



REPORTES DEL EMISOR

INVESTIGACIÓN E INFORMACIÓN ECONÓMICA

EL AUJE DE LAS EXPORTACIONES A VENEZUELA ENTRE 2007 Y 2009 Y LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS FIRMAS INDUSTRIALES

ALEJANDRA GONZÁLEZ
JUAN ESTEBAN CARRANZA*

Desde el año 2014 bastantes monedas se han devaluado frente al dólar de los Estados Unidos; sin embargo, la del peso colombiano ha sido superior a la de casi todos sus socios comerciales, lo que implica que la producción nacional de bienes se ha abarataado frente a su competencia internacional, aun en los sectores que dependen de la importación de insumos. Aparte del aumento de la demanda que enfrentan las firmas por parte de los consumidores nacionales, quienes sustituyen sus compras de bienes importados por bienes nacionales, este aumento de la competitividad

de la producción nacional implica un incremento de la demanda de exportaciones.

Estos aumentos súbitos de la demanda de exportaciones que enfrentan las firmas no son usuales y, aunque a las firmas les toma tiempo ajustar su oferta, sus efectos van potencialmente más allá del crecimiento inmediato de las ventas. La literatura económica sobre comercio internacional sugiere que los aumentos de las exportaciones tienen efectos adicionales sobre la oferta de exportaciones, pues a medida que las firmas exportan, reducen sus costos de exportación. Estas reducciones en los costos se pueden deber a que los empresarios “aprenden” a exportar, o a que las exportaciones proveen liquidez a firmas con dificultades de financiación, entre otros.

Durante 2007 a 2009 la economía colombiana experimentó un aumento inusitado de la demanda de exportaciones por parte de Venezuela. Este auge se concentró en sectores manufactureros distintos a los sectores mineros que alimentaron el grueso del aumento de las exportaciones colombianas al resto del mundo durante esos años. A finales de 2009, y por razones políticas, las exportaciones a Venezuela cayeron 80% y volvieron a niveles similares a los observados antes de 2004.

* Los autores son, en su orden, profesional especializado y gerente, sucursal Cali. Sus opiniones no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

Bogotá, D. C.,
julio de 2016 - núm. 206

Editora:
María Teresa Ramírez Giraldo
ISSN: 01240625



Reportes del Emisor es una publicación del Departamento de Comunicación y 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-buscador/2457>

Diseño y diagramación:
Banco de la República.

Como se describirá, este aumento de las exportaciones industriales a Venezuela está asociado con incrementos posteriores de las exportaciones industriales a otros destinos. El mecanismo económico que genera esta correlación no es claro, pero los datos sugieren que el auge de exportaciones a Venezuela en efecto favoreció expansiones posteriores de las exportaciones a otros destinos. Esta evidencia sugiere que si las firmas industriales aprovechan el aumento de la demanda de exportaciones por efecto de la reciente devaluación real del peso, los crecimientos de las exportaciones serán persistentes.

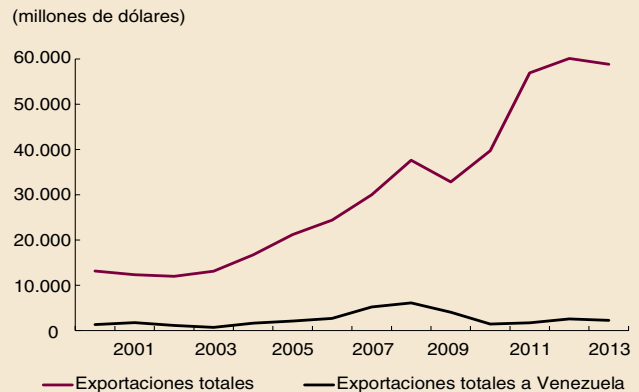
1. El tamaño del choque venezolano

El Gráfico 1 ilustra la magnitud del fenómeno en cuestión. Se muestra la evolución del valor en dólares de las exportaciones anuales totales de Colombia a todos los países del mundo y de las exportaciones totales de Colombia a Venezuela. Como se puede apreciar, el valor de las exportaciones colombianas a Venezuela y al resto del mundo aumenta notoriamente a partir de 2003, de tal forma que la participación de las exportaciones a Venezuela en el total se mantiene entre 11% y 12%. En el año 2007, sin embargo, el crecimiento de las ventas a este destino se acelera y su participación en el total de exportaciones aumenta a 17% del total.

El auge de las exportaciones a Venezuela duró hasta finales de 2009, caída que coincide con la crisis internacional, la cual ocasiona un colapso del comercio mundial. La recuperación de la demanda global ocurre a partir de 2010, de tal forma que entre este año y 2013 el valor total de las exportaciones colombianas a otros destinos crece alrededor de 50%. Durante este lapso, sin embargo, las exportaciones a Venezuela lo hacen poco y su participación se estanca en cerca del 4% del total.

Durante los años ilustrados el grueso del crecimiento de las exportaciones colombianas ocurrió gracias a las ventas mineras y de los sectores relacionados, que opaca la importancia de las exportaciones a Venezuela (Gráfico 1), las cuales corresponden en una alta proporción a sectores manufactureros. En el Gráfico 2 se muestran las exportaciones manufactureras a Venezuela y al resto del mundo y las exportaciones totales a Venezuela. El valor de las primeras excluye las de los sectores petroquímico y metalúrgico que producen

Gráfico 1
Exportaciones totales y exportaciones a Venezuela, 2000-2013



Fuente: Banco de la República (Serankua); cálculos de los autores.

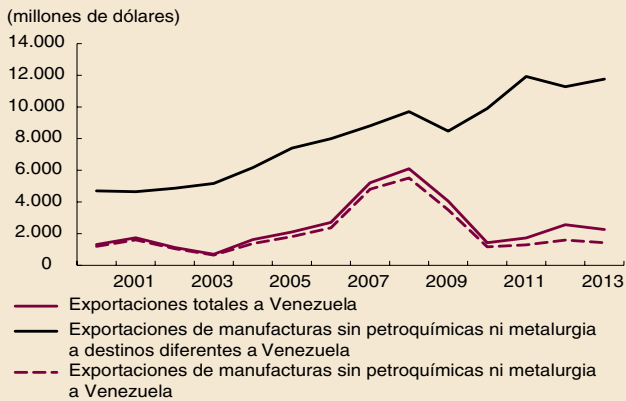
commodities, y que experimentaron un auge extraordinario de precios.

Como se puede observar, casi la totalidad de las exportaciones a Venezuela consta de productos manufactureros; además, las exportaciones manufactureras a Venezuela tienen una participación sustancial en el total de las exportaciones manufactureras colombianas a lo largo del periodo ilustrado, antes y después del auge de 2007-2009. Entre 2000 y 2006 el valor de las exportaciones manufactureras a todos los destinos creció y la participación a Venezuela se mantuvo alrededor del 25%. Durante 2007-2009 se registra el auge de las exportaciones de manufacturas a Venezuela, cuyo valor crece más de 100% con respecto al observado en 2003, y alcanza una participación que supera el 35% del total.

2. Las exportaciones industriales a Venezuela y el aumento de las exportaciones a otros destinos

En el Gráfico 2 se evidencia cierta sustitución entre las exportaciones de manufacturas a Venezuela y a otros destinos, cuya aparente relación la establecen la caída de las exportaciones a Venezuela y su aumento a otros destinos. Las exportaciones de manufacturas a Venezuela alcanzaron su punto máximo de USD5.500 millones en 2008 y cayeron a USD1.300 millones en 2011. En ese mismo lapso las exportaciones de manufacturas a otros destinos crecieron de USD8.500 millo-

Gráfico 2
Exportaciones manufactureras y exportaciones a Venezuela, 2000-2013



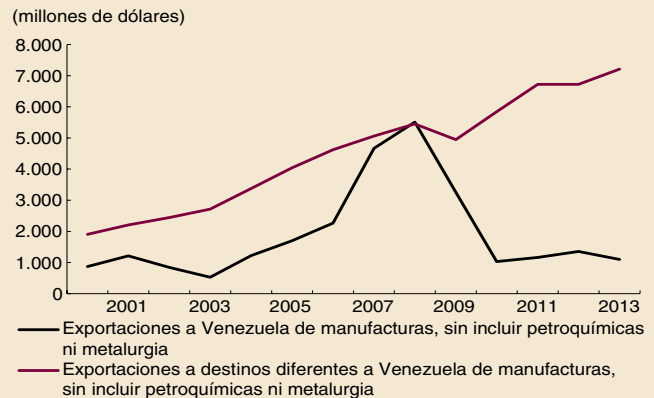
Fuente: Banco de la República (Serankua); cálculos de los autores.

nes a USD 12.000 millones, lo cual permitió que el total cayera apenas 5%. En otras palabras, el aumento de las exportaciones a otros destinos contrarrestó la caída de las exportaciones a Venezuela.

Para entender la relación entre el auge de las exportaciones manufactureras a Venezuela y el comportamiento de las exportaciones manufactureras a otros destinos, examinamos la información de exportaciones por firma en una muestra detallada provista por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Usando estos datos, en el Gráfico 3 se traza el valor en dólares de las exportaciones de manufacturas a Venezuela y a otros destinos solo de las firmas que exportaron a Venezuela en 2008, pico de las ventas manufactureras a Venezuela. Por lo tanto, en este gráfico podemos observar el comportamiento de las exportaciones a todos los destinos de aquellas firmas que exportaron a Venezuela durante los años del auge.

Como se puede apreciar, las exportaciones de manufacturas a otros destinos por parte de las firmas que exportaron a Venezuela en 2008 aumentaron sustancialmente después de 2010. Mientras sus ventas a Venezuela caen de USD 5.500 millones en 2008 a USD 1.000 millones en 2013, las exportaciones de estas mismas firmas a otros destinos crecen de USD 5.400 millones a USD 7.200 millones en el mismo lapso. Por tanto, se evidencia una sustitución entre las exportaciones a Venezuela y a otros destinos, aunque menor que la que sugieren los datos agregados del Gráfico 2. Sin embargo, se resalta que las exportaciones a otros

Gráfico 3
Exportaciones manufactureras de las firmas que exportaron a Venezuela en 2008



Fuente: Banco de la República (Serankua); cálculos de los autores.

destinos tenían una tendencia creciente desde antes de 2008 y que su incremento después de 2010 bien puede ser su continuación.

El análisis econométrico de estos microdatos revela que hay una correlación positiva y estadísticamente significativa entre el valor de las exportaciones a Venezuela entre 2007 y 2009 y el cambio en el valor de las exportaciones a otros destinos de 2003-2005 y 2011-2013. Es decir, las firmas que más exportaron a Venezuela durante 2007-2009 tuvieron mayores crecimientos de sus exportaciones de 2011-2013, comparadas con el lapso 2003-2005 a destinos distintos de Venezuela.

En el Cuadro 1 se muestran los resultados de una regresión que estima la correlación entre el cambio en el valor exportado por firma a destinos distintos de Venezuela entre estos dos periodos y el auge de exportaciones a Venezuela en 2007-2009. Esta correlación estimada descuenta el efecto del nivel inicial de las exportaciones, el número inicial de destinos, el número inicial de productos por firma y el número de años en los que exportó la firma en el período inicial.

En la columna (1) se muestra el valor del coeficiente estimado del auge, que es positivo y estadísticamente significativo. Este dato indica que cada dólar exportado a Venezuela entre 2007 y 2009 está asociado, en promedio, con un aumento de más o menos 0,6 dólares por firma a otros países después de 2010. Es decir, las exportaciones a Venezuela durante el auge de exportaciones a ese país están asociadas con el aumento de las exportaciones a otros destinos en años posteriores.

Cuadro 1
Correlación entre el auge exportador a Venezuela y el cambio en las exportaciones a otros destinos por firmas individuales

Coeficiente	(1)	(2)	(3)	(4)
	Todas las firmas exportadoras	Exportadoras nuevas	Exportadoras con experiencia	Todas con control de tendencia
Exportaciones a Venezuela (2007-2009)	0,610** (0,281)	0,0063 (0,0098)	0,761** (0,33)	0,470* (0,274)
Observaciones	23.034	8.476	14.558	23.034
R-cuadrado	0,31	0,000	0,381	0,313

Nota: errores estándar en paréntesis. Los asteriscos indican significancia estadística: ***al 1%, **al 5% y *al 10%.

Fuente: Banco de la República (Serankua); cálculos de los autores.

Vale anotar que los resultados que mostramos son robustos ante cambios en la especificación de la regresión, lo que incluye la adición de controles sectoriales o al desagregar los datos por producto y por destino. Por ejemplo, en la columna (4) mostramos el resultado de la misma correlación, pero descontando el efecto de la tendencia de las exportaciones de cada firma a cualquier destino entre 2003 y 2005. Aunque menos preciso, el resultado es positivo y estadísticamente significativo, lo que sugiere que aún para las firmas cuyas exportaciones venían creciendo antes de 2007, el aumento de las exportaciones a Venezuela en 2007-2009 está correlacionado con aumentos en sus ventas a otros destinos después de 2011.

La economía de esta relación estadística no es obvia: por un lado, puede querer decir que el auge de exportaciones a Venezuela les permitió a las firmas aprender a exportar o les generó un flujo de caja al que no tenían acceso en el mercado de capitales, que luego permitió aumentos de las ventas a otros países. Por otro lado, la causalidad puede ser al contrario: puede ser que sencillamente las firmas que estaban más capacitadas para exportar fueron las que aprovecharon el auge y, por tanto, pudieron aumentar sus exportaciones después.

Las columnas (2) y (3) muestran resultados que dan algunas pistas del orden de esta causalidad. En la columna (2) se muestra el resultado de la misma regresión descrita arriba, pero aplicada únicamente a las firmas que no exportaron nada en 2003-2005. Es decir, usamos solo las firmas que empezaron sus ventas externas durante o después del auge de exportaciones a Venezuela de 2007-2009. Como se puede ver, el coeficiente es insignificante, lo que implica que las firmas que no exportaban nada antes del auge, exportaban

muy poco después, independientemente de sus ventas a Venezuela en 2008.

En la columna (3) mostramos el coeficiente estimado en la submuestra de firmas que ya exportaban algo antes del auge. Para estas firmas, que ya tenían experiencia exportadora, el coeficiente estimado es positivo y estadísticamente significativo. Es decir, la correlación positiva entre las ventas a Venezuela durante el auge y los aumentos a otros destinos antes y después es solo evidente para aquellas empresas que ya exportaban antes de 2007.

El contraste entre estos dos resultados implica que los posibles efectos del aumento en la capacidad exportadora de las firmas por cuenta del incremento de las ventas a Venezuela dependen de las características de las firmas. En particular, el auge de exportaciones a Venezuela está asociado con crecimientos posteriores de sus exportaciones a otros destinos solo en empresas que ya tenían alguna capacidad exportadora desde antes.

3. Las lecciones

Los datos muestran que hubo un efecto positivo de los aumentos de las ventas industriales a Venezuela sobre la capacidad de exportación de las firmas a otros destinos. Este efecto, que es estadísticamente robusto, sugiere que el crecimiento de las ventas externas crea una capacidad adicional de exportar que permanece en el tiempo. La devaluación real del peso está poniendo a prueba esta capacidad exportadora de las firmas colombianas. La experiencia del auge hacia Venezuela de 2007 a 2009 sugiere, además, que los aumentos en las exportaciones tendrán efectos positivos y persistentes más allá de la coyuntura actual. **RE**