represents a fundamental piece of the internationalization strategy of the Colombian economy, especially for the Santander region and its agricultural sector. This treaty, inspired by the principles of openness and globalization that have guided Colombian economic policy since the 1990s, promotes deeper integration of Colombia into the integration of Colombia into the world economy. Therefore, it is concluded that the Free Trade Agreement is an engine for economic growth and market and market diversification, and it also represents an opportunity to promote responsible and sustainable agricultural practices that benefit Colombia and Israel.

Keywords: Free Trade Agreement, Colombia, Israel, Agribusiness, Agriculture

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. – ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. – I. Problema de investigación. – II. Metodología. – III. – Resultados de investigación. –1. Estado actual del Tratado de Libre Comercio. - 2. Dinámica comercial y económica reciente. - 3 Oportunidades de negocios para Colombia en el marco del Tratados de Libre Comercio. - 4. Cooperación económica. - 5. Oportunidades para agronegocios en Santander en el marco del Tratados de Libre Comercio. -6. Estrategias de internacionalización para productos potenciales del sector agrícola y agroindustrial de Santander. – 7. Implementación y monitoreo. CONCLUSIÓN. - REFERENCIAS.

Introducción

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre la Republica de Colombia e Israel marca un hito estratégico en la política de apertura y globalización económica de Colombia, un proceso que comenzó en los años

noventa durante el gobierno de Gaviria. Este tratado, al igual que acuerdos anteriores con otras naciones, busca integrar más profundamente a Colombia en el circuito global del comercio y la innovación. A través de la eliminación de aranceles y la reducción de barreras no arancelarias, el TLC con Israel no solo facilita el acceso a productos y tecnologías que no se producen localmente, sino que también amplía las oportunidades para exportar productos colombianos altamente especializados y competitivos en mercados internacionales. Esta integración busca optimizar la división del trabajo entre las naciones y maximizar las ventajas comparativas, bajo los principios económicos clásicos de libre comercio promovidos por economistas como Adam Smith y David Ricardo (Ricardo, 1891; Smith, 1937).

La esencia del TLC se fundamenta en la confianza en el mercado, tal como lo sugiere "la mano invisible" de Smith, asociando la riqueza de las naciones con la división del trabajo (Vargas & Giraldo, 2007; Landaverry, 2015). Este principio promueve la competencia y, como resultado, una mayor productividad, conduciendo a un incremento en la producción de bienes y servicios, elevando los ingresos de la población, mejorando el nivel de consumo y, por ende, las condiciones de vida (Carrillo, 2018). Se anticipa que, bajo esta dinámica, el mercado se expandirá, alimentando un círculo virtuoso de crecimiento económico, reducción de la pobreza y mejoramiento del bienestar general (Rothschild, 1994; Kurz, 2016; Oxford Analytica 2017).

Sin embargo, la teoría económica clásica, aunque optimista, no siempre refleja la complejidad y los desafíos del comercio internacional en la práctica, donde los mercados no operan con la libertad absoluta prescrita (Arias-Montolla & Portilla, 2009). En particular, el TLC con Estados Unidos, por ejemplo, ha demostrado que la competencia libre y equitativa no siempre se materializa, dada la existencia de barreras no arancelarias y otras imperfecciones que distorsionan el comercio bilateral y multilateral (Rojas-Contreras, 2022).

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia e Israel se erige en este contexto, como un pilar en la estrategia de Colombia para insertarse en la economía mundial, marcando un hito significativo en la continuación de los esfuerzos de globalización y apertura económica que han caracterizado la política comercial del país desde los años noventa (Vallejo-Zamudio & Gallardo-Sánchez, 2019). Sin embargo, la aplicación práctica de estos principios económicos enfrenta desafíos significativos en el complejo escenario del comercio internacional.

La teoría clásica, aunque proporciona un marco optimista para el libre comercio, a menudo choca con la realidad de un mercado que está lejos de operar con absoluta libertad. No obstante, el TLC con Israel se distingue por su enfoque en superar dichos obstáculos, situándose como uno de los 17 tratados de libre comercio activos que Colombia ha firmado con naciones y bloques alrededor del mundo (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2023). Este tratado no solo busca afianzar la posición de Colombia en el escenario global sino también abrir puertas a la innovación y al avanzado sector tecnológico y agroindustrial israelí. Además, promueve el intercambio tecnológico y el fortalecimiento institucional, reconociendo que el desarrollo y el bienestar sostenibles dependen tanto de la integración económica como de un marco institucional robusto.

La evaluación de los flujos comerciales internacionales de Colombia muestra una participación moderada pero estable de las exportaciones e importaciones en el Producto Interno Bruto (PIB) (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2023), lo que sugiere una inserción internacional aún no plenamente desarrollada. Esta situación subraya la necesidad de ampliar y profundizar la integración global de Colombia a través de acuerdos comerciales estratégicos. La estructura productiva de Colombia, limitada por su infraestructura física e institucional, representa un reto adicional en este camino. Por lo

tanto, la celebración y optimización de acuerdos como el TLC con Israel es crucial para superar estas barreras, fomentando la modernización económica y una mayor complementariedad productiva con socios internacionales.

Asimismo, el análisis del crecimiento económico a largo plazo en Colombia indica una fuerte correlación con factores internos, especialmente la inversión nacional. Este vínculo destaca la importancia de fortalecer los cimientos económicos internos y de desarrollar políticas que promuevan la inversión, como complemento a las estrategias de inserción internacional (Támaro-Ayús, *et.al.*, 2016). En este sentido, el TLC entre Colombia e Israel se presenta como una oportunidad estratégica para el crecimiento y la innovación y también para reafirmar la importancia de una integración económica consciente y estratégica en el mercado global, que equilibre adecuadamente los elementos externos e internos que impulsan el desarrollo nacional.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia e Israel, representa un avance significativo en las relaciones comerciales entre ambos países y con el Medio Oriente (Amador-Villa *et al.*, 2021). Este acuerdo, basado en principios de reciprocidad y equidad, tiene como objetivo eliminar barreras arancelarias y promover el intercambio de bienes y servicios, aprovechando la complementariedad de ambas economías (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

Israel, con una economía destacada por su innovación y dinamismo, ofrece un mercado con un alto poder adquisitivo y una orientación hacia la importación. Con aproximadamente 9 millones de habitantes y un PIB de 370 mil millones de dólares, Israel se presenta como un socio estratégico clave para Colombia. El PIB per cápita israelí de cerca de 42.000 dólares subraya las oportunidades significativas para los empresarios colombianos, especialmente en sectores donde Colombia puede ofrecer productos competitivos (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

Colombia, por su parte, con una población de aproximadamente 52 millones y un PIB per cápita de 6.318 euros en 2022, refleja un nivel de vida relativamente bajo comparado con estándares globales, y uno de los salarios medios más bajos a nivel mundial (Expansion, 2024). Sin embargo, ha mostrado una gestión macroeconómica y fiscal prudente, con políticas que han fortalecido su estabilidad económica y creado un entorno favorable para el comercio y la inversión (Banco Mundial, 2023).

El TLC entre los mencionados países es catalogado como un acuerdo de última generación, destacándose por la inclusión de disciplinas adicionales que trascienden el mero intercambio de bienes, lo cual propicia una serie de beneficios significativos para Colombia. Entre estos se encuentra la reducción y eliminación de aranceles y barreras no arancelarias aplicables a las exportaciones colombianas, facilitando así el acceso a un mercado caracterizado por su mayor poder adquisitivo y una inclinación hacia la importación. Este tratado abre también la posibilidad de explorar nuevos ámbitos comerciales con productos que hasta ahora no formaban parte del intercambio entre ambos países, al tiempo que contribuye a la disminución de los costos de transacción y al perfeccionamiento de los procedimientos aduaneros. Otro aspecto relevante es la certeza legal que este acuerdo aporta, fortaleciendo el clima de inversión y promoviendo un ambiente comercial propicio. Adicionalmente, el TLC favorece la ampliación de los flujos bilaterales de inversión y la generación de nuevas oportunidades de negocio, así como la consolidación de la red de acuerdos comerciales de Colombia con las principales economías a nivel mundial y su expansión comercial hacia el Medio Oriente. Igualmente, se observa un incremento en el flujo turístico bilateral, lo que sugiere un acercamiento cultural y económico entre las dos naciones. Finalmente, el tratado estimula la creación de alianzas productivas en campos técnicos y

tecnológicos, estableciendo cooperación, una base sólida para el desarrollo mutuo y la integración en áreas de interés común (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

Además, el acuerdo presenta una serie de oportunidades derivadas de su carácter, como el modelo de tratado más avanzado que Israel ha establecido con cualquier otra nación a nivel global. Este acuerdo se distingue no solo por la implementación de reducciones en los costos arancelarios, sino también por incluir capítulos adicionales como el procesamiento gubernamental y la liberalización del comercio de servicios, entre otros aspectos innovadores que amplían el espectro del intercambio comercial (Puerto de Barranquilla, 2023). No obstante, el panorama de las relaciones diplomáticas experimentó un cambio significativo tras las declaraciones del presidente colombiano Gustavo Petro respecto al conflicto en el Medio Oriente, específicamente entre Israel y Hamás, este último descrito por la BBC News Mundo (BBC, 2023a) como el movimiento islamista palestino más destacado, cuyo nombre representa un acrónimo de Movimiento de Resistencia Islámica. Se informa que Hamás emergió durante la primera Intifada palestina en 1987, oponiéndose a la ocupación israelí en Cisjordania y Gaza (BBC, 2023b). La tensión entre ambos países escaló cuando Israel adoptó medidas en respuesta, incluyendo la suspensión de exportaciones relacionadas con la seguridad hacia Colombia.

Dicho acontecimiento ha generado preocupaciones en el ámbito del comercio internacional entre las dos naciones, alertando a expertos sobre el riesgo de una posible fractura en las relaciones comerciales que podría conllevar a consecuencias adversas para Colombia, especialmente en términos de pérdidas significativas de mercado que afectarían directamente la producción y el empleo en los sectores más relevantes para las exportaciones hacia Israel (Legiscomex, 2023).

Por lo expuesto, el trabajo tuvo por objetivo examinar las implicaciones y el impacto del Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel, destacando la importancia para la exportación de bienes agrícolas y tecnológicos

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

¿Qué implicaciones e impacto tiene el Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel, sobre todo en la exportación de bienes agrícolas y tecnológicos?

2. Metodología

El estudio es de tipo cualitativo. Se realizó una revisión de investigaciones previas a fin de identificar cómo la colaboración entre estos países ha abierto puertas a innovaciones significativas en el sector agrícola y tecnológico; y cómo este tratado ha permitido a Colombia enfrentar desafíos económicos y sociales mediante el fortalecimiento de la infraestructura local y la inversión en tecnología avanzada. Asimismo, se examinaron los retos y oportunidades que el tratado presenta, incluyendo el cumplimiento de altos estándares de calidad y certificación exigidos por el mercado israelí.

3. Resultados de investigación

3.1. Estado actual del Tratado de Libre Comercio

El TLC entre Colombia e Israel fue firmado en 2013 y entró en vigor el 11 de agosto de 2020, mediante el Decreto 1100 del 10 de agosto de ese mismo año (Amador-Villa *et al.*, 2021). Desde entonces, Colombia se ha posicionado como uno de los socios latinoamericanos más importante de Israel (Peckel, 2019). A raíz de este acuerdo, un 97,00% de las exportaciones agrícolas y agroindustriales colombianas han sido desgravadas, y cerca del 99,00% de las exportaciones industriales están ahora exentas de aranceles (Amador-Villa *et al.*, 2021; MinCIT, 2024). En términos de comercio, Israel constituye el 1,00% de las exportaciones totales de Colombia, destacando un incremento en la venta de esmeraldas y carbón térmico. Además, se han abierto nuevas oportunidades en sectores como ciberseguridad, movilidad, comercio electrónico, *blockchain* y tecnología para la industria del cannabis medicinal, químico y metalmecánico. La cooperación se extiende también a áreas como la agricultura, tecnología, salud y seguridad (Legiscomex, 2023).

El tratado comercial entre ambas naciones se erige como un catalizador de oportunidades estratégicas para los importadores colombianos, articuladas principalmente en torno a tres áreas clave. En primer lugar, en el ámbito agrícola, este acuerdo concede a las empresas colombianas acceso a un vasto abanico de soluciones innovadoras de Israel, que incluyen la siembra de semillas, el manejo avanzado de plantas, el control biológico de cultivos, así como técnicas sofisticadas para la gestión del ganado y la cría de animales. Esta apertura hacia tecnologías y metodologías avanzadas fortalece la posición competitiva de los agricultores colombianos en el mercado global, optimizando sus prácticas agrícolas y elevando la calidad de sus productos. En segundo lugar, el tratado facilita el acceso a una extensa gama de soluciones tecnológicas israelíes, abarcando desde las ciudades inteligentes y la ciberseguridad hasta la agrotecnología, *Fintech*, *foodtech* y tecnologías del agua (Puerto de Barranquilla, 2023). Este espectro de innovaciones tecnológicas ofrece a las compañías colombianas una ventaja competitiva única, permitiéndoles incorporar avances de vanguardia en sus procesos y servicios, lo que a su vez puede catalizar el crecimiento y la eficiencia operativa en diversas industrias.

Finalmente, el acuerdo comercial también introduce en el mercado colombiano una selección de productos tradicionales israelíes, como sus apreciados vinos, las frutas características como los dátiles medjool, productos alimenticios especializados, cosméticos y una variedad de artículos para el hogar, la familia, el bricolaje y el cuidado de mascotas (Puerto de Barranquilla, 2023). La inclusión de estos productos no solo diversifica la oferta disponible para los consumidores colombianos, sino que también promueve un intercambio cultural y comercial enriquecedor entre las dos naciones. Estas áreas de oportunidad destacan la importancia del tratado comercial como un puente para fortalecer las relaciones bilaterales, y también como una plataforma que facilita el acceso a recursos tecnológicos avanzados, innovaciones agrícolas y bienes culturales significativos, apoyando así el desarrollo sostenible y el crecimiento económico de Colombia en el ámbito internacional.

3.2. Dinámica comercial y económica reciente

En la figura 1 se puede observar cómo desde el 2010, la balanza comercial entre Colombia e Israel ha mostrado consistentemente un superávit para Colombia, destacando a Israel como un socio comercial estratégico crucial y revelando numerosas oportunidades para el crecimiento y desarrollo comercial de Colombia, en un contexto donde generalmente la balanza comercial es negativa. Sin embargo, entre 2018 y 2020, el comercio entre ambas naciones experimentó un declive debido a la pandemia, que distorsionó las transacciones internacionales de acuerdo con cifras proporcionadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas de Colombia (DIAN). A pesar de esto, a partir de 2020 se ha visto una recuperación, con un aumento tanto en las exportaciones como las importaciones, cerrando la brecha en la balanza comercial.

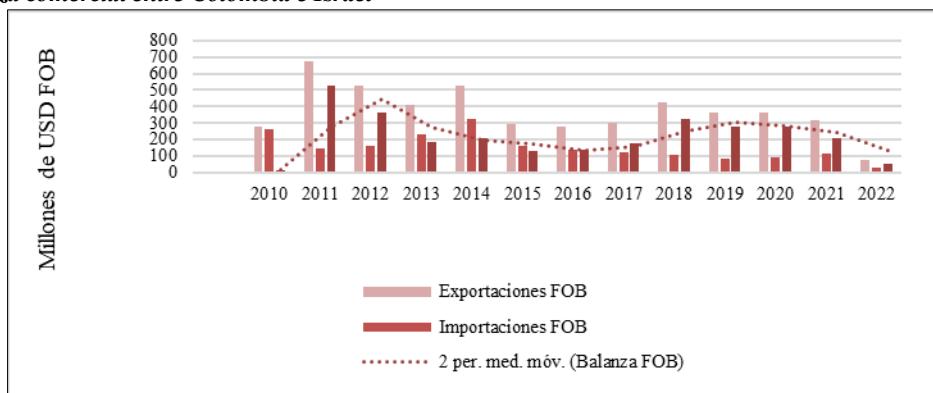
En 2022, se registró un crecimiento significativo en el comercio bilateral, con un incremento del 48,00% en las exportaciones colombianas, que alcanzaron USD 78,58 millones en el primer bimestre, y un aumento del 73,20% en las importaciones desde Israel (LEGISCOMEX, 2022). En 2023, la tendencia ascendente continuó, con Colombia exportando USD 375 millones a Israel entre enero y agosto, según cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) (LEGISCOMEX, 2023).

Este tratado comercial no solo ha beneficiado el intercambio de bienes tradicionales sino también ha abierto puertas a sectores como el agrícola, aunque enfrentando el reto de cumplir con rigurosas certificaciones demandadas por Israel (LEGISCOMEX, 2023).

Exportaciones. En la tabla 1 se pueden observar los principales productos de exportación desde Colombia hacia Israel para el año 2023, entre los cuales se encuentran: las hullas térmicas, con una participación de 91,80%; los demás cafés sin tostar y sin descafeinar, con una participación del 5,72%; esmeraldas trabajadas de otro modo, clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar, con un 0,69%; los demás carbones vegetales (comprende el de cáscaras o de huesos [carozos] de frutos), incluso aglomerados, con una participación del 0,41%; entre otros.

Además, en este mismo año se introdujeron nuevas exportaciones hacia Israel, incluyendo productos como citrato de sodio, los demás de bambú, compresas y tampones higiénicos, las demás manufacturas de cuero natural o cuero regenerado y candados de metal común, indicativo de una diversificación en la oferta exportable de Colombia hacia este mercado (LEGISCOMEX, 2023).

Figura 1. Balanza comercial entre Colombia e Israel



Fuente: elaboración propia a partir de datos tomados de LEGISCOMEX, (2022).

Tabla 1. Principales productos exportados de Colombia a Israel - 2023

Descripción	Valor FOB (Millones de USD)	%
Hullas térmicas.	340,37	91,80
cafés sin tostar ni descafeinar.	21,22	5,72

Esmeraldas trabajadas de otro modo, clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar.	2,55	0,69
carbones vegetales	1,54	0,41
Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos.	1,33	0,36
Cámaras (televisión, digitales y videocámaras)	0,99	0,27
Alstroemerias frescas	0,88	0,24
Partes de aviones, helicópteros o aeronaves	0,7	0,19
Polifenoles.	0,6	0,16
Claveles frescos	0,58	0,16

Fuente: elaboración propia a partir de datos tomados de LEGISCOMEX (2023).

Importaciones. En 2023, como se muestra en la tabla 2, la importación de bienes desde Israel a Colombia incluyó una variedad de productos, destacándose principalmente antenas y reflectores de antena, que representaron el 16,48% del total importado. Otros productos significativos fueron los hilados texturados de nailon o poliamidas, con un 9,89%, y aparatos de prótesis dental, que constituyeron el 13,91%.

Además, los abonos minerales o químicos con nitrógeno, fósforo y potasio abarcaron el 9,44% de las importaciones, mientras que los instrumentos y aparatos electro médicos representaron el 5,94%. Notablemente, en este periodo se introdujeron al mercado colombiano varios productos nuevos procedentes de Israel, como impresoras avanzadas, componentes de isotopos radiactivos, equipos de entrenamiento de vuelo y diversos tipos de calentadores eléctricos de agua (Legiscomex, (2023).

Tabla 2. Principales productos importados de Colombia a Israel -2023

Descripción	Valor CIF (Millones de USD)	%
Hilos, cables y demás conductores aislados para electricidad	3,49	16,48
Preparaciones de belleza, maquillaje y cuidado de la piel	3,35	15,83
Artículos y apartes de prótesis dental.	2,94	13,91
Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital.	2,42	11,46
Hilados texturados de nailon o de otras poliamidas, de título inferior o igual o 50 tex por hilado sencilla	2,09	9,89
Abonos minerales o químicos con: nitrógeno, fósforo y potasio.	2,00	9,44
Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria	1,47	6,95
Instrumentos y aparatos electro médicos.	1,26	5,94
Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas	1,24	5,85
Insecticidas para la venta al por menor	0,90	4,26

Fuente: elaboración propia a partir de datos tomados de Legiscomex (2023).

Relaciones comerciales. Desde la implementación del acuerdo comercial entre Colombia e Israel, el 97,00% de las exportaciones agrícolas y agroindustriales colombianas han sido desgravadas completamente (González-Ramírez, 2024). Esto incluye una variedad de productos como confites, chocolates, productos de panadería, galletas, arequipe, preparaciones de frutas, mermeladas, palmitos, yuca, uchuva, azúcar caramelizada, y bebidas como cerveza y licores. Adicionalmente, ciertos productos agrícolas tienen acceso libre de aranceles con contingentes específicos que superan las exportaciones actuales, tales como 1.250 toneladas de flores, 500 toneladas de carne de bovino y piñas frescas, y menores cantidades de quesos, mangos, y otros productos lácteos y frutales (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

El acuerdo también ha abierto puertas para incrementar los flujos comerciales en productos con los que Colombia tiene un alto potencial, como café y frutas exóticas, que son muy valoradas en Israel por su calidad y atributos orgánicos. Se han iniciado esfuerzos técnicos, diplomáticos y comerciales para obtener las aprobaciones sanitarias necesarias, particularmente para productos como la piña fresca y los mangos, facilitando así un mayor aprovechamiento comercial de estos bienes en el mercado israelí (Ministerio de comercio, insdustria y turismo, 2024).

Por otra parte, con la implementación del acuerdo comercial, el 99,00% de las exportaciones industriales de Colombia a Israel han sido exentas de aranceles, y se espera que el 1,00% restante lo sea en cinco años. Este acuerdo ha facilitado a los exportadores colombianos expandir sus ventas en Israel en sectores como petroquímicos, cosméticos, utensilios de aseo, textiles, confecciones, joyería y autopartes. Por otro lado, Colombia ha desgravado los aranceles a los bienes industriales importados de Israel, ya sea de manera inmediata o gradual, dependiendo de su sensibilidad. Esto permite que la industria colombiana se ajuste progresivamente a las nuevas condiciones competitivas (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

El acuerdo entre Colombia e Israel ha establecido directrices clave para fortalecer y facilitar el intercambio y la cooperación. Estas incluyen garantizar un trato nacional para los proveedores de servicios de ambos países, lo que asegura igualdad de condiciones para los competidores locales y extranjeros. Además, se están haciendo esfuerzos para mejorar el reconocimiento de títulos y licencias en servicios profesionales, lo cual es fundamental para facilitar la movilidad laboral y la prestación de servicios transfronterizos. También se han adoptado procedimientos y regulaciones más transparentes para aumentar la claridad y previsibilidad para los negocios. El acuerdo profundiza aspectos específicos de servicios críticos como los financieros y las telecomunicaciones, y aborda la entrada temporal de personas de negocios, facilitando así el intercambio comercial y las inversiones entre ambos países (Amador-Villa *et al.*, 2021; Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

3.3. Oportunidades de negocios para Colombia en el marco del Tratado de Libre Comercio

En el ámbito de la seguridad, la decisión del presidente de Colombia, Gustavo Petro en 2024 (Gallo, 2024), de suspender la adquisición de armamento de Israel ha suscitado inquietudes entre altos mandos militares retirados, quienes advierten sobre las potenciales repercusiones adversas para la capacidad operativa de las Fuerzas Armadas colombianas. Este debate se centra particularmente en las implicaciones para la funcionalidad de los aviones de combate *Kfir* y la disponibilidad de armamento para el personal militar. Dicha decisión presidencial fue motivada por un operativo en Gaza que resultó en un número significativo de bajas civiles, incidente que el presidente Petro describió como un acto de genocidio. La interrupción en la adquisición de material bélico crítico, que incluye fusiles y componentes esenciales para el mantenimiento de la flota aérea, podría comprometer seriamente las operaciones militares, teniendo en cuenta la dependencia histórica de Colombia en el equipamiento militar israelí (Saavedra, 2024).

A lo largo de los años, Colombia ha importado un diverso arsenal de Israel, incluyendo, pero no limitándose a, aviones de combate *Kfir*, pistolas semiautomáticas Jericho, rifles X95, ametralladoras Negev NG7, misiles antitanques como Nimrod y Spike, fusiles Galil, el sistema de cañón autopropulsado Atmos, vehículos militares de artillería M-462, baterías antiaéreas *Eagle Eye*, helicópteros AH-60 y vehículos aéreos no tripulados Hermes (Saavedra, 2024). Esta amplia gama de equipamiento refleja una relación militar profunda y multifacética con Israel, nación que ha consolidado una industria de seguridad de vanguardia y diversificada, reconocida a nivel global por sus soluciones de seguridad de primer nivel que abarcan desde la aplicación de la ley y la seguridad perimetral hasta sistemas de comunicación seguros, cubriendo una amplia gama de necesidades, desde la protección de infraestructuras críticas hasta la vigilancia urbana (Kacowicz *et al.*, 2020; Ministerio de Economía e Industria, 2024).

En cuanto a *AgroTech*, Israel se ha posicionado como un líder indiscutible en el desarrollo de tecnologías agrícolas avanzadas, resultado de una colaboración estrecha entre científicos, asesores agrícolas, productores e industrias relacionadas. Esta cooperación ha facilitado la emergencia de innovaciones en fertilizantes, pesticidas, sistemas de irrigación, semillas, maquinaria agrícola, productos veterinarios, aditivos alimentarios, además de soluciones en plásticos y asesoramiento agrícola. Las empresas israelíes especializadas en *AgroTech*, que incluyen fabricantes de equipos y productos químicos, gestores de proyectos y consultores agrícolas, juegan un papel crucial en proyectos a nivel internacional, incluido Colombia, donde contribuyen a la mejora de la calidad y cantidad de la producción agrícola. La misión económica de Israel en Colombia consiste en ofrecer tecnología avanzada en áreas como siembra, invernaderos, agricultura de precisión, utilización de sensores agrícolas, drones, software de gestión y soluciones para la postcosecha, así como tecnología orientada a potenciar los sectores ganadero, lechero y piscícola, evidenciando el compromiso de Israel con la innovación en el ámbito agrícola y su aplicación global para la optimización de los sistemas de producción (Ministerio de Economía e Industria, 2024).

En el sector de las tecnologías del agua, Israel destaca por sus innovaciones eficientes, esenciales en un contexto global de preocupaciones crecientes por la escasez de agua y el calentamiento global. Con aproximadamente el 97,00% de sus aguas residuales reutilizadas en agricultura y riego, Israel supera ampliamente los estándares mundiales. La diversidad de sus soluciones incluye desalinización, filtrado, purificación y más, abarcando desde usos residenciales hasta industriales y de emergencia, destacando así su liderazgo en la gestión integral de recursos hídricos (Ministerio de Economía e Industria, 2024).

Respecto a lo relacionado con *CleanTech* y sostenibilidad, Israel utiliza su expertise en tecnologías del agua para promover prácticas sustentables globales. Las aplicaciones de estas tecnologías son extensas, facilitando desde la irrigación agrícola hasta la planificación y seguridad hídrica, lo que contribuye significativamente a la resiliencia y sustentabilidad ambiental a nivel mundial (Ministerio de Economía e Industria, 2024).

Israel también está a la vanguardia en el desarrollo de ciudades inteligentes, aplicando tecnologías avanzadas para mejorar la gobernanza, la eficiencia energética, la gestión de recursos y la movilidad inteligente. Estas soluciones fomentan la sostenibilidad y resiliencia de comunidades y empresas, permitiendo una adaptación más eficiente a los desafíos futuros (Ministerio de Economía e Industria, 2024).

Finalmente, en el campo de la ciberseguridad, Israel se mantiene como líder mundial, ofreciendo soluciones que protegen infraestructuras críticas y la continuidad de operaciones en diversos sectores. Su industria de ciberseguridad, apoyada por una fuerza laboral altamente capacitada y colaboración académica, se posiciona estratégicamente para enfrentar y mitigar amenazas futuras, asegurando un impacto global significativo (Ministerio de Economía e Industria, 2024).

3.4. Cooperación económica

En materia de sector de inversión del Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y el Estado de Israel, los flujos de inversión históricos alcanzaron 57 millones de dólares, concentrados en sectores clave como transporte, comercio y agropecuario, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Ministerio de comercio, insdustria y turismo, 2024). Este tratado, por primera vez, incluye un capítulo dedicado a inversiones, ofreciendo un marco de protección y fomentando condiciones óptimas

para el desarrollo de actividades de inversión, con énfasis en tecnología, innovación, educación y emprendimiento (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

En lo relacionado con términos de cooperación e innovación, se destaca la firma del Plan de Cooperación de Agricultura en 2019, que ha sido fundamental para la transformación productiva del campo colombiano, mejorando la seguridad alimentaria mediante el desarrollo de proyectos integrales (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024). Este acuerdo también promueve la introducción de tecnologías avanzadas en la agricultura, enfocadas en incrementar el rendimiento y la rentabilidad, con especial interés en sectores como *Agrotech*, sistemas de irrigación y *Foodtech* (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

Además, se han establecido medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la salud humana, animal y vegetal sin que se conviertan en barreras injustificadas al comercio (Organización de los Estados Americanos, 2024). Las medidas de defensa comercial, por otro lado, buscan proteger a los productores locales frente a importaciones que puedan afectar negativamente la producción nacional. En cuanto a las normas técnicas y procedimientos aduaneros, ambos países se comprometen a adoptar prácticas que faciliten el comercio y no obstaculicen innecesariamente las exportaciones e importaciones (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

El anterior conjunto de disposiciones refuerza el intercambio comercial entre Colombia e Israel, señalando una dirección positiva hacia una mayor participación de sectores económicos clave, como el agrícola y el agroindustrial, en el mercado israelí. El desarrollo de estrategias específicas que promuevan estos sectores podría resultar en un incremento significativo del intercambio comercial bilateral, beneficiando a ambas naciones al fomentar la diversificación y el crecimiento económico (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2024).

3.5. Oportunidades para agronegocios en Santander en el Marco del Tratado de Libre Comercio

El TLC entre Colombia e Israel tiene un impacto particularmente significativo en la región de Santander, debido a su enfoque en el sector agrícola y agroindustrial. Este tratado busca eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, facilitando así el acceso de los productores de Santander al mercado israelí, conocido por su alta demanda de productos agrícolas de calidad y su apertura a nuevas variedades.

Además, el TLC tiene como meta atraer inversiones hacia el sector agrícola, promoviendo el uso de tecnología avanzada y la implementación de prácticas agrícolas innovadoras. Esto es crucial para mejorar la productividad y la sostenibilidad de los agronegocios en Santander, una región en la que la agricultura juega un papel económico vital. La promoción de inversiones también se orienta a mejorar la infraestructura agrícola y el desarrollo de capacidades locales, resultando en una mejora directa en la calidad y eficiencia de la producción agrícola local.

En el ámbito de la cooperación técnica, el TLC enfatiza en el intercambio de conocimientos y experiencias, especialmente en áreas donde Israel es líder mundial, como tecnologías de riego y gestión de recursos hídricos. Esta cooperación no solo incluye el intercambio de conocimientos, sino también la transferencia de tecnología esencial para modernizar el sector agrícola de Santander. Esto abarca desde la adopción de tecnologías avanzadas hasta la colaboración en investigación y desarrollo para mejorar la genética de cultivos y el desarrollo de nuevas técnicas agrícolas adaptativas a las condiciones locales.

El desarrollo de capacidades es otro objetivo central del TLC, buscando elevar el nivel de habilidades técnicas en el sector agrícola de Colombia, a través de programas de formación y educación. Estos programas están diseñados para mejorar la competitividad de los agronegocios en Santander, equipando a los productores con herramientas necesarias para cumplir con estándares internacionales de calidad y sostenibilidad. Además, el tratado fomenta la innovación en el sector agrícola, apoyando la investigación y el desarrollo en áreas que pueden transformar prácticas agrícolas tradicionales en modelos de negocio agrícola más eficientes y sostenibles.

Finalmente, el TLC destaca la importancia de prácticas agrícolas responsables y sostenibles, promoviendo un enfoque de producción que busca el beneficio económico, la conservación del medio ambiente y el bienestar social. Este enfoque es vital para asegurar un desarrollo agrícola que sea sostenible a largo plazo, respetando los recursos naturales y la comunidad que depende de ellos. Con estos elementos, el TLC entre Colombia e Israel no solo facilita la exportación de productos agrícolas desde Santander, sino que también fomenta una evolución significativa del sector agrícola local, promoviendo la cooperación técnica y la transferencia de tecnología que son esenciales para su desarrollo futuro.

Productos agrícolas de Santander Beneficiados con el TLC

Santander, con su rica diversidad agrícola y compromiso con prácticas sostenibles, se perfila como un jugador clave en la exportación bajo el TLC entre Colombia e Israel. Este departamento colombiano se distingue por sectores productivos que incluyen la floricultura, la caficultura y la producción de frutas como la piña, cada uno con características únicas que los hacen especialmente aptos para el mercado internacional. Aprovechando las ventajas arancelarias y las oportunidades de mercado que ofrece el TLC, Santander tiene el potencial de ampliar significativamente su alcance global. Los productos de estos sectores no solo cumplen con altos estándares de calidad y sostenibilidad, sino que también están alineados con las demandas de consumidores internacionales que valoran la autenticidad y la responsabilidad ambiental.

La piña, una fruta tropical valorada tanto por su riqueza nutricional como por su versatilidad en el mercado internacional conocida por su alto contenido de vitaminas C, A, B1 y ácido fólico, la presencia de minerales importantes como potasio, magnesio y hierro; y su concentración en bromelina, una enzima que facilita la digestión de proteínas, y aunque tiene un sabor dulce, su valor calórico es moderado. Además, la piña aporta fibra que mejora el tránsito intestinal y contribuye a la salud humana en general. El potasio en la piña es esencial para la función muscular y nerviosa, mientras que el yodo ayuda al funcionamiento de la tiroides y el metabolismo. La vitamina C, además de su papel en la formación de colágeno y el fortalecimiento del sistema inmunológico, actúa como un antioxidante (Jugoza, 2024). Las anteriores características de la piña, la convierten en una opción atractiva para mercados que valoran alimentos saludables y de calidad superior, como es el caso del israelí.

La competitividad de la piña de Santander en el mercado israelí se fundamenta en su diferenciación y calidad, atributos críticos en un mercado que, en 2021, incrementó sus importaciones de piña en un 95,00%, principalmente de países como Kenia y República Dominicana, y busca diversificar sus fuentes de importación para satisfacer una demanda creciente y moderar precios (Ministry of Agriculture and Rural Development, 2022). En 2022, Israel fue el vigésimo noveno mayor importador mundial de piñas, evidenciando un mercado robusto y en expansión para esta fruta (The Observatory of Economic Complexity, 2024a; 2024b).

El panorama agrícola de Colombia muestra una estacionalidad en la producción de piña, con picos de alta oferta de mayo a septiembre y en diciembre, y una oferta reducida en febrero y marzo según el calendario agrológico de Corabastos (Delgado, 2021). A pesar de estas fluctuaciones, la piña colombiana ha logrado un alcance internacional significativo, distribuyéndose en mercados como Estados Unidos, Italia y Canadá, entre otros, con Estados Unidos siendo el principal importador. Sin embargo, el balance comercial sigue siendo positivo gracias a las características favorables del territorio colombiano para la agricultura, que sostiene una producción robusta en varios departamentos, incluyendo a Santander, que, aunque contribuye con una porción más modesta, sigue siendo vital para el sector.

Tabla 3. Balanza comercial del comercio de piña en Colombia

Balanza comercial millones de USD		
	Exportaciones \$	Importaciones \$
2019	5.441.983,37	766,78
2020	4.390.174,33	1.394,39
2021	5.080.963,87	-
2022	4.644.039,19	110.954,18

Fuente: elaborado a partir de Tomado-de-Pineda (2023).

De esta forma, el TLC ofrece una plataforma para ampliar significativamente esta participación. Los beneficios arancelarios específicos bajo el TLC y la creciente apertura del mercado israelí a nuevas fuentes de importación crean un entorno favorable para que Santander aumente sus exportaciones, aprovechando su posición como líder en producción de piña en Colombia, y reconociendo su potencial para ofrecer productos de alta calidad que cumplen con los exigentes estándares del mercado israelí.

Por otra parte, el café de Santander, reconocido por su calidad y sabor distintivo, cultivado generalmente a una altura reducida de alrededor de tres metros, para facilitar su cosecha, produce una baya cuyo grano acumula componentes químicos complejos durante varios meses, aprovechando la energía de la fotosíntesis. Este proceso culmina en un grano que se distingue por su aroma y sabor únicos, características que se intensifican durante el procesamiento que incluye etapas de recolección, lavado, secado, tostado, molido y empacado (Institución Educativa "San Juan Bosco", 2024).

Este producto, tiene un potencial significativo para expandir su mercado en Israel, quien se destacó como el 33º importador más grande de café, con importaciones que alcanzaron los USD 237 millones en 2022 (The Observatory of Economic Complexity, 2024). Esto representa un mercado atractivo para la producción cafetera de Santander, el cual ha visto fluctuaciones en su prominencia dentro del sector cafetero colombiano, pero sigue siendo un productor clave, apoyado por prácticas agrícolas avanzadas y sostenibles que podrían cumplir con las expectativas de un consumidor israelí cada vez más interesado en la calidad y la sostenibilidad.

La competitividad del café de Santander en el mercado israelí se puede fundamentar en la calidad, la diferenciación del producto y el cumplimiento de estándares internacionales. Según ProColombia (2017), los cafés especiales de país, conocidos por su acidez pronunciada y su sabor suave, están bien posicionados para captar la atención en mercados donde la calidad y la singularidad son altamente valoradas. Además, las innovaciones en el seguimiento y la mejora de los cultivos contribuyen significativamente a mantener la calidad que demandan los mercados internacionales.

Para maximizar las exportaciones hacia Israel, Santander puede enfocarse en obtener certificaciones de comercio justo y orgánico, atributos que son cada vez más importantes para los consumidores

conscientes de la sostenibilidad. La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia ha destacado la importancia de adaptar las prácticas de cultivo para enfrentar desafíos actuales, como el cambio climático, que afecta directamente la producción (Centro de Información Empresarial, 2023). Estas adaptaciones no solo aseguran la calidad del café, sino que también fortalecen la imagen de Colombia como un proveedor confiable de café premium en el ámbito internacional.

Por su parte, la floricultura en Santander, respaldada por condiciones climáticas ideales y una geografía variada, forma una parte integral de la economía agrícola de la región. Esta industria no solo se centra en la producción de flores cortadas y de maceta, sino también en follajes ornamentales utilizados en arreglos florales. El mercado israelí, que ha mostrado un crecimiento constante en la demanda de flores cortadas, se presenta como un destino prometedor para las exportaciones de Santander, gracias al Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel. En 2022 Israel importó flores principalmente de los Países Bajos, Palestina y China, pero las oportunidades para incrementar las exportaciones de Santander son significativas, dada su reputación en la producción de variedades como rosas y claveles.

Colombia, siendo el segundo mayor exportador de flores a nivel mundial, tiene una diversidad floral que incluye más de 1.600 variedades, exportadas a más de 90 países, incluido Israel. En 2022, Colombia envió al exterior 241 millones de kilos de flores frescas, lo que evidencia la capacidad del país para sostener y expandir su presencia en mercados internacionales (ProColombia, 2019). A pesar de los desafíos, como la reducción de la producción debido al cambio climático y la necesidad de renovación de cultivos, las exportaciones de flores de Santander alcanzaron los US\$209 millones en 2021, demostrando la fortaleza y el potencial de este sector.

Santander puede aprovechar este contexto favorable para fortalecer aún más su industria florícola, implementando tecnologías avanzadas y prácticas sostenibles que mejoren la productividad y la calidad del producto. Esto incluye la adopción de sistemas de riego eficientes y la certificación de flores bajo estándares orgánicos y de comercio justo, que son cada vez más valorados en mercados como el israelí. Además, la colaboración con instituciones de investigación puede facilitar el acceso a innovaciones que permitan a Santander mantener su competitividad en el mercado global.

3.6. Estrategias de internacionalización para productos potenciales del sector agrícola y agroindustrial de Santander

La internacionalización de los productos agrícolas y agroindustriales de Santander hacia el mercado israelí presenta una oportunidad única en el contexto del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y ese país. Esta requiere la adopción de estrategias bien fundamentadas que se alineen con las dinámicas del mercado israelí y las ventajas competitivas que el tratado ofrece, y que no solo faciliten la entrada y aceptación de estos productos en ese país, sino que también aseguren su sostenibilidad y éxito a largo plazo en dicho mercado. A través de un enfoque analítico e investigativo, se proponen algunas estrategias clave para facilitar la entrada y consolidación de los productos en Israel. La primera de ellas es realizar una investigación de mercado exhaustiva que permita entender profundamente las preferencias de los consumidores israelíes. Esto incluye estudiar las tendencias de consumo actuales y emergentes, especialmente en los sectores donde Santander tiene potencial exportador, como son la piña, el café y las flores. Según Brei *et al.* (2011) esta comprensión puede facilitar la adaptación de los productos de Santander a las expectativas del mercado local, permitiendo una diferenciación efectiva que puede ser comunicada a través de estrategias de *branding*. Hay que destacar atributos como "orgánico", "libre de

pesticidas", y "de comercio justo", lo cual podría resonar significativamente con un segmento de consumidores que valora la sostenibilidad y la ética en la producción de alimentos.

En segundo lugar, la formación de alianzas estratégicas con distribuidores locales es crucial. Estas alianzas pueden abrir puertas a una amplia red de minoristas y supermercados, facilitando la logística y la penetración en el mercado. La participación en ferias comerciales y misiones empresariales en Israel también puede jugar un papel importante, ya que estas proporcionan una plataforma para establecer contactos directos con potenciales compradores, inversores y socios comerciales, además de aumentar la visibilidad de los productos (Castillo & Cuestas-Díaz, 2008). Las alianzas de colaboración en investigación y desarrollo con instituciones israelíes pueden llevar a la creación de variedades de cultivos que se adaptan mejor al clima y al suelo de Israel, así como al desarrollo de productos innovadores. Estas alianzas, respaldadas por las observaciones de Porter (1990) sobre la eficiencia y el acceso a mercados que proporcionan los recursos compartidos, pueden ser esenciales para una integración exitosa en el mercado.

La innovación en productos y procesos representa otro pilar fundamental para la internacionalización exitosa. Adaptar los productos a las exigencias específicas de Israel. Un enfoque podría ser el desarrollo de productos orgánicos certificados, respondiendo a la creciente demanda israelí por alimentos saludables y sostenibles. Además, enriquecer productos como jugos y conservas con vitaminas y minerales esenciales puede ser una táctica efectiva para mejorar la percepción de valor y la aceptación de estos productos en el mercado como, por ejemplo; snacks saludables de piña deshidratada o cápsulas de bromelina (Pineda, 2023). Otro aspecto relevante es la innovación en el empaque, que no solo puede resaltar la sostenibilidad y calidad del producto, sino también adaptarse a las necesidades culturales específicas, como ofrecer tamaños de empaques ajustados o variantes que respeten las dietas kosher, prácticas que pueden ofrecer una ventaja competitiva significativa.

Según Johanson & Vahlne (2017), Kacker (1975) y Zaiem & Zghidi (2011), estas adaptaciones han demostrado incrementar la aceptación en mercados internacionales. Por otro lado, la implementación de tecnologías avanzadas en los procesos de producción como sistemas de riego por goteo y la utilización de inteligencia artificial para optimizar la producción, no solo puede mejorar la calidad y eficiencia de los productos, sino también posicionar a los productos de Santander como líderes frente a competidores internacionales, destacando su compromiso con la innovación y la calidad superior.

La cooperación técnica y la realización de proyectos conjuntos de investigación y desarrollo también pueden fortalecer la posición de Santander en el mercado israelí. Establecer programas de intercambio y capacitación con expertos de Israel puede mejorar significativamente las prácticas de cultivo y producción local. Además, fomentar proyectos de I+D para el desarrollo de nuevas técnicas agrícolas y la mejora genética de cultivos podría adaptar mejor los productos a las condiciones climáticas y de suelo tanto de Santander como de Israel, potenciando la sostenibilidad y eficacia de la producción agrícola.

Por otro lado, es fundamental implementar campañas de marketing específicas que resalten las cualidades únicas de los productos de Santander. Utilizar plataformas de redes sociales populares en Israel para crear campañas dirigidas, participar en ferias comerciales y colaborar con *influencers* locales son estrategias que pueden aumentar significativamente la visibilidad y el atractivo de estos productos (Bringas, 2023). Estas tácticas pueden aumentar significativamente la visibilidad y el atractivo de los productos de Santander, facilitando así su entrada y consolidación en el mercado israelí.

Finalmente, es imprescindible que los productos de Santander cumplan con las normativas y estándares internacionales exigidos por el mercado israelí. La obtención de certificaciones relevantes,

como las normas ISO y certificaciones *kosher*. Horská & Orémus (2008) describen que la adaptación de la estructura del producto a la legislación nacional y el sabor es esencial en todos los mercados.

3.7. Implementación y monitoreo

Es esencial implementar un plan estructurado y detallado que abarque varias fases esenciales, identifique los actores clave, y especifique los recursos necesarios, para lograr una efectiva internacionalización de los productos agrícolas de Santander hacia Israel en el marco del Tratado de Libre Comercio. Además, es crucial establecer indicadores de éxito claros que permitan evaluar la efectividad de las estrategias implementadas y realizar ajustes continuos para optimizar los resultados.

Implementación

Se propone un esquema para la implementación compuesto de cuatro fases:

- Fase 1: preparación y planificación. Esta primera fase consiste en sentar las bases para una entrada exitosa en el mercado israelí. Esto implica realizar una investigación de mercado exhaustiva para identificar las preferencias y tendencias de los consumidores locales. Las áreas de enfoque incluyen sectores donde Santander tiene potencial exportador como la piña, el café y las flores. Utilizando estos datos, se desarrollará un plan de branding y marketing adaptado específicamente a las expectativas del mercado israelí. Además, es fundamental obtener las certificaciones ISO y kosher, que son requisitos para ingresar en este mercado. Los actores clave en esta fase incluyen gerentes de proyecto, expertos en mercados internacionales, y consultores de marketing, mientras que los recursos principales son la información de mercado, recursos financieros para investigación, y acceso a expertos en regulaciones internacionales.
- Fase 2: desarrollo de productos y alianzas estratégicas. La segunda fase se centra en adaptar los productos a las necesidades específicas del mercado y en establecer alianzas estratégicas con distribuidores locales en Israel. Adaptar los productos a las expectativas del mercado, como ajustar los tamaños de los empaques o introducir variantes que cumplan con las dietas kosher, puede proporcionar una ventaja competitiva importante. Las alianzas estratégicas son cruciales para facilitar la entrada al mercado, ofreciendo acceso a una amplia red de minoristas y supermercados. Participar en ferias comerciales y misiones empresariales también es esencial, ya que proporcionan una plataforma para establecer contactos directos con potenciales compradores, inversores y socios comerciales.
- Fase 3: ejecución y lanzamiento al mercado. Una vez establecidas las bases y alianzas, la tercera fase implica el lanzamiento de los productos en el mercado israelí y el inicio de las operaciones de venta. El equipo de ventas, apoyado por el marketing y los socios distribuidores, comenzará a distribuir los productos a través de los canales acordados. Es crucial monitorear de cerca la logística y el cumplimiento de los pedidos para asegurar una operación fluida y eficiente. Esta fase requiere un soporte logístico robusto y campañas de marketing dirigidas para aumentar la visibilidad de los productos de Santander.
- Fase 4: evaluación y escalamiento. La última fase del proceso involucra la evaluación continua del desempeño en el mercado y el ajuste de las estrategias según sea necesario. Recolectar y analizar datos de ventas y *feedback* de clientes permitirá a Santander ajustar sus estrategias de

producto y marketing, en esta fase es donde se podrá identificar áreas de éxito y potencial de expansión, permitiendo a la empresa escalar operaciones en áreas de alto rendimiento.

Monitoreo

Para asegurar una evaluación meticulosa y continua del éxito de los productos agrícolas de Santander en el mercado israelí, es crucial implementar un sistema de monitoreo que se base en Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs). Estos KPIs no solo son fundamentales para medir la efectividad de las estrategias de internacionalización, sino que también proporcionan datos cuantitativos necesarios para tomar decisiones estratégicas bien informadas.

Entre los indicadores de éxito más relevantes se encuentra el incremento en las ventas, que ofrece un reflejo directo del éxito de los productos en el mercado, destacando la aceptación y la demanda creciente, tal como Kaplan & Norton (1996) destacan en su modelo de cuadro de mando integral. Esta medida se complementa con la evaluación de la participación de mercado en segmentos clave, lo que permite a Santander comparar su rendimiento con el de los competidores y evaluar la efectividad de sus estrategias competitivas, siguiendo las recomendaciones de Porter (1985) sobre el análisis competitivo.

Además, la satisfacción y retención de clientes son indicadores vitales que reflejan la calidad del producto y la eficacia de las estrategias de servicio al cliente. La satisfacción se mide mediante encuestas y el análisis de *feedback*, mientras que la retención se monitorea a través de las tasas de repetición de compra, proporcionando una perspectiva sobre la lealtad del cliente y la satisfacción a largo plazo, como Reichheld (1996) sugiere en sus estudios sobre la lealtad del cliente.

Otro indicador crucial es el cumplimiento de los objetivos de distribución, que evalúa la eficiencia de la cadena de suministro y la efectividad de las alianzas con distribuidores locales. Esto asegura que los productos estén disponibles en todos los puntos de venta previstos, lo cual es esencial para mantener la continuidad en las ventas.

El retorno de inversión en actividades promocionales también es medido para determinar la efectividad de estas iniciativas en términos de generación de ventas y *engagement* del cliente. Este análisis ayuda a Santander a optimizar sus esfuerzos promocionales y asegurar que cada inversión contribuya positivamente al crecimiento general de la empresa.

Para realizar un seguimiento efectivo de estos KPIs, el sistema de monitoreo incluirá herramientas avanzadas de CRM que permitirán rastrear todas las interacciones con los clientes, desde el primer contacto hasta la postventa. Esto facilita la recopilación de datos críticos que son analizados usando software de análisis de datos. Este software juega un papel crucial al proporcionar *insights* detallados sobre el rendimiento en el mercado y la efectividad de las estrategias implementadas.

Conclusiones

El TLC entre Colombia e Israel representa una pieza fundamental en la estrategia de internacionalización de la economía colombiana, especialmente para la región de Santander y su sector agrícola. Este tratado, inspirado en los principios de apertura y globalización que han guiado la política económica colombiana desde la década de los noventa, promueve una integración más profunda de Colombia en la economía mundial. Mediante la eliminación de aranceles y la superación de barreras no arancelarias, el TLC no solo facilita el acceso a bienes complementarios, intermedios y de capital que Colombia no produce internamente, sino que también abre las puertas a la exportación de productos

agrícolas especializados, que pueden beneficiarse de ventajas relativas de especialización. En este sentido, el tratado refleja los postulados de economistas clásicos como Ricardo (1891) y Smith (1937), quienes destacaron las virtudes del libre comercio como motor de crecimiento y generación de riqueza.

No obstante, la aplicación práctica de este tratado no está exenta de desafíos. Los estándares de calidad y las certificaciones exigidas por Israel son especialmente rigurosos, representando un obstáculo significativo para los productores locales. Superar estos desafíos requerirá una inversión sustancial en tecnología avanzada y capacitación, así como un esfuerzo concertado para adaptar las prácticas agrícolas a las expectativas del mercado internacional. Es crucial, por tanto, fomentar la cooperación técnica y el intercambio de conocimiento en áreas críticas, como el manejo de recursos hídricos y las tecnologías de riego, campos en los que Israel es líder mundial. El establecimiento de programas de formación y la transferencia de tecnología son pasos esenciales para elevar la competitividad de los agronegocios de Santander.

Mirando hacia el futuro, el TLC se perfila como una oportunidad estratégica para transformar económicamente a Santander, ofreciendo la posibilidad de incrementar significativamente las exportaciones agrícolas hacia un mercado de alto valor como es el israelí. Para maximizar este potencial, será indispensable una colaboración estrecha entre el sector público y privado, asegurando que las ventajas del tratado se traduzcan en un crecimiento económico tangible y sostenible para la región. Este desarrollo debe enfocarse en prácticas agrícolas responsables y sostenibles que no solo busquen el beneficio económico, sino también la conservación del medio ambiente y el bienestar social, estableciendo así una base sólida para el desarrollo agrícola a largo plazo en Santander.

Referencias

- Amador-Villa, A., Pérez-Jabba, H. A., Londoño-Mestra, A., & Bonilla-Santiago, E. (2021). Tratado de libre comercio Colombia-Israel. *Liderazgo Estratégico*, 11(1), 97–106. <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/view/6885>
- Arias-Montoya, L., & Portilla, L. (2009). Teoría económica clásica acercada a la actualidad. *Scientia Et Technica*, 42, 117-120. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84916714022>
- Banco Mundial. (2023, Junio 07). *Colombia: panorama general*. <https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>
- BBC. (2023a). *Cuál es el origen de la rivalidad entre Hamás y Fatah, y cómo afecta a la causa palestina*. <https://www.bbc.com/mundo/articles/cz7x6557103o>
- BBC (2023b). *Qué es Hamás, el grupo islamista militante que lanzó un ataque sin precedentes contra Israel*. <https://www.bbc.com/mundo/articles/c907yed00x0o#:~:text=Ham%C3%A1s%20es%20el%20m%C3%A1s%20grande,y%20la%20Franja%20de%20Gaza.>

Brei, V. A., D'Avila, L., Camargo, L., & Engels, J. (2011). The influence of adaptation and standardization of the marketing mix on performance: a meta-analysis. *Brazilian Administration Review*, 8(3). <https://doi.org/10.1590/S1807-76922011000300004>

Bringas, P. (2023). *Uso efectivo de las redes. Distribución y Consumo*. https://www.mercasa.es/wp-content/uploads/2023/07/DYC_174_03Uso-efectivo-de-las-redes-sociales-en-la-estrategia-de-marketing.pdf

Carrillo, P. (2018). La invisible “mano invisible” de Adam Smith. *Revista de Economía Institucional*, 21(40), 143–161. <https://doi.org/10.18601/01245996.v21n40.05>

Castillo, F. J., & Cuestas-Díaz, P. (2008). *Las ferias comerciales y el marketing electrónico: un análisis comparativo. información comercial española*. https://d1wqxts1xzle7.cloudfront.net/43724914/Las_ferias_comerciales_en_el_marketing_e20160314-15096-w9dq44-libre.pdf?1457986142=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLas_ferias_comerciales_en_el_marketing_e.pdf&Expires=1713908377&Signature=

Centro de Información Empresarial. (2023). *Dinámica café. informe sectorial, Cámara de comercio de Bucaramanga*. https://www.camaradirecta.com/imagenes/vdoConexion/cone_fc6d50adeaf756d594d13491d5af2af4048f62fa.pdf

Delgado, K. J. (2021). Estrategias y desarrollo de la exportación de la piña Oro Miel producida en Lebrija Santander hacia mercados internacionales. (*Trabajo de pregrado*). Colombia: Universidad Santo Tomás. <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/38494>

Expansion. (2024). *Colombia: Economía y demografía*. <https://datosmacro.expansion.com/paises/colombia>

Gallo, D. (2024, marzo 6). *Ante el veto de Petro a Israel, aviones Kfir ya tendrían reemplazo: Gobierno podría adquirir F16*. <https://www.infobae.com/colombia/2024/03/06/aviones-kfir-de-las-fac-ya-tendrian-reemplazo-gobierno-estudia-la-posibilidad-de-adquirir-f16-de-estados-unidos/>

González-Ramírez, J. S. (2024). *Relaciones comerciales entre Colombia e Israel. Recuperado el 15 de marzo de 2024, de Asociación Nacional de comercio exterior*. <https://www.analdex.org/2023/10/17/relaciones-comerciales-entre-colombia-y-israel/>

Horská, E., & Orémus, P. (2008). Processes and problems of the marketing management adaptation at the EU market: The case of the Slovak meat processing industry. *Agricultural Economics*, 54(8), 392-398. <https://doi.org/10.17221/295-AGRICECON>

Institución Educativa "San Juan Bosco". (2024). Características del producto. <https://cafesanjuan.weebly.com/caracteriacutesticas-del-producto.html>

Johanson, J., & Vahlne , J. E. (2017). The Internationalization Process of the Firm - A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. In *International Business*, (págs. 145-154). UK: Routledge. <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781315199689-9/internationalization-process-firm%20%80%94a-model-knowledge-development-increasing-foreign-market-commitments-jan-johanson-jan-erik-vahlne>

Jugoza. (2024). *Piña oro miel.* <https://jugoza.com/pina-oro-miel/#:~:text=Es%20una%20fruta%20tropical%20originaria,A%2C%20B1%20y%20%C3%A1cido%20f%C3%B3lico>.

Kacker, M. P. (1975). Export-Oriented Product Adaptation: Its Patterns and Problems. *Management International Review*, 15(6), 61-70. <https://www.jstor.org/stable/40227238>

Kacowicz, A., Lacovsky, E., & Wajner, D. (2020). Israel-Latin America relations: What has changed in the past decade and why? In *External Powers in Latin America*. (pp. 153-166). <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9780429351808-10/israel-latin-america-relations-arie-kacowicz-exequiel-lacovsky-daniel-wajner>

Kurz, H. D. (2016). Adam Smith on markets, competition and violations of natural liberty. *Cambridge Journal of Economics*, 40(2), 615–638. <https://doi.org/10.1093/cje/bev011>

Landaverry, G. A. (2015). Capitalismo, neoliberalismo y ambiente. Las inconsistencias teóricas de la ciencia económica. *Revista Naturaleza, Sociedad y Ambiente*, 2(1), 53-70. <https://doi.org/10.37533/cunsurori.v2i1.10>

Legiscomex. (2022). *Balance del TLC de Colombia con Israel.* <https://blog.legis.com.co/comercio-exterior/balance-del-tlc-de-colombia-con-israel>

Legiscomex. (2023). *Relación comercial entre Colombia e Israel.* [https://blog.legis.com.co/comercio-exterior/relaci%C3%B3n-comercial-entre-colombia-e-israel#:~:text=Seg%C3%BAn%20cifras%20del%20Departamento%20Administrativo,en%20car%C3%ADb%C3%B3n%20\(hullas%20t%C3%A9rmicas\)](https://blog.legis.com.co/comercio-exterior/relaci%C3%B3n-comercial-entre-colombia-e-israel#:~:text=Seg%C3%BAn%20cifras%20del%20Departamento%20Administrativo,en%20car%C3%ADb%C3%B3n%20(hullas%20t%C3%A9rmicas))

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2023). *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia.* <https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/informe-tlc-2023.aspx>

Ministerio de comercio, industria y turismo. (2024). *ABC del Acuerdo Comercial con Israel.* tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-acuerdo-comercial-con-israel

Ministerio de Economía e Industria. (2024). *Misión Económica y Comercial de Israel en Colombia*.
<https://itrade.gov.il/colombia/business-opportunities/#tab-4fec1c74f9aa445546>

Ministry of Agriculture and Rural Development. (2022). *The Ministry of Agriculture has signed a bilateral agreement with Costa Rica to expand pineapple imports to Israel, in order to meet the growing demand for the favorite fruit of Israelis*.
https://www.gov.il/en/pages/costa_rica_pineapple_agreement

Organización de los Estados Americanos. (2024). *Tratado de Libre Comercio Colombia-Israel*.
http://www.sice.oas.org/Trade/COL_ISR/COL_ISR_text_s.asp

Oxford Analytica (2017). Latin America-Israel economic ties set to expand. Expert Briefings.
<https://doi.org/10.1108/OXAN-DB224812>

Peckel, M. (2019). Colombia and Israel: Toward a Special Relationship. *Israel Journal of Foreign Affairs*, 13(3), 353-363. <https://doi.org/10.1080/23739770.2019.1727222>

Pineda, C. (2023). Desafíos y oportunidades en la producción de piña en Colombia.
<https://www.legiscomex.com/produccion-pina-colombia>

Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*.
<https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>

ProColombia. (2017). *¿Cómo aprovechar oportunidades para exportar café a mercados internacionales?* <https://www.colombiatrade.com.co/noticias/como-aprovechar-oportunidades-para-exportar-cafe-mercados-internacionales#:~:text=Se%20trata%20de%20productos%20que,y%20un%20aroma%20m%C3%A1s%20intenso>

ProColombia. (2019). *¿Cómo funciona el sector floricultor en Colombia?*
<https://www.colombiatrade.com.co/noticias/como-funciona-el-sector-floricultor-en-colombia>

Puerto de Barranquilla. (2023). *Así va el TLC de Colombia con Israel, el país de la ‘cuarta revolución’*.
<https://www.puertodebarranquilla.com/index.php/asi-va-el-tlc-de-colombia-con-israel-el-pais-de-la-cuarta-revolucion/>

Ricardo, D. (1891). *On the Principles of Political Economy and Taxation* (E. C. K. Gonner, Ed.). UK: George Ball and Sons.

Rojas-Contreras, K. G. (2022). *¿El tratado de libre comercio entre Colombia y estados unidos incentivó el comercio bilateral?* *Cuadernos de Economía*, 41(86), 1-45.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8434138>

- Rothschild, E. (1994). Adam Smith and the Invisible Hand. *The American Economic Review*, 84(2), 319-322. <https://www.jstor.org/stable/2117851>
- Saavedra, F. (2024). *Cuáles son las armas y el material de seguridad que Colombia le compra a Israel y qué pasará con ellas*. <https://www.infobae.com/colombia/2024/03/01/cuales-son-las-armas-y-el-material-de-seguridad-que-colombia-le-compra-a-israel-y-que-pasara-con-ellas/#:~:text=Colombia%20ha%20estado%20adquiriendo%20un,de%20artiller%C3%ADa%20como%20el%20Atmos>
- Smith, A. (1937). *The wealth of nations [1776] (Vol. 11937)*. US: Modern Library.
- Támaro-Ayús, A. L., Eusse-Ossa, L. M., & Castellón-Pérez, A. (2016). Efectos del desarrollo financiero sobre el crecimiento económico de Colombia y Chile, 1982-2014. *Revista Finanzas y Política Económica*, 9(1), 57-67. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2017.9.1.4>
- The Observatory of Economic Complexity. (2024a). *Coffee in Israel*. de OEC World: <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/coffee/reporter/isr>
- The Observatory of Economic Complexity. (2024b). *Pineapples (Fresh/Dried) in Israel*. <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/pineapples-freshdried/reporter/isr>
- Vallejo-Zamudio, L. E., & Gallardo-Sánchez, C. F. (2019). Trade Policy and Evolution of the External Sector in Colombia 1970-2016. *Apuntes del Cenes*, 38(67), 123–155. <https://doi.org/10.19053/01203053.v38.n67.2019.8935>
- Vargas, O., & Giraldo, F. J. (2007). El TLC: Colombia-Estados Unidos. *Revista de Pensamiento Iberoamericano*, 19, 137-147. <https://www.redalyc.org/pdf/520/52023599012.pdf>
- Zaiem, I., & Zghidi, A. (2011). Product Adaptation Strategy and Export Performance: The Impacts of the Internal Firm Characteristics and Business Segment. *Contemporary Management Research*, 7(4). <https://doi.org/10.7903/cmr.9697>