

REPORTES DEL EMISOR

INVESTIGACIÓN E INFORMACIÓN ECONÓMICA

Bogotá, D. C., diciembre
de 2010 - Núm. 139

EDITORA:
Diana Margarita Mejía A.

ISSN
0124-0625

REPORTES DEL EMISOR
es una publicación del
Departamento de Educación
Económica y Financiera
del Banco de la República.

Las opiniones expresadas en los
artículos son las de sus autores y
no necesariamente reflejan el
parecer y la política del Banco o
de su Junta Directiva.

REPORTES DEL EMISOR
puede consultarse en la página
electrónica del Banco de la República:
[http://www.banrep.gov.co/
publicaciones/pub_emisor.htm](http://www.banrep.gov.co/publicaciones/pub_emisor.htm)

Diseño:
Asesores Culturales Ltda.



Venezuela como destino de las exportaciones colombianas: efecto sobre el panorama exportador y las firmas colombianas*

ENRIQUE MONTES
AARÓN GARAVITO
PILAR ESGUERRA**

1. Dinámica de las exportaciones y efecto sobre el panorama exportador

En la última década las exportaciones colombianas a Venezuela han sufrido múltiples cambios tanto en su estructura como en su evolución. En este Reporte se resume el impacto de esta dinámica sobre la canasta exportadora del país y su balance para una muestra de firmas nacionales.

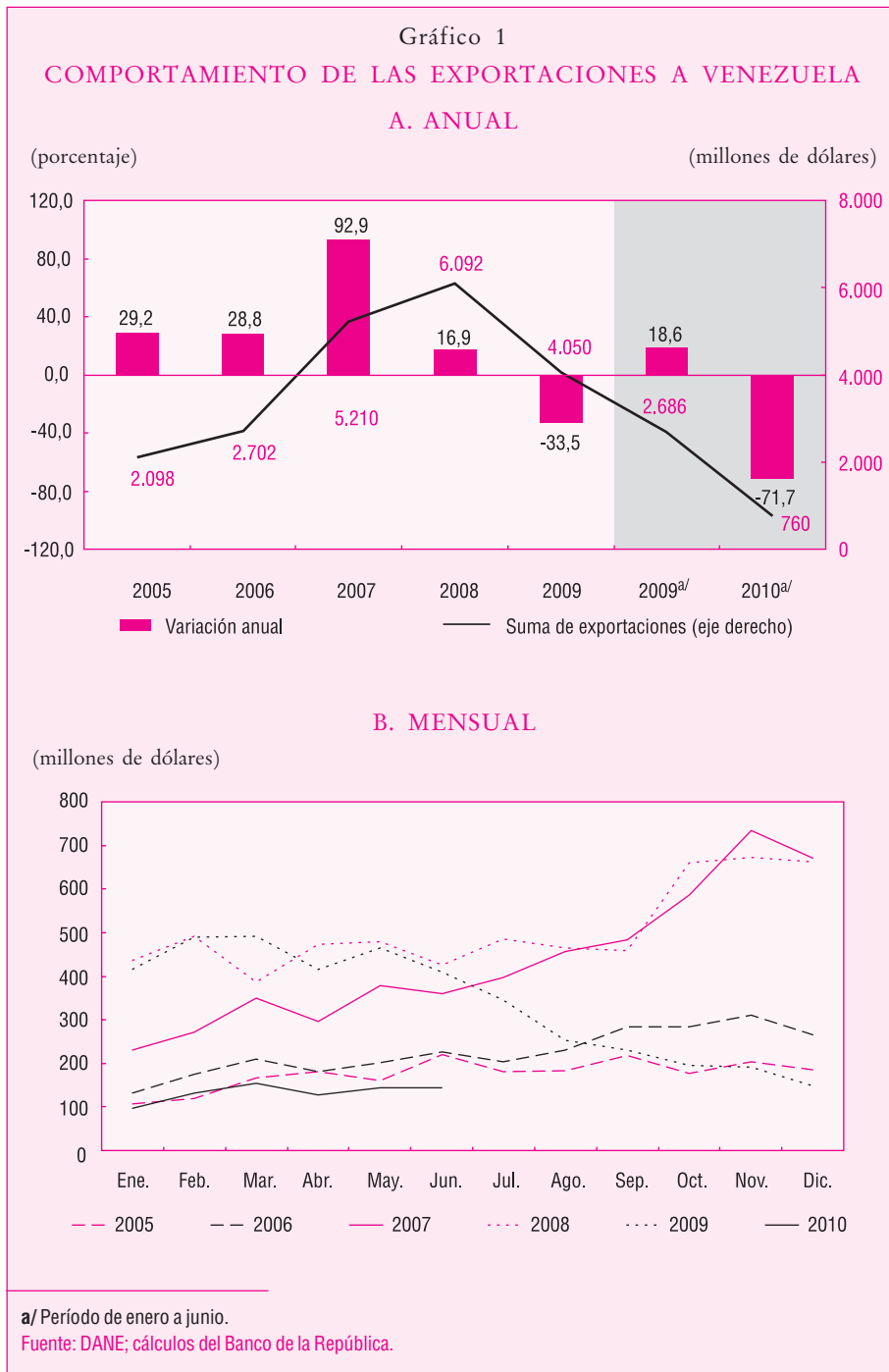
La reciente caída de las ventas al mercado venezolano, así como su auge previo, tuvo gran incidencia sobre el panorama exportador del país. En el Gráfico 1 puede observarse el comportamiento anual y mensual de las ventas al país vecino desde 2005 hasta el primer semestre de 2010. Allí se puede

apreciar tanto los años de auge (2006-2008) como la caída a partir de 2009.

En el Gráfico 2 se aprecia, para los últimos años, la importancia que tuvo la dinámica de las ventas a Venezuela en el panorama nacional exportador, y en particular en lo que se refiere a las exportaciones industriales, tanto en el auge como en el declive. En 2007 y 2008 Venezuela contribuyó con 10,9% y 2,3% al aumento, en tales años de las ventas totales de Colombia (12,7% y 22%). Por el contrario, en los dos

* Una explicación detallada de este Reporte puede consultarse en «Venezuela como destino de las exportaciones colombianas: efecto sobre el panorama exportador y las firmas colombianas», Borradores de Economía, núm. 621, www.banrep.gov.co/publicaciones/index_inv.html.

** Los autores son jefe y profesional en balanza de pagos de la sección Sector Externo, del Departamento Técnico y de Información Económica, y asesora de la Subgerencia de Estudios Económicos.



También en tal gráfico se aprecia que, tanto en la época del auge (2007-2008) como en la caída reciente (desde 2009), la tendencia de estas ventas al país vecino explica buena parte del comportamiento de las exportaciones industriales de Colombia. En cuanto a los productos, en 2008 y 2009 las mayores disminuciones correspondieron a bienes agropecuarios (-100%), cuero y zapatos (-92%) y productos alimenticios (-87%) (Cuadro 1).

La crisis con el mercado vecino ha llevado a los exportadores colombianos a iniciar un proceso de sustitución de Venezuela como destino de sus ventas (Cuadro 2). La información del primer semestre de 2010 indica que, a pesar de que el monto total exportado de Colombia registra un aumento importante, al analizar por mercados y productos se advierte que esto se atribuye principalmente al comportamiento de las exportaciones mineras a los Estados Unidos y China. Con respecto a los productos industriales, el proceso de sustitución ha involucrado también, en alguna proporción, a países como Brasil, los Estados Unidos y Ecuador, junto con la venta de productos como alimentos, meta-lúrgicos básicos y químicos a esos destinos.

2. Análisis por firma

Al analizar las firmas colombianas que exportan al vecino país, es de interés el efecto generado sobre su

últimos años los despachos a Venezuela decrecieron 5,4 y 12,4%, afectando los resultados globales de las ventas externas, que descendieron 7,4% en 2009 y aumentaron 22% en lo corrido de 2010 hasta junio. Esto, a pesar de que en el

primer semestre de 2010 las ventas a otros destinos crecieron a tasas superiores al 36% anual.

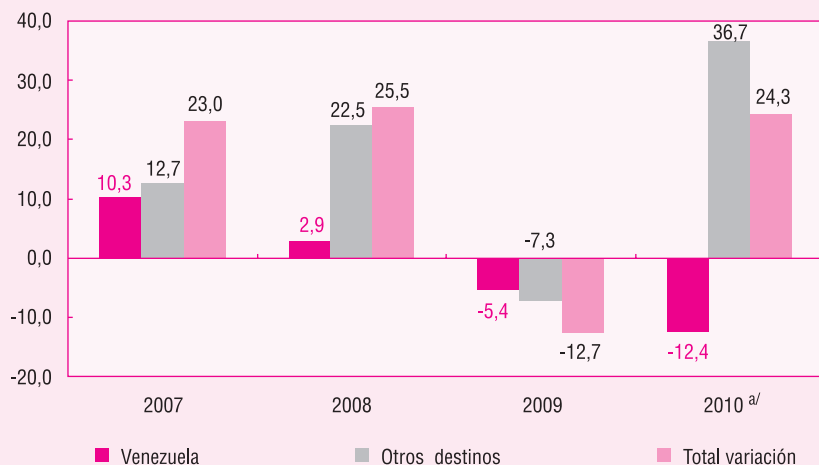
Pero quizá los impactos de la evolución de las ventas a Venezuela fueron más notorios sobre las exportaciones industriales del país.

Gráfico 2

APORTE DE VENEZUELA A LA VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS

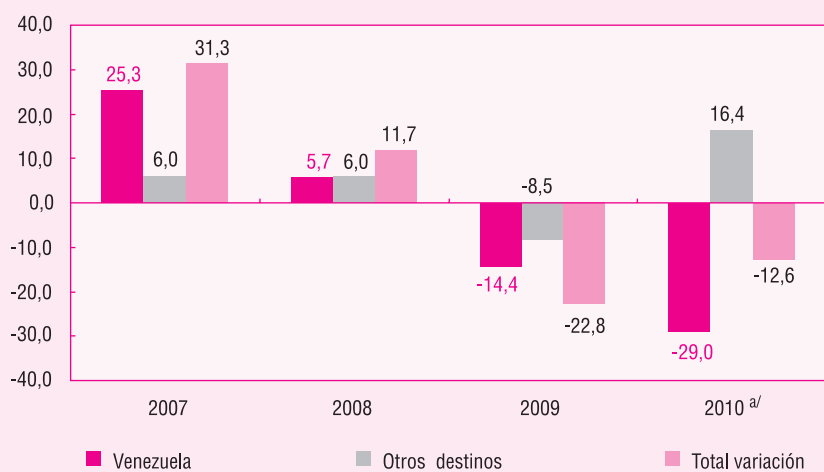
A. EXPORTACIONES TOTALES

(variación anual)



B. EXPORTACIONES INDUSTRIALES

(variación anual)



a/ Período de enero a junio.

Fuente: DANE; cálculos del Banco de la República.

balance por el inicial crecimiento y posterior declive exportador hacia Venezuela. Para este ejercicio se emplearon metodologías que permiten evaluar el comportamiento de las empresas exportadoras al

país vecino entre 2000 y 2009, período para el cual se encuentra más información disponible.

Para una muestra de firmas que reportan su información contable a la Superintendencia de Sociedades, se

analiza el monto de su valor exportado, la concentración del mismo, la permanencia y la transición de este valor en los distintos mercados a donde exportan estas empresas. Así mismo, se evalúa la dependencia de las ventas de tales exportadores al mercado vecino, medida por la importancia de los ingresos de estas ventas dentro de sus ingresos totales. Finalmente, se analiza la dinámica de esta última variable en función del comportamiento de sus ventas al mercado interno y del crecimiento exportador hacia Venezuela.

Entre los hallazgos más importantes debemos destacar que la dinámica del número y nivel de ventas de las firmas que despachan sus mercancías al mercado venezolano está en relación directa con el crecimiento global del valor exportado a ese país: cuando aquél aumentaba, el número y monto vendido por las firmas exportadoras a ese mercado también crecía. Situación similar ocurrió en el ciclo de declive de despachos hacia Venezuela (2009-2010).

A pesar de ello, puede concluirse que existe una alta concentración en el valor despachado en pocos exportadores y un número elevado de empresas que venden montos muy bajos. Otro hallazgo sugiere que Venezuela es un mercado de aprendizaje para las empresas colombianas que se inician en el proceso de exportación, en donde algunas logran establecerse como exportadoras permanentes,

Cuadro 1
EXPORTACIONES A VENEZUELA POR PRODUCTO
(millones de dólares)

Clasificación CIU R3	Enero a junio			Julio a diciembre			Diciembre			Enero a junio		
	2008	2009	Variación porcentual	2008	2009	Variación porcentual	2008	2009	Variación porcentual	2009	2010	Variación porcentual
15 Alimentos y bebidas	461	647	40,4	684	171	(75)	146	20	(86,5)	647	85	(86,9)
19 Cuero y zapatos	180	128	(28,9)	301	24	(92)	49	1	(97,9)	128	11	(91,6)
17 Textiles	335	314	(6,4)	358	89	(75)	75	9	(87,4)	314	48	(84,6)
18 Prendas de vestir	314	88	(72,1)	238	84	(65)	35	11	(67,7)	88	68	(22,2)
28 Productos de metal	47	107	127,0	157	26	(84)	33	3	(92,2)	107	13	(88,1)
34 Automotores y autopartes	137	39	(71,7)	156	42	(73)	34	5	(84,5)	39	33	(15,5)
1 Agropecuarios	147	53	(64,0)	111	15	(86)	12	0	(99,3)	53	0	(99,5)
24 Químicos	281	288	2,6	347	242	(30)	60	22	(63,2)	288	133	(53,8)
31 Maquinaria y aparatos eléctricos	85	87	1,9	110	57	(48)	17	8	(51,2)	87	31	(64,4)
25 Caucho y plástico	93	89	(4,4)	107	59	(45)	23	8	(63,0)	89	39	(56,7)
26 Minerales no metálicos	87	76	(13,0)	95	51	(46)	18	8	(57,2)	76	33	(56,7)
22 Edición e impresión	45	46	3,1	59	19	(67)	12	3	(71,5)	46	22	(53,0)
36 Muebles	65	38	(42,2)	63	29	(53)	13	4	(65,9)	38	29	(23,1)
29 Maquinaria y equipo	119	189	58,5	208	100	(52)	41	8	(79,7)	189	45	(76,0)
21 Papel y cartón	97	157	61,1	143	94	(34)	28	10	(62,9)	157	81	(48,3)
11 Petróleo crudo y gas natural	33	132	300,9	92	128	40	26	13	(52,3)	132	39	(70,6)
Otros	162	209	28,6	174	133	(24)	40	13	(67,8)	209	50	(75,9)
Total	2.690	2.686	(0,2)	3.401	1.364	(60)	662	148	(77,7)	2.686	760	(71,7)
Promedio mensual	448	448	0,1	566	227	(60)	n.a.	n.a.	n.a.	448	127	(71,7)

n.a. No aplica.

Fuente: DANE; cálculos del Banco de la República.

Cuadro 2
VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES CLASIFICADAS POR DESTINO^{a/}
(millones de dólares)

	Variación otros destinos					Principales países a los que aumentaron los despachos
	Venezuela	Neto	Positivo	Negativo	Total	
Alimentos y bebidas	(506,6)	162,0	314,3	(152,3)	(344,6)	Estados Unidos, México, Chile y Perú.
Metalúrgicos básicos	(10,3)	175,7	230,8	(55,1)	165,4	China, Corea del Sur, Hong Kong y Ecuador.
Químicos	(128,3)	264,6	415,8	(151,2)	136,3	Brasil, Perú, Ecuador, Estados Unidos e Italia.
Maquinaria y equipo	(104,4)	9,4	75,7	(66,3)	(95,0)	Ecuador, Francia, México, Costa Rica y Panamá.
Maquinaria y aparatos eléctricos	(42,2)	(30,5)	43,4	(73,9)	(72,7)	Canadá, Perú, Holanda y Puerto Rico.
Cuero y zapatos	(102,3)	37,8	44,9	(7,2)	(64,5)	Italia, China, Estados Unidos y Ecuador.
Otro equipo de transporte	(7,2)	95,4	115,2	(19,8)	88,2	El Salvador, Brasil, Estados Unidos y Panamá.
Muebles	(8,0)	22,0	42,7	(20,8)	13,9	Estados Unidos, México, Suiza, Chile y Tailandia.
Textiles	(210,4)	23,5	59,1	(35,6)	(186,8)	Ecuador, Estados Unidos, Perú y Costa Rica.
Caucho y plástico	(44,7)	25,9	68,7	(42,7)	(18,7)	Estados Unidos, Ecuador, Brasil, Chile y Argentina.
Resto	(245,1)	66,9	296,0	(229,1)	(178,1)	Ecuador, Brasil, Perú, Tailandia, España y Chile.
Total	(1.409,3)	852,7	1.706,6	(853,9)	(556,7)	

a/ Período de enero a junio de 2010.

Fuente: DANE; cálculos del Banco de la República.

pero muchas otras sólo aprovechan esporádicamente la mayor demanda externa venezolana, sin llegar a consolidarse como firmas exportadoras. En términos del número de firmas, la mayoría son vendedoras permanentes y además tendieron a aumentar en el período considerado (2000 a 2009). Sin embargo, si sumamos las entrantes, las salientes y las intermitentes, este acumulado representa una proporción similar a las permanentes y también se incrementó en el período considerado.

En términos del valor exportado, en cambio, las permanentes explican la mayor parte de éste, pero la suma de las entrantes, salientes e intermitentes es mucho menor.

En cuanto al ciclo de la permanencia de las empresas exportadoras en el mercado venezolano, la evidencia sugiere que Colombia desarrolló un patrón no muy perdurable de comercio con el vecino país. Esto, porque la mayor parte de las empresas colombianas que vendieron en Venezuela entre 2004 y 2008 fueron en su mayoría firmas con baja experiencia comercial exportadora, las cuales lograron vender gracias a que aprovecharon las ventajas específicas que ofrecía el mercado venezolano, y que se configuraron por la existencia de altas preferencias comerciales que coincidieron con un elevado dinamismo de la demanda interna venezolana.

En general, lo que se advierte en las características de los indicadores

analizados, es un bajo grado de perdurabilidad en el comercio internacional de la mayoría de las firmas que exportan a Venezuela, una baja capacidad de exportar a otros mercados y tener al vecino país como único destino de exportación. Para evaluar lo anterior en mayor detalle se clasificaron las firmas exportadoras a Venezuela de acuerdo con tres criterios: exportaciones a Venezuela, exportaciones totales e ingresos operacionales. Con base en estos criterios se agruparon las empresas y sus exportaciones en cinco zonas como se detalla en el Gráfico 3.

En el Cuadro 3 se puede apreciar la evolución de estas firmas entre

2000 y 2009. Se advierten algunos cambios que reflejan un pequeño aumento de la dependencia del mercado al vecino país, principalmente por número de firmas, pero no por valor de sus exportaciones. En general, se puede afirmar que para el grupo de empresas analizadas, si bien el mercado vecino es uno de sus principales destinos de sus exportaciones, dicha economía no es la principal fuente de sus ingresos operacionales, sino que fundamentalmente lo es el mercado colombiano.

A lo largo del período estudiado se encontró que la principal fuente de los ingresos de la muestra de



Cuadro 3

DINÁMICA DEL NÚMERO DE FIRMAS DE ACUERDO A LAS ZONAS DE DEPENDENCIA

A. NÚMERO DE FIRMAS

B. EXPORTACIONES A VENEZUELA

(millones de dólares)

Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total	Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total
2000	380	198	400	63	26	1.067	2000	170	232	361	124	187	1.074
2001	374	222	446	78	36	1.156	2001	131	357	381	217	336	1.422
2002	453	210	338	52	15	1.068	2002	159	267	250	187	42	904
2003	465	154	238	23	10	890	2003	184	146	161	35	20	546
2004	387	193	299	41	23	943	2004	141	224	302	179	88	934
2005	513	248	435	47	44	1.287	2005	274	289	565	443	135	1.705
2006	501	289	536	86	54	1.466	2006	282	396	744	592	221	2.235
2007	448	233	583	122	87	1.473	2007	252	455	1.158	910	963	3.738
2008	403	223	562	115	104	1.407	2008	302	446	1.219	695	862	3.524
2009	421	242	516	91	108	1.378	2009	248	432	764	467	581	2.493
Promedio	436	219	426	70	44	1.195	Promedio	211	312	571	376	317	1.787

Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total	Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total
2000	36	19	37	6	2	100	2000	16	22	34	12	17	100
2001	32	19	39	7	3	100	2001	9	25	27	15	24	100
2002	42	20	32	5	1	100	2002	18	30	28	21	5	100
2003	52	17	27	3	1	100	2003	34	27	30	6	4	100
2004	41	20	32	4	2	100	2004	15	24	32	19	9	100
2005	40	19	34	4	3	100	2005	16	17	33	26	8	100
2006	34	20	37	6	4	100	2006	13	18	33	26	10	100
2007	30	16	40	8	6	100	2007	7	12	31	24	26	100
2008	29	16	40	8	7	100	2008	9	13	35	20	24	100
2009	31	18	37	7	8	100	2009	10	17	31	19	23	100
Promedio	37	18	35	6	3	100	Promedio	15	20	31	19	15	100

C. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS FIRMAS POR ZONAS

D. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES POR ZONA

Fuentes: DANE y Superintendencia de Sociedades; cálculos del Banco de la República.

empresas analizadas es el mercado interno, aunque las ventas a Venezuela adquirieron importancia creciente entre 2006 y 2008. Cabe señalar, sin embargo, que este hallazgo sólo debe extenderse a las empresas analizadas, pero no para el total de exportadores a Venezuela. Se presume que buena parte de las firmas no analizadas para los años más recientes están radicadas en la zona de frontera, que incluye los departamentos de Santander y Norte de Santander.

En conclusión, podría afirmarse que una parte importante de las

empresas exportadoras a Venezuela y que aprovecharon el auge 2004-2008 no parecen caracterizarse por tener un patrón claro de internacionalización, al no estar principalmente enfocadas hacia la venta a otros mercados. Esto apoya la hipótesis de que gran parte del comercio desarrollado entre los dos países en los últimos años se sustentó en excedentes de la producción interna que encontraron una salida en el mercado vecino. Por ello, es muy probable también que constituyan lo que en la literatura se denomina «desviación

del comercio»; es decir, su estructura era la de bienes que se vendían a Venezuela porque gozaban de unas preferencias a ese mercado y no porque fueran competitivos en otras condiciones. Infortunadamente, por tener esta característica han sido susceptibles de ser sustituidos por los suministrados por otros países que han recibido preferencias similares en el mercado venezolano. Adicionalmente, este patrón implica que no será fácil encontrar otros mercados de destino hacia dónde dirigir lo que antes se exportaba al país vecino. ■