

El mercado venezolano en las exportaciones colombianas: Dependencia de los exportadores en 2006¹

Enrique Montes
Aaron Garavito
Carolina Pulido
Mónica Hernández
Gustavo Caballero

¹ Los puntos de vista de este documento no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva. Se agradecen los comentarios del Dr. Jorge Hernán Toro Córdoba, Subgerente de Estudios Económicos del Banco de la República

El mercado venezolano en las exportaciones colombianas: Dependencia de los exportadores en 2006

Enrique Montes
Aaron Garavito
Carolina Pulido
Mónica Hernández
Gustavo Caballero

Resumen

En este documento analizamos el comportamiento reciente de las exportaciones a Venezuela, y a nivel de firma, la dependencia de los ingresos frente a las ventas realizadas al vecino país en 2006. Para esto se utilizó la base de comercio exterior del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), y los balances de la Supersociedades. Esta revisión muestra que las ventas a Venezuela han crecido de manera importante en el último año, y representan una porción significativa del total de exportaciones del país.

A nivel de firma, se observa que la mayoría de las empresas concentraron en Venezuela una porción significativa de sus ventas al exterior, pero éstas no fueron la principal fuente de sus ingresos operacionales. No obstante, un número reducido de firmas, que efectuaron una parte importante de las exportaciones a dicho país, registraron una alta dependencia de sus ingresos operacionales.

Se encontró también que los exportadores a Venezuela tienden a especializarse en unos pocos mercados, en lugar de diversificar destinos. Ésta tendencia se ha reforzado durante el auge de los últimos años, pues una proporción alta de exportadores a Venezuela abandonó los demás destinos a los que vendía para atender únicamente éste mercado.

Abstract

This document analyzes the recent behavior of firms exporting to Venezuela and the dependence of their revenues on sales to this destination. We use the database of foreign trade at the transaction level held by the Colombian Bureau of Statistics (Departamento Nacional de Estadística or DANE) and the financial balances of firms held by the Office for Supervision of Firms (Superintendencia de Sociedades).

The analysis reveals that exports to Venezuela grew substantially last year, with a high share on total Colombian exports. Results at the level firm show that most of the firms exporting to Venezuela concentrate their foreign sales to this destination, but these sales do not constitute their principal source of revenues. However, a small number of firms with a high share on total exports to this country, report incomes highly dependant on sales to Venezuela.

Exporters to Venezuela use to specialize themselves in serving a few number of markets, instead of diversifying destinations. This behavior deepened during the exporting boom of last years. A high proportion of firms exporting to this destination left the other markets they were attending, in order to export only to Venezuela.

Palabras claves: Exportaciones, Venezuela, dependencia, ingresos operacionales, empresas.

JEL Classification: F14, F19, D23, D29

I. Introducción

El comercio exterior colombo-venezolano en las últimas décadas se ha fortalecido en el marco de la aplicación de políticas comerciales andinas conducentes al establecimiento de una unión aduanera. El tránsito de este intercambio ha registrado episodios de auges y estancamientos, ocurridos a mediados de los ochentas, 1995, 2001, 2003 y el último año. De acuerdo con los datos del DANE, la suma del valor de las exportaciones e importaciones dobló su contribución en el comercio total del país de 5.8% en 1980 a 10.3% entre enero y septiembre de 2007.

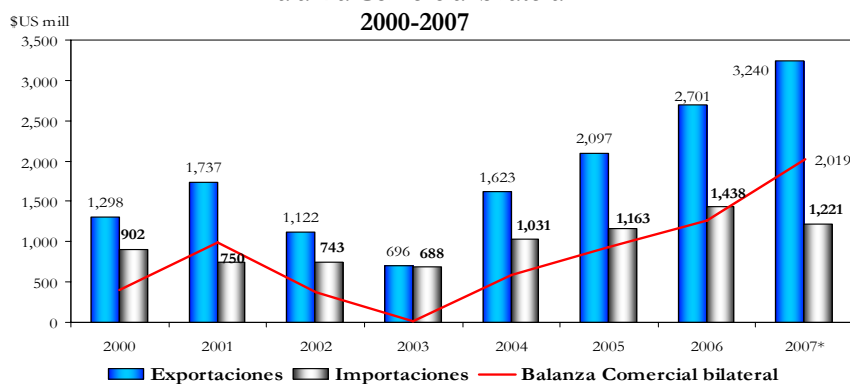
El mercado venezolano es el segundo en importancia para los exportadores colombianos, especialmente para las empresas que venden productos industriales. A nivel regional, estos productos se despachan principalmente desde Antioquia, Cundinamarca (incluye Bogotá D.C.), Valle del Cauca, la Costa Norte y la zona fronteriza con ese país.

Este documento describe, para el período 2000-2007, la dinámica de las exportaciones hacia Venezuela y su importancia en el panorama nacional, y para 2006, la importancia de las ventas a ese destino en los ingresos de las empresas. Para ello, se utilizan los datos de la base de comercio exterior del DANE y la información contable que estas empresas reportan a la Superintendencia de Sociedades. La segunda sección, comenta brevemente los principales hechos de la dinámica exportadora hacia Venezuela. La tercera, analiza la importancia del mercado venezolano para las exportaciones totales y los ingresos operacionales de las firmas que exportan al vecino país. En la cuarta parte, basándose en la metodología empleada por Eaton, Eslava, Kugler y Tybout (2007)², se realiza un ejercicio que muestra como las firmas que incluyen a Venezuela como destino de sus ventas transitan de un grupo de destinos a otro. Finalmente, se plantean algunas consideraciones generales.

II. Intercambio comercial de Colombia con Venezuela

El intercambio comercial colombo-venezolano registró una tendencia decreciente en 2002 y 2003, y a partir del siguiente año creció continuamente. En 2002 y 2003, el valor global del comercio (exportaciones e importaciones) cayó en 25%. Posteriormente, dicho valor se ha multiplicado hasta tres veces, destacándose los primeros nueve meses de 2007, cuando se exportaron US\$3,240 millones (m) e importaron US\$1,221 m para una balanza positiva de US\$2,019 m. Este superávit es el más elevado en la historia comercial colombo-venezolana (gráfica 1).

Gráfica 1
Balanza Comercial bilateral
2000-2007



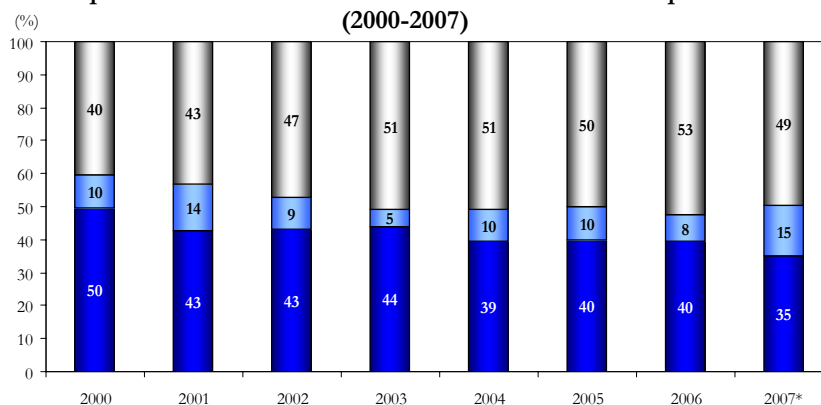
Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

* Enero-septiembre de 2007

² Export dynamics in Colombia: firm-level evidence. Working paper series #13531, National Bureau of Economic Research, october 2007.

Venezuela es el segundo destino en importancia de las exportaciones colombianas, superado por Estados Unidos³, y es el principal mercado de las ventas externas de productos no tradicionales colombianos. La participación del mercado venezolano como destino de las exportaciones del país ha registrado cambios importantes a lo largo de los últimos siete años. Esta cifra pasó de 14.1% en 2001 a un mínimo de 5.3% en 2003, año en el que el PIB de la economía venezolana registró una fuerte contracción⁴. En los años posteriores, esta contribución se recuperó al aumentar continuamente hasta alcanzar un máximo de 15.3% en los nueve primeros meses de 2007 (gráfica 2)

Gráfica 2
Principales socios comerciales de Colombia-distribución porcentual (2000-2007)

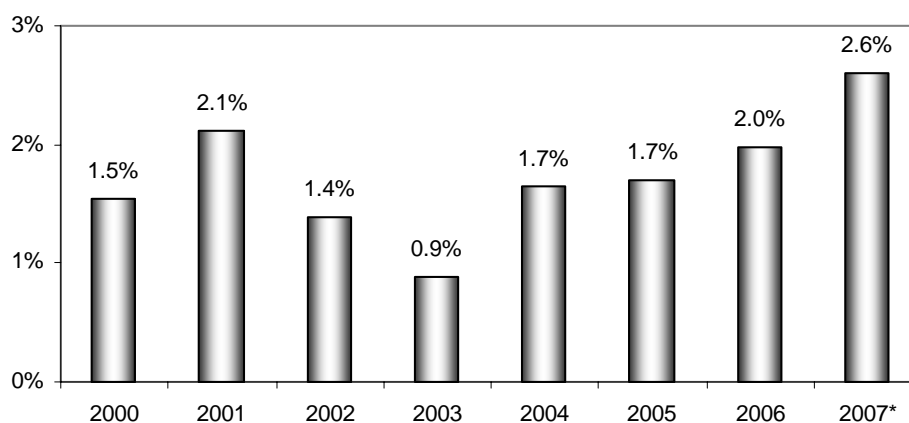


Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

* Enero-septiembre de 2007

En relación al producto interno bruto colombiano (PIB), las ventas a Venezuela registraron un descenso durante la crisis del vecino país, alcanzando un mínimo de 0,9% del PIB en 2003. En los siguientes dos años, esta cifra aumentó, y se mantuvo alrededor de 1,7%. En 2006, se registró un crecimiento anual de 0.3 puntos del PIB, aproximándose a lo observado en 2001 (pre-crisis) (gráfico 2.1). Los datos más recientes señalan que en lo corrido de enero a septiembre de 2007, este indicador alcanzó el máximo valor observado en la presente década (2.6%), superior en 0.5 puntos del PIB al registrado en 2001.

Gráfica 2.1
Exportaciones a Venezuela como porcentaje del PIB. 2000-2007



Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

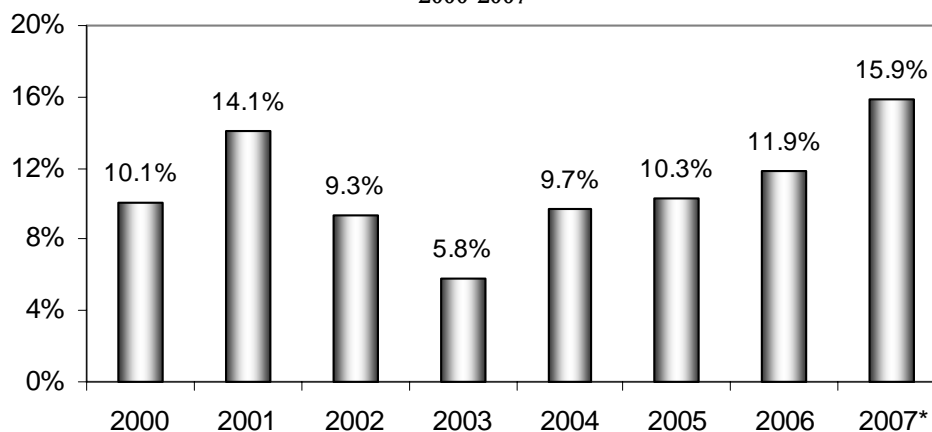
* Enero-septiembre

³ El principal destino de las ventas externas colombianas continua siendo Estados Unidos, sin embargo, su participación en el valor total exportado ha caído de 49.8% en 2000 a 35.2% a septiembre de 2007.

⁴ Entre 2002 y 2003 el PIB de la economía venezolana registró una contracción en términos reales de 8.9% y 7.8%, respectivamente, años en que la economía venezolana presenció hechos adversos relacionados con una situación fiscal insostenible, el debilitamiento institucional y conflictos políticos; y se tomaron medidas económicas que han determinado el comportamiento del comercio exterior y que tienen que ver con los controles de precios y de cambios.

La dinámica de las exportaciones industriales a Venezuela como porcentaje del PIB industrial colombiano, sigue una tendencia similar a la que se describió en el párrafo anterior, pero con variaciones un poco más fuertes. Luego de alcanzar el mínimo en 2003, esta proporción creció continuamente, y en los primeros 9 meses de 2007 superó ampliamente lo observado durante todo el 2006 (gráfico 2.2).

Gráfica 2.2
Exportaciones industriales a Venezuela como porcentaje del PIB industrial.
2000-2007



Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

* Enero-septiembre

De acuerdo con datos oficiales de Venezuela, Colombia es el segundo origen de las importaciones venezolanas detrás de Estados Unidos y delante de Brasil, China y México (Cuadro 1). Es de mencionar que aunque Colombia supera a China en la participación del valor total de las compras externas de Venezuela, este país en los últimos años, se ha convertido en un fuerte competidor para Colombia en el suministro de textiles, confecciones y manufacturas de cuero, al imponerse en términos de su contribución a la dinámica de las importaciones totales de Venezuela.

Cuadro 1
Importaciones totales de Venezuela según países de origen
Participaciones y contribución a la variación
(Enero - septiembre de cada año)

País de origen	Participación porcentual				Participación porcentual en la Variación		
	2004	2005	2006	2007	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Estados Unidos	30	29	29	27	13	9	6
Colombia	9	10	9	12	6	2	7
Brasil	7	8	10	10	5	4	3
China	2	3	4	10	2	2	8
México	4	5	6	5	4	2	1
Japón	3	3	3	3	2	1	1
Alemania	3	3	2	3	1	1	1
Argentina	3	2	2	3	1	1	1
Italia	3	2	2	3	1	1	1
Panamá	2	3	4	2	3	2	-1
España	2	2	2	2	1	0	1
Otros ^{1/}	32	28	25	21	8	6	3
Total	100	100	100	100	46	31	30

^{1/} En 2004-2006 a la categoría 'Otros' se le suma Canadá y Francia; en 2007 se le agrega Corea del Sur
Fuente: Fuente: INE, Venezuela, cálculo de los autores

A. Dinámica de las exportaciones a Venezuela

Las ventas colombianas al mercado venezolano, presentaron una tendencia decreciente en los años 2002 y 2003, este comportamiento se presentó en un marco de crisis económica e institucional y de restricciones cambiarias y comerciales, que enfrentó Venezuela en ese período. En los siguientes años, el valor exportado aumentó consecutivamente, y en los primeros tres trimestre de 2007 se registró la mayor tasa de crecimiento anual, 75.9% (US\$1,398 m). Entre 2004 y 2006, el incremento promedio anual se situó en US\$668 m (63.7%). Este comportamiento coincide, entre otros factores, con la mayor demanda venezolana originada en las altas cotizaciones internacionales del petróleo, el elevado crecimiento de la economía y su mayor demanda externa⁵.

Cuadro 2
Exportaciones totales a Venezuela

Año	Millones de USD	Variaciones	
		Absolutas	Porcentuales
	924		
2000	1,298	374	40.5
2001	1,737	439	33.8
2002	1,122	-614	-35.4
2003	696	-426	-38.0
2004	1,623	927	133.2
2005	2,097	474	29.2
2006	2,701	604	28.8
2007*	3,240	1,398	75.9

Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

*Enero-Septiembre

El aumento de las exportaciones colombianas al vecino país en 2007, estuvo impulsado en su orden, por las mayores ventas de vehículos automotores⁶, prendas de vestir y carne de res⁷. Otros productos con una importante contribución fueron tejidos, calzado, textiles, cuero, productos agrícolas, papel y cartón, productos de cerámica y arcilla, entre otros (Gráfica 3).

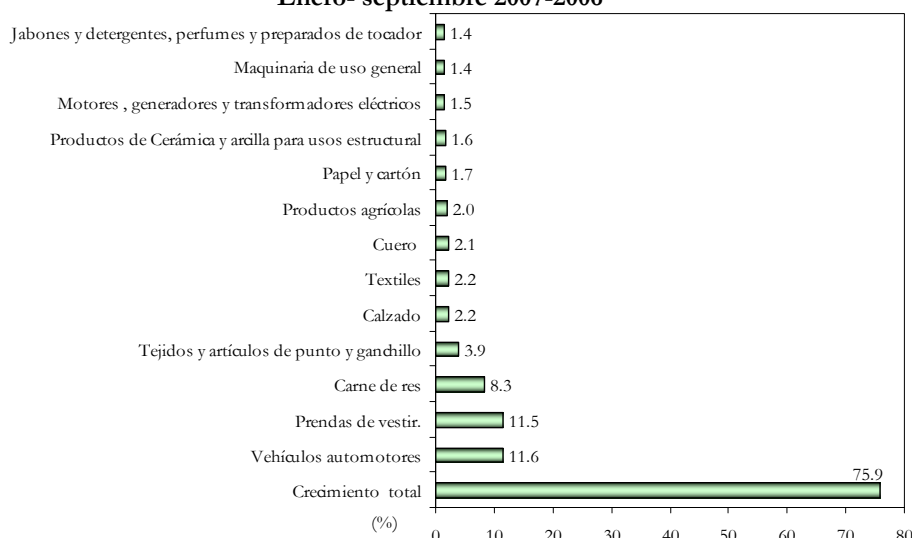
Según la CIIU (clasificación internacional industrial uniforme) los resultados del desempeño por grupo de productos indican que las exportaciones industriales han sido las más dinámicas en términos de crecimiento. Le siguen en orden de importancia, las exportaciones de productos agropecuarios que registran un aumento significativo a partir de 2006, en especial, las de ganado vacuno (Cuadro 3).

⁵ Estos factores están relacionados con el incremento de las divisas en Venezuela que han impulsado el consumo, el cual no ha podido ser abastecido en su totalidad por la producción local; el mejoramiento de la capacidad de compra que registran los estratos menos favorecidos, el comportamiento de la tasa de cambio real entre Colombia y Venezuela, el aumento en la aprobación de divisas por parte de Comisión de administración de divisas (Cadivi) y la cercanía territorial. Otros factores que han influido a este comportamiento, tienen que ver con el desestímulo a la producción por el control de precios que hace que muchas empresas no puedan trasladar a sus productos sus mayores costos, por lo que resulta más rentable importar. En diario La República, 26 de noviembre de 2007 –Agronegocios

⁶ Según la Cámara Colombo Venezolana, las cifras de la Cámara Automotriz de Venezuela (Cavenez) revelan que entre enero y diciembre de 2007, las ventas de vehículos ascendieron a 491.899 unidades y registraron un incremento de 43,3% con respecto al mismo período de 2006. Este dinamismo de la demanda venezolana ha estado alentado por la disponibilidad de crédito por parte del sistema financiero”. *En Coyuntura Venezuela, Economía y Comercio.*

⁷ Vale la pena mencionar que el mercado natural de las exportaciones del sector ganadero colombiano es Venezuela, que según FEDEGAN se ha impulsado por el dólar preferencial que otorga el gobierno de ese país a las importaciones de carne y leche. La restricción cambiaria y el control de precios que aplica el vecino país sobre la canasta de alimentos han originado distorsiones en la formación de precios del comercio fronterizo de ganado en pie y carne. *Sin perder el norte y Ojo con la inflación por José Félix Lafourie, Presidente Ejecutivo de FEDEGAN, 2006-2007*

Gráfica 3
Contribución a la variación total
Enero- septiembre 2007-2006



Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

Cuadro 3
Exportaciones a Venezuela /1
Clasificación por productos
Variación anual (%)

Tipo de producto	2005	2006	2007*
I. Agricultura, caza, silv. y pesca	10.5	29.5	40.7
II. Explotación de minas y canteras /2	-5.0	9.5	145.8
III. Industrias manufactureras	31.7	28.8	79.1
Vehículos automotores, autopartes y otros equipos de transporte	80.5	20.6	59.8
Químicos	11.7	26.4	30.4
Alimentos, bebidas y tabaco	3.5	33.5	74.4
Prendas de vestir	42.0	50.9	182.0
Textiles	16.5	11.2	133.6
Maquinaria y equipo	29.8	18.5	66.9
Caucho y plástico	16.1	37.4	67.2
Papel y cartón	-5.3	30.9	103.9
Cuero y calzado	57.2	48.4	292.0
Edición e impresión	45.2	31.8	65.8
Minerales no metálicos	55.0	55.8	53.7
Metalúrgicos básicos	37.8	1.5	18.6
Productos de metal excepto maquinaria y equipo	6.4	40.2	97.9
Maquinaria y aparatos eléctricos	63.0	85.1	82.1
Resto	54.6	15.8	102.1
IV. Resto	-95.6	389.4	-58.1
Total exportaciones	29.2	28.8	75.9

/1 Incluye depuraciones de las estadísticas del DANE; /2 Incluye carbón, petróleo, níquel, oro y esmeraldas

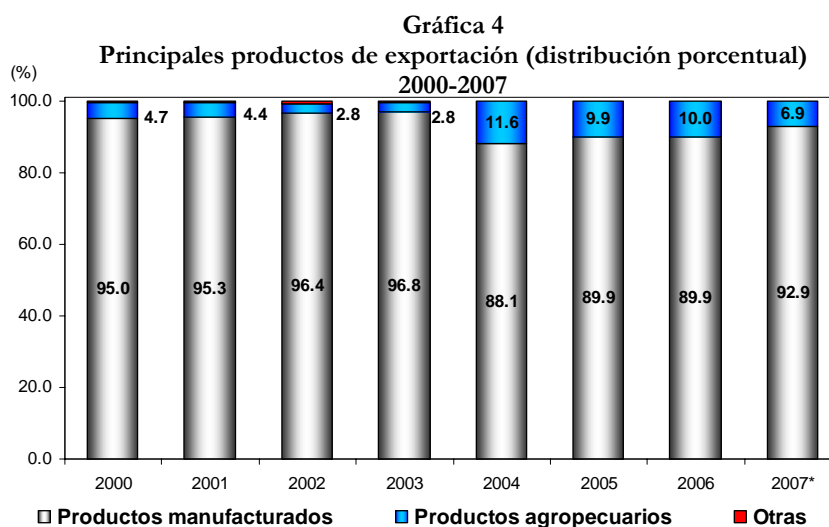
Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

* Enero-Septiembre

B. Productos de exportación al mercado venezolano.

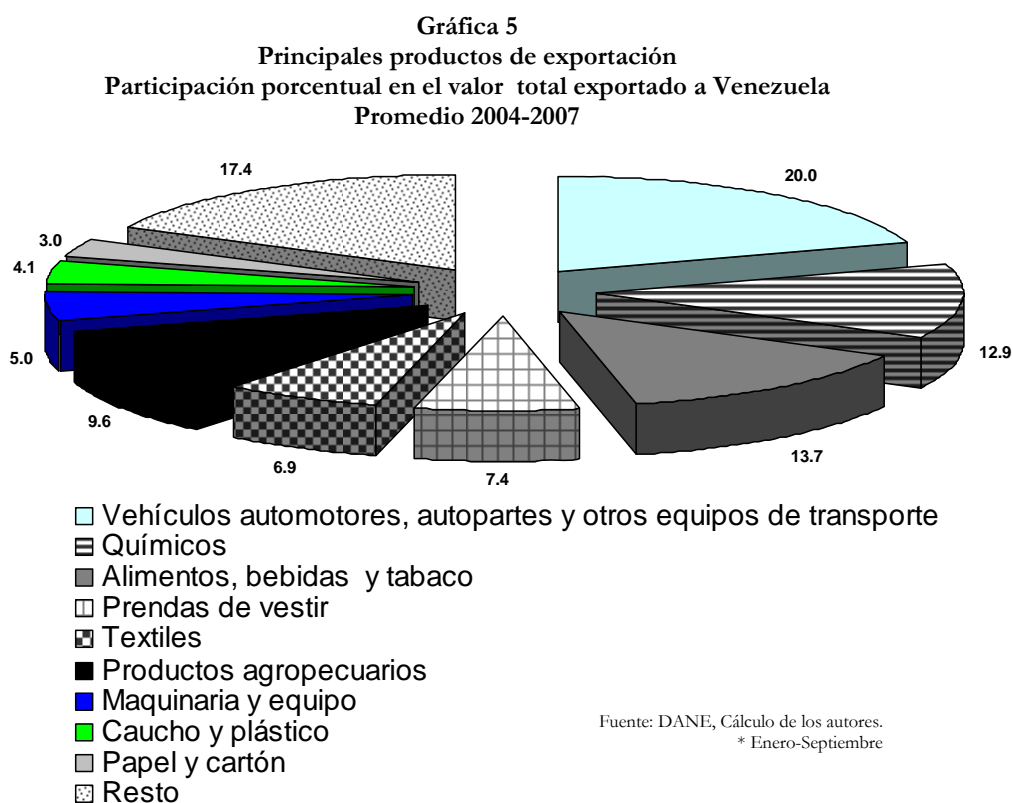
Según la CIIU, en el período de referencia, el 90% de las ventas dirigidas a Venezuela correspondieron a productos manufacturados (que aumentaron su participación promedio de 89.3% entre 2004 y 2006, a 92.9% a septiembre de 2007), seguidas, en menor medida, de las de

productos pecuarios y agrícolas, que representaron el 10.5% entre 2004 y 2006 y cayeron a 6.9% en los nueve primeros meses de 2007 (gráfica 4).



Fuente: DANE, Cálculo de los autores.
* Enero-Septiembre

Entre las exportaciones industriales, sobresalen las de vehículos automotores y sus partes, alimentos y bebidas (carne de res⁸, chocolate, cacao, productos de la confitería, productos lácteos, azúcar y productos de la panadería), químicos (productos farmacéuticos, detergentes, jabones, plásticos en formas primarias, plaguicidas, productos químicos de uso agropecuario y sustancias químicas), prendas de vestir, textiles (tejidos, artículos de punto y ganchillo, hilados y tejidos, textiles), maquinaria y equipo (máquinas y aparatos de usos doméstico, y equipo de uso específico industrial). Por su parte, dentro del sector agropecuario, se destacan las ventas de ganado en pie, productos avícolas, verduras, legumbres y tubérculos (gráfica 5).



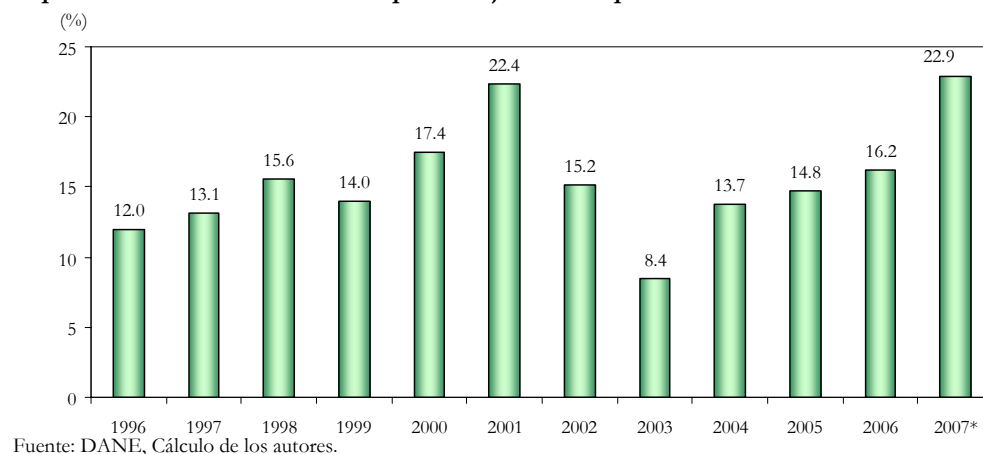
Fuente: DANE, Cálculo de los autores.
* Enero-Septiembre

⁸ Es de anotar, que la importancia que han cobrado las exportaciones de carne de res se registró a partir del año 2006.

C. Importancia de las ventas a Venezuela en las exportaciones totales de Colombia.

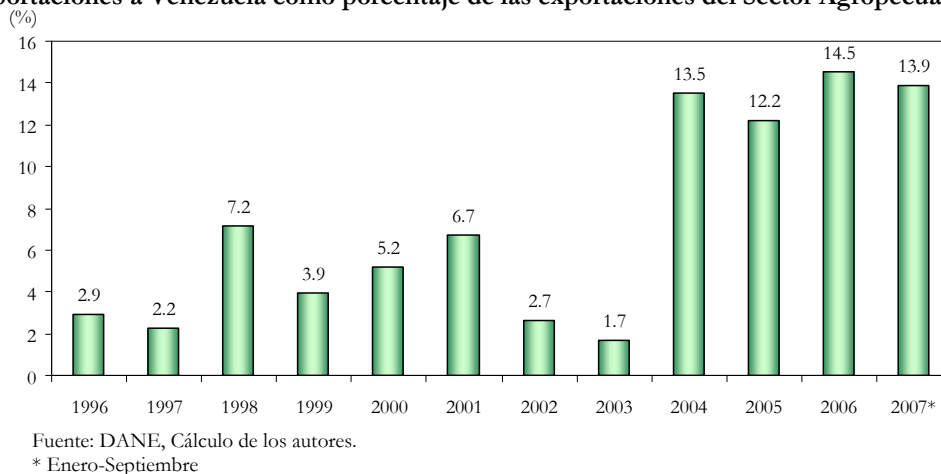
Venezuela es el principal mercado de las exportaciones colombianas de productos no tradicionales, al absorber el 23% del valor total de esta clase de bienes a septiembre de 2007 (gráfica 6). Este indicador ha presentado una alta variación, al pasar de 22,4% en 2001 a 8,4% en 2003, año después del cual ha aumentado continuamente, coincidiendo con el importante incremento del PIB venezolano durante este período.

Gráfica 6
Exportaciones a Venezuela como porcentaje de las exportaciones del Sector Industrial.



En cuanto a las ventas externas de productos agropecuarios, el 13,9% tuvo como destino el vecino país en los primeros nueve meses del 2007, cifra similar a la registrada en los tres años anteriores, pero muy superior a lo reportado entre 1996 y 2003. Esta dinámica se explica principalmente por el fuerte incremento de las exportaciones de ganado vacuno (gráfica 7).

Gráfica 7
Exportaciones a Venezuela como porcentaje de las exportaciones del Sector Agropecuario.



Un análisis detallado del valor total exportado por concepto de bienes industriales para el período enero-septiembre de 2007, muestra que la mayoría concentraron en el mercado venezolano más del 10% de su ventas externas y alcanzaron el máximo nivel en este periodo (cuadro 4).

Cuadro 4
Exportaciones a Venezuela como porcentaje de las exportaciones totales de cada producto.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	Exp_tot**
Automotores y autopartes	78	83	73	73	84	64	44	19	62	71	73	81	2.9
Madera y corcho	18	41	30	25	32	40	22	8	19	31	42	64	0.1
Textiles	29	29	27	29	29	31	24	14	28	31	31	49	1.2
Prendas de vestir	13	14	17	14	23	29	18	7	12	17	24	47	1.5
Maquinaria y equipo	37	41	48	40	42	45	29	21	34	40	40	46	0.7
Cuero y zapatos	13	18	18	20	21	20	7	3	12	17	22	45	0.6
Maquinaria y aparatos eléctricos	32	40	44	37	29	28	25	23	24	28	36	39	0.6
Edición e impresión	15	15	22	23	23	24	21	10	15	21	27	37	0.4
Papel y cartón	22	25	25	33	31	32	29	18	21	17	18	29	0.5
Caucho y plástico	31	32	32	33	28	33	23	14	18	17	20	26	0.6
Mínerales no metálicos	9	15	16	9	10	14	11	5	11	14	17	23	0.5
Muebles	4	6	10	8	12	16	11	4	10	14	15	23	0.3
Otro equipo de transporte	11	4	9	18	18	7	4	1	8	15	22	23	0.1
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	27	22	23	16	10	10	7	2	5	7	12	23	0.0
Químicos	19	20	18	14	15	17	17	16	18	17	19	21	1.6
Productos de metal excepto maquinaria y equipo	16	21	28	26	30	29	18	9	13	12	13	20	0.2
Alimentos y bebidas (procesados)	4	3	7	8	10	18	12	10	12	9	12	17	2.0
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	7	17	24	27	26	8	3	5	3	8	8	16	0.0
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	8	8	9	7	11	17	12	5	5	8	8	12	0.0
Tabaco	14	11	5	6	3	2	1	0	0	2	3	8	0.0
Metalúrgicos básicos	5	7	9	8	9	11	5	1	3	3	2	2	0.2
Coquización y refinación de petróleo	1	3	2	1	1	1	1	2	1	1	0	1	0.0
Reciclaje	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0

Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

* Enero-Septiembre

** Participación en las exportaciones totales del país

Entre los productos industriales que registran una mayor concentración en el mercado venezolano se encuentran:

Automóviles y auto-partes, este tipo de productos que participan con el 7.8% en las ventas totales de productos no tradicionales de Colombia, concentra el 81% de sus ventas en el vecino país, representando el principal mercado de destino.

Madera y corcho, el 64% de estas exportaciones se dirige hacia el vecino país.

Prendas de vestir y textiles, contribuyen con el 11.1% de las ventas no tradicionales globales de Colombia y dirigen el 49% a la economía Venezolana.

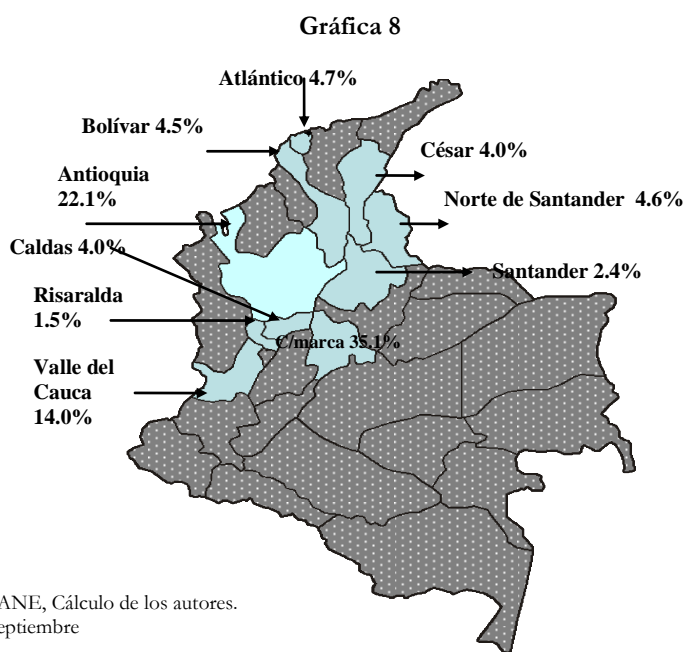
Maquinaria y equipo, el 46% de las ventas al exterior se despacharon al vecino país.

Cuero y calzado, Venezuela nos compró el 45% de las exportaciones de cuero y calzado.

En el caso de las exportaciones a Venezuela de ganado vacuno, además de ser las más importantes dentro de los despachos de productos agropecuarios, concentran en dicho destino la mayoría de sus ventas al exterior.

Por su parte, para las exportaciones de alimentos y bebidas y químicos, que en conjunto aportaron el 25.8% del valor total exportado por Colombia en 2007 hasta septiembre, el mercado venezolano no es su principal destino.

D. Exportaciones a Venezuela por departamento de origen



El origen geográfico de las exportaciones dirigidas a Venezuela se concentra en Antioquia y Cundinamarca (incluye Bogotá D.C.), que en conjunto participaron con un poco más de la mitad en el valor total exportado hacia Venezuela (gráfica 8). Desde estos dos departamentos se despacharon importantes volúmenes de vehículos automotores⁹, confecciones y textiles, alimentos y bebidas, y químicos (Cuadro 5).

Cuadro 5
Exportaciones a Venezuela por producto y departamento de origen
Millones de Dólares*

	Cundinamarca ^{1/}	Antioquia	Valle del Cauca	N. de Santander	Atlántico	Cesar	Caldas	Santander	Bolívar	Risaralda	Resto	Total
Vehículos automotores,												
autopartes	363	220	5	1	0	0	0	13	1	0	4	608
Alimentos y bebidas	49	31	103	23	34	18	71	49	0	2	50	431
Químicos	127	44	45	9	27	0	8	6	58	0	7	330
Prendas de vestir	80	103	33	83	16	0	2	6	0	3	0	327
Textiles	112	86	3	17	31	0	0	2	0	4	0	255
Maquinaria y equipo	45	28	7	1	4	0	59	1	1	0	5	152
Ganado vacuno	22	0	0	7	12	77	1	1	0	1	26	148
Caucho y plástico	58	33	11	3	2	0	0	0	19	0	0	128
Cuero y zapatos	17	15	17	61	7	1	1	5	0	2	0	127
Maquinaria y aparatos eléctricos	55	3	48	0	2	0	1	0	0	13	0	123
Papel y cartón	34	18	44	1	0	0	0	0	0	5	3	105
Minerales no metálicos	41	18	3	34	2	0	3	0	2	0	0	105
Edición e impresión	36	10	11	10	4	1	0	1	0	0	3	76
Muebles	28	10	7	8	11	0	1	1	0	1	0	66
Resto	59	43	29	58	17	13	4	7	3	14	13	260
Total	1,127	662	367	317	170	111	153	92	84	46	111	3,240

Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

* Enero-Septiembre

1/ Incluye Bogotá

Le siguen en orden de importancia, Valle del Cauca, que vendió alimentos y bebidas, químicos, papel y cartón; Atlántico, que despacho productos cárnicos y químicos, y Norte de Santander, en particular, prendas de vestir y calzado. Bolívar y César (que en conjunto aportaron el 8.6%), suministraron químicos y ganado vacuno, respectivamente.

⁹ Las 3 principales ensambladoras de automotores están ubicadas en estos dos departamentos

Cuadro 6
Exportaciones como proporción del PIB regional

Departamento	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Antioquia	2.7	3.7	2.3	1.2	2.3	2.5
Cundinamarca /1	1.9	2.5	1.7	1.0	1.9	2.2
Valle del Cauca	2.1	3.1	2.3	1.4	2.2	2.0
Atlántico	1.8	2.3	1.4	1.1	1.4	1.4
Norte de Santander	2.5	2.6	1.2	1.0	1.6	2.8
Bolívar	2.5	3.0	1.8	1.6	2.4	2.1
Cesar	0.4	1.6	0.5	0.6	7.0	6.5
Caldas	2.5	3.2	1.6	1.3	3.0	3.8
Santander	0.5	0.9	0.4	0.4	0.6	0.7
Risaralda	2.1	2.7	1.2	0.7	0.7	1.1
Totales	1.5	2.1	1.4	0.9	1.7	1.7

/1 Incluye Bogotá.

Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

De acuerdo con información disponible del PIB regional a 2005 y los principales orígenes geográficos de las exportaciones a Venezuela, las ventas externas al vecino país que más aportaron al PIB regional fueron las despachadas desde los departamentos de César, Caldas, Norte de Santander y Antioquia, al contribuir en 6.5%, 3.8%, 2.8% y 2.5%, respectivamente (Cuadro 6).

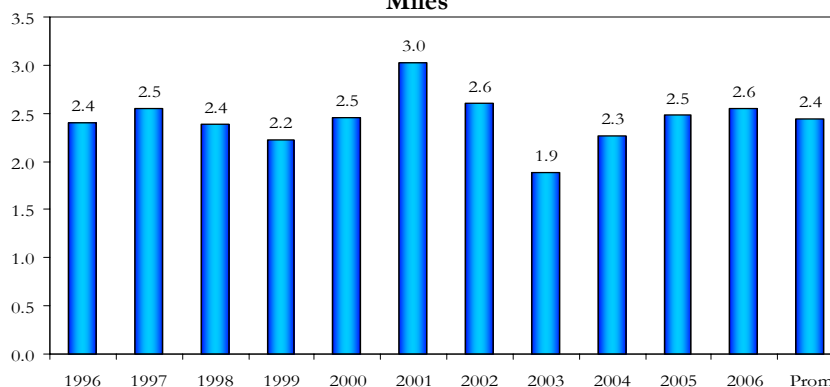
III. Análisis a nivel de firma.

Dada la importancia del mercado venezolano en las exportaciones industriales colombianas, conviene hacer un análisis por firma que permita identificar la dependencia de las empresas del mercado venezolano. Ésta sección caracteriza los exportadores a Venezuela, midiendo la importancia de las firmas que tradicionalmente venden a este país, su dependencia a éste mercado y su capacidad histórica para explorar destinos alternativos.

A. Número de firmas, permanencia en el mercado y concentración de las exportaciones por firma.

Con excepción de los años 2001 al 2003, el número de exportadores al mercado venezolano se ha mantenido relativamente estable, registrando un promedio de 2.440 firmas entre 1996 y 2006.

Gráfica 9
Número de empresas que exportan a Venezuela.
Miles



Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

En 2001, esta cifra alcanzó un máximo de 3.021, año después del cual comenzó a descender hasta llegar a un mínimo de 1.891 en 2003. Aunque aumentó de manera continua en los siguientes años, en 2006 el número de firmas vendiendo a Venezuela era inferior al observado en 2001 (gráfica 9). El comportamiento de esta cifra muestra una relación directa con la dinámica del PIB de Venezuela, especialmente entre los años 2003 y 2006.

Permanencia de las firmas como exportadores a Venezuela

Este análisis permite cuantificar la importancia de los exportadores tradicionales en la dinámica de las ventas a Venezuela. Para tal fin, se clasifican las firmas en permanentes, entrantes, salientes e intermitentes.

La clasificación debe tener en cuenta que por ser un país vecino, Venezuela es en sí mismo un mercado de experimentación, teniendo una alta frecuencia de firmas exportando durante un solo año. Por esto, se sigue la metodología propuesta por Eaton et al. (2007), que analiza el comportamiento de las firmas durante tres años (t-1, t y t+1), considerando lo siguiente:

- Las firmas tradicionales o permanentes son aquellas que exportaron durante tres años consecutivos.
- Las firmas entrantes son aquellas que no exportaron en el año t-1 pero sí en t y t+1
- Las salientes aquellas que exportaron en t-1 y t, pero no en t+1
- Las intermitentes aquellas que exportaron en t, pero no en t-1 ni en t+1.

Esta clasificación requiere información de tres años seguidos, lo cual implica que los resultados solo se presentan hasta 2005, pues no es posible clasificar las firmas en el 2006, debido a que no hay datos completos para 2007.

A lo largo del período, predominaron las firmas permanentes, que a su vez realizaron la mayoría de las exportaciones a Venezuela. Un ejemplo de esto es lo observado en 2005, cuando este tipo de firmas representó el 50% del total de exportadores y efectuó el 88% del las ventas a dicho destino. Las firmas permanentes determinan el comportamiento del valor de las exportaciones totales a Venezuela (Cuadro 7). Éste no es un patrón particular al mercado venezolano, sino que aplica al total de exportaciones colombianas sin importar su destino. Eaton et al. (2007) encontraron que éste tipo de firmas tienen una gran importancia en las ventas externas, no sólo por su participación en el total exportado, sino por su contribución al crecimiento de las mismas.

Cuadro 7
Panel A: Número de firmas

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
1996	-	-	-	-	2396
1997	359	927	306	955	2547
1998	402	960	326	698	2386
1999	412	1091	271	456	2230
2000	475	1271	232	476	2454
2001	517	1355	391	758	3021
2002	208	1180	692	529	2609
2003	209	1120	268	294	1891
2004	431	1059	270	506	2266
2005	490	1253	237	507	2487
2006	-	-	-	-	2555

Panel B: Valor de las exportaciones (US\$ Millones)

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
1996	-	-	-	-	781
1997	35	887	34	34	990
1998	118	890	69	69	1147
1999	61	779	63	13	916
2000	75	1149	44	31	1298
2001	65	1568	58	46	1738
2002	17	1016	70	19	1123
2003	29	624	26	18	696
2004	161	1347	58	57	1623
2005	153	1852	45	47	2098
2006	-	-	-	-	2702

Panel C: Exportaciones por firma (US\$ miles)

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
1996	-	-	-	-	326
1997	97	957	110	36	389
1998	295	928	212	98	481
1999	147	714	233	28	411
2000	157	904	189	65	529
2001	126	1157	149	61	575
2002	82	861	101	36	430
2003	137	557	96	60	368
2004	375	1272	214	113	716
2005	312	1478	191	93	843
2006	-	-	-	-	1057

Fuente: DANE, cálculo de los autores en base al procedimiento planteado por Eaton et al.

Los otros tres grupos incluyen un número significativo de firmas, pero su participación en el valor exportado es relativamente baja. En número y valor exportado, el más relevante está compuesto por las firmas entrantes.

Un punto a resaltar es el gran número de firmas intermitentes. En promedio éste grupo solo exportó el 2,9% del total de ventas externas entre 1997 y 2005. Sin embargo, abarcó el 23% del número total de firmas en el mismo período, lo que señala un alto grado de experimentación en el mercado venezolano. Un resultado similar fue observado por Eaton et al. (2007) para el total de exportaciones colombianas (sin importar su destino), pero en menor magnitud. En comparación con el mercado total de exportaciones, la proporción de firmas que experimentan en Venezuela es menor, pero su participación en el valor exportado es mayor¹⁰. La cercanía de Venezuela a Colombia parece permitir no sólo que las firmas experimenten, sino que lo hagan vendiendo mayores niveles, comparado con el resto de exportadores colombianos.

La dinámica de cada uno de estos grupos ha estado asociada al comportamiento de la demanda venezolana de exportaciones colombianas, la cual se divide en dos períodos, crisis (2002-2003) y post crisis (2004-2005). En el primero, se observó una reducción creciente del número de firmas, debido a que empresas que habían participado en el mercado en años anteriores no lo hicieron en ese período, sumado a la disminución de la cantidad de empresas que entraron al mercado en esos años. En cuanto al valor exportado, el resultado más significativo tiene que ver con la caída en el valor de las exportaciones de las empresas permanentes, las cuales pasaron de vender US\$1,568 m en 2001 a US\$624 m en 2003.

¹⁰ Eaton et al. (2007) encontraron que las firmas intermitentes representaron en promedio el 32% del número total de exportadores entre 1997 y 2004, pero participaron con tan sólo el 0,8% del valor exportado

Ya para el período de post-crisis, el aumento de las exportaciones al vecino país se vio reflejado en el incremento del total de firmas, especialmente de las entrantes. Al respecto, es importante mencionar que el perfil de las firmas entrantes mejoró después de la crisis. La firma entrante promedio pasó de exportar US\$157 miles en 2000 a US\$312 miles en 2005. Las exportaciones promedio de las firmas salientes se mantuvieron estables, por lo que la participación de la entrada neta de firmas (entrantes menos salientes) aumentó después de la crisis. Si bien ésta participación sigue siendo pequeña comparada con la de las empresas permanentes, es positivo que las firmas que están entrando al mercado venezolano puedan hacerlo exportando mayores valores.

Adicionalmente, la cantidad de firmas salientes se estabilizó, y volvieron a participar en el mercado las intermitentes. Por su parte el valor exportado se recuperó, especialmente en el caso de las permanentes.

Concentración de las exportaciones por firma.

Pese al alto número de exportadores, las ventas a Venezuela se concentraron en una porción relativamente reducida de empresas. Al ordenarlas en forma descendente de acuerdo al monto de sus exportaciones, se observa que las primeras 72 de un total de 2,555 empresas, respondieron por el 60% del valor total despachado en 2006 al destino mencionado (cuadro 8). Este resultado se debe a que hay muchas firmas exportando valores pequeños, cerca de 953 firmas vendieron menos de 30 mil dólares y 460 entre 30 mil y 100 mil dólares, y tan solo 350 exportaron más de US\$ 1 m.

Cuadro 8

N	Participación en el total de exportaciones a Venezuela	Participación acumulada
1	7.33	7.33
2	5.68	13.01
3	5.39	18.40
4	2.10	20.50
5	1.79	22.29
6	1.34	23.63
7	1.23	24.86
8	1.22	26.08
9	1.17	27.24
10	1.12	28.37
11	1.02	29.39
12	1.00	30.39
.		
72	0.28	60.15
.		
380	0.03	89.24

Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

B. Importancia del mercado venezolano para las exportaciones e ingresos operacionales de las firmas que exportan a Venezuela.

En esta sección se analiza la relevancia de las exportaciones a Venezuela en los ingresos de las firmas. Este indicador mide la dependencia de los exportadores colombianos de las ventas realizadas a dicho destino. Se plantean dos criterios de dependencia:

- i) **Dependencia de los ingresos por exportaciones:** Medida como la participación de las ventas a Venezuela en las exportaciones totales de cada firma. Entre mayor sea dicha participación, los ingresos por exportaciones serán más dependientes del mercado venezolano.
- ii) **Dependencia de los ingresos operacionales (IO):** Medida como la participación de las exportaciones a Venezuela dentro de los IO de cada

firma. Entre mayor sea dicha participación, los IO serán más dependientes del mercado venezolano.

La escala de dependencia es la siguiente:

- i) **Tipo I:** Las ventas a Venezuela participan menos del 20%.
- ii) **Tipo II:** Las ventas a Venezuela representen entre el 20% y el 40%.
- iii) **Tipo III:** Las ventas a Venezuela representen más del 40%.

Este análisis se realiza para el grupo de empresas que exportaron a Venezuela en 2006, y que reportaron sus estados financieros a Supersociedades en el mismo año.

C. Analizando las firmas que exportaron a Venezuela en 2006.

Del total de 2.555 empresas que exportaron a Venezuela en 2006, se analizan un grupo de 1.447, para las cuales se encuentra información de IO en Supersociedades. Estas representaron el 57% del total de exportadores, y realizaron el 83% de las ventas totales a dicho destino (US\$ 2,233 m), (Cuadros 9 y 10).

Total de exportaciones a Venezuela y muestra seleccionada				Total de exportaciones a Venezuela y muestra seleccionada			
Cuadro 9				Cuadro 10			
Producto exportado	Número de firmas			Producto exportado	Valor exportado US\$ Millones		
	Total exportadores	1447 seleccionadas	Faltantes		Total exportadores	1447 seleccionadas	Faltantes
Sector agropecuario	87	14	73	Sector agropecuario	276	30	
Ganado vacuno	48	4	44	Ganado vacuno	231	21	
Otros agropecuarios	39	10	29	Otros agropecuarios	46	9	
Sector industrial	2,468	1,433	1,035	Sector industrial	2,425	2,203	
Alimentos y bebidas	104	66	38	Alimentos y bebidas	357	295	
Prendas de vestir	355	170	185	Prendas de vestir	205	177	
Edición e impresión	200	94	106	Edición e impresión	67	40	
Químicos	276	207	69	Químicos	348	328	
Caucho y plástico	174	130	44	Caucho y plástico	120	102	
Cuero y zapatos	150	58	92	Cuero y zapatos	52	37	
Madera y corcho	45	18	27	Madera y corcho	17	8	
Minerales no metálicos	111	55	56	Minerales no metálicos	91	82	
Maquinaria y equipo	201	126	75	Maquinaria y equipo	125	120	
Muebles	162	86	76	Muebles	44	39	
Textiles	138	95	43	Textiles	144	140	
Automotores y autopartes	74	48	26	Automotores y autopartes	550	547	
Productos de metal excepto maquinaria y equipo	129	85	44	Productos de metal excepto maquinaria y equipo	36	33	
Maquinaria y aparatos eléctricos	76	49	27	Maquinaria y aparatos eléctricos	116	112	
Coquización y refinación de petróleo	19	8	11	Coquización y refinación de petróleo	9	6	
Papel y cartón	58	44	14	Papel y cartón	68	65	
Otro equipo de transporte	23	10	13	Otro equipo de transporte	26	25	
Otros industriales	173	84	89	Otros industriales	50	47	
Total general	2,555	1,447	1,108	Total general	2,702	2,233	

Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

Las empresas que no se incluyen en la muestra (1.108) exportan US\$469 m, cerca del 53% de este monto esta asociado a productos agropecuarios, y principalmente a 44 exportadoras de ganado vacuno. El restante 47% a empresas industriales, especialmente de alimentos y bebidas, prendas de vestir y edición e impresión.

La mayoría de empresas seleccionadas, son exportadoras de químicos, prendas de vestir, caucho y plástico, maquinaria y equipo, y textiles. Los mayores valores exportados corresponden a productos industriales, tales como automotores y sus partes, químicos, alimentos, bebidas, y prendas de vestir.

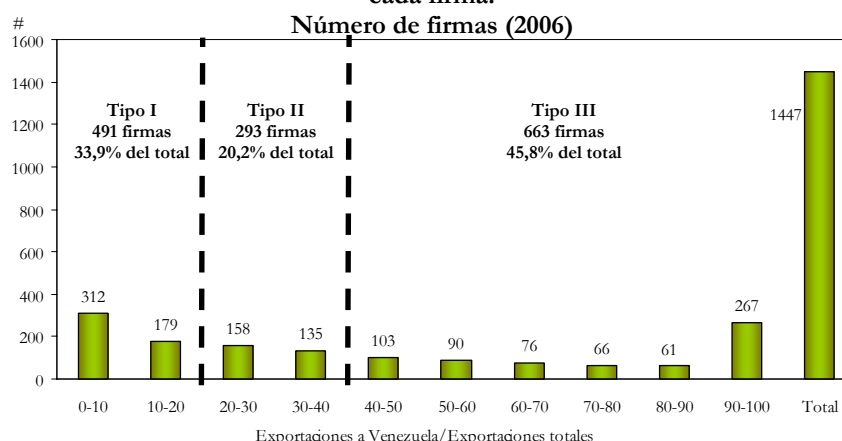
i) Dependencia de los ingresos por exportaciones totales

Las siguientes gráficas, muestran las 1.447 firmas y sus valores exportados, clasificados en 10 grupos según la participación de las ventas a ese destino en el total de despachos al exterior (0-10%, 10-20%, etc.). Por ejemplo, en el grupo 70-80 se encuentran aquellas firmas cuyas ventas al vecino país representan entre el 70% y el 80% de sus exportaciones totales. Adicionalmente, estos intervalos se agrupan de acuerdo a la escala de dependencia definida al principio de esta sección.

En el rango tipo III, quedaron clasificadas 663 firmas, (45%), las cuales realizaron cerca del 70% de las ventas a Venezuela aquí analizadas. Estas empresas se caracterizaron por concentrar en dicho destino más del 40% del total de sus ventas al exterior. Resultado que deja clara la importancia de Venezuela como destino de las exportaciones de las firmas analizadas.

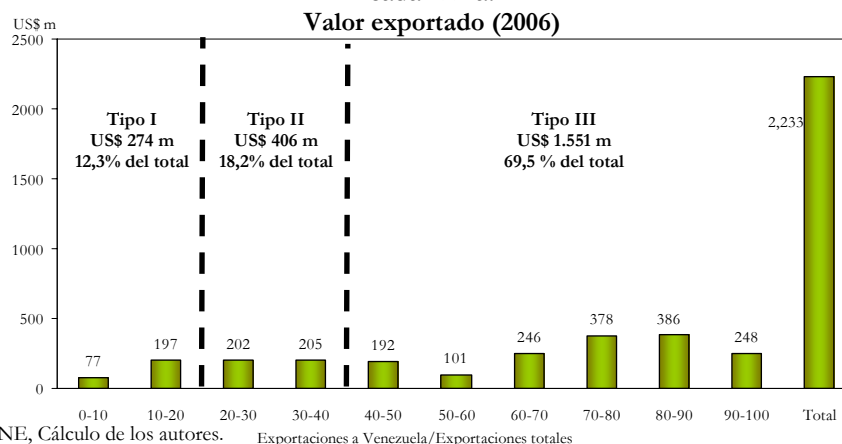
En el rango tipo II, se localizan 293 empresas que envían al mercado venezolano entre el 20% y el 40% de sus ventas totales al exterior, y realizaron el 18% del las exportaciones señaladas. Y, en el rango tipo I se situaron 491 exportadores que despachan al vecino país menos del 20% de sus exportaciones. En este último caso, pese al alto número de exportadores, estos respondieron solo por el 12% de los despachos al vecino país.

Gráfica 10
Clasificación según la participación de las exportaciones a Venezuela en el total exportado por cada firma.



Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

Gráfica 11
Clasificación según la participación de las exportaciones a Venezuela en el total exportado por cada firma.



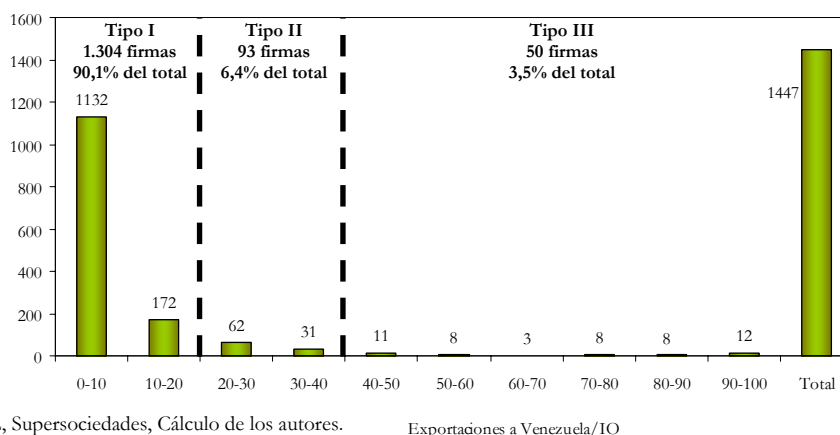
Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

ii) Dependencia de los ingresos operacionales (IO).

En este caso, la clasificación en cada uno de los 10 grupos, depende de la participación de las exportaciones a Venezuela en los IO. Al igual que en el punto anterior, los intervalos se agrupan de acuerdo a la escala de dependencia.

Gráfica 12

Clasificación según la participación de las exportaciones a Venezuela en los ingresos operacionales de cada firma
Número de firmas (2006)

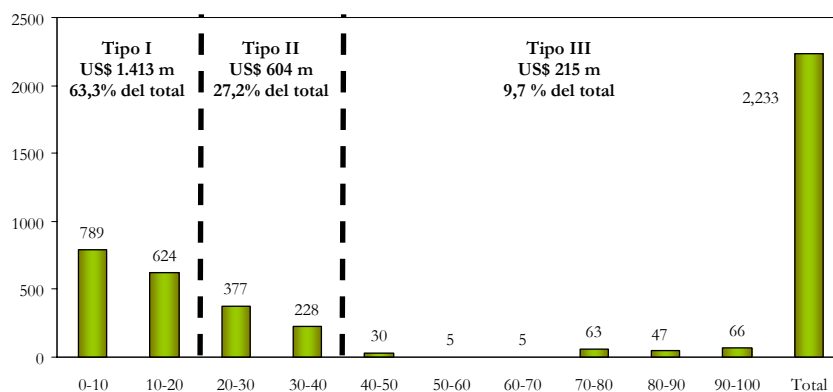


Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Exportaciones a Venezuela/IO

Gráfica 13

Clasificación según la participación de las exportaciones a Venezuela en los ingresos operacionales de cada firma
Valor exportado (2006)



Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Exportaciones a Venezuela/IO

Para el 90% de las firmas, que a su vez efectuaron cerca del 63% de las exportaciones, los IO no muestran alta dependencia de las ventas a Venezuela (gráficas 12 y 13, área Tipo I). La otra porción importante de exportaciones (27%), es realizada por un número relativamente pequeño de empresas que registran dependencia tipo II en los IO.

Es importante mencionar, que las firmas con más alta dependencia (tipo III) de sus IO, ni en número, ni en valor exportado representan una proporción significativa de las ventas a Venezuela. No obstante, en términos absolutos estas empresas realizan despachos por US\$215 m (9.7% del total), cifra que merece atención en relación a los sectores más dependientes.

iii) Matriz de dependencia

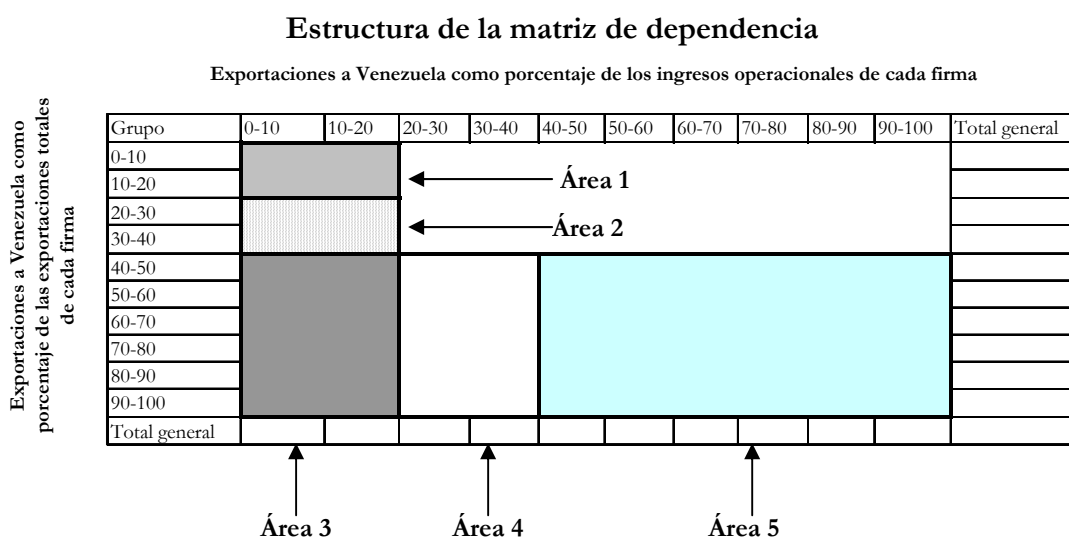
En esta sección se clasifican las 1,447 empresas y sus exportaciones a Venezuela, dentro de una matriz que combina en un solo esquema los dos criterios de dependencia. Este ejercicio permite conocer exactamente la situación de una firma frente al mercado venezolano. Además se presenta la matriz de dependencia para el empleo generado por las firmas analizadas.

La matriz tiene las siguientes características:

(Eje vertical) Dependencia de los ingresos por exportaciones: Clasificación de las empresas en 10 grupos según la participación de las ventas a Venezuela en las exportaciones totales.

(Eje horizontal) Dependencia de los IO: Clasificación de las empresas en 10 grupos según la participación de las exportaciones a Venezuela en los IO.

Adicionalmente se identifican 5 áreas donde se ubican las firmas según la dependencia de los ingresos, dichas zonas se distribuyen de la siguiente manera en la matriz:



La definición de las áreas se basa en la combinación de los dos criterios de dependencia:

Área 1: Dependencia tipo I para los dos criterios.

Área 2: Dependencia tipo I en cuanto a IO y dependencia tipo II en sus ingresos por exportaciones.

Área 3: Dependencia tipo I en cuanto a IO y tipo III en sus ingresos por exportaciones.

Área 4: Dependencia tipo II en cuanto a IO y dependencia tipo III de sus ingresos por exportaciones.

Área 5: Dependencia tipo III en los dos criterios.

De esta manera, en el área 1 se encontrarán las firmas menos dependientes y en el área 5 aquellas con más alta dependencia.

Las siguientes dos matrices muestran la distribución de las 1,447 firmas y su valor exportado a Venezuela.

Matriz de dependencia 1

Número de firmas
Exportaciones a Venezuela como porcentaje de los ingresos operacionales de cada firma

Grupo	0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100	Total general	
0-10	312		← Área 1: 491 (34%)								312	
10-20	166	13	← Área 2: 286 (20%)								179	
20-30	126	30	2									158
30-40	106	24	4	1								135
40-50	67	26	7	3								103
50-60	61	20	5	3	1							90
60-70	37	18	12	6	3	1						76
70-80	39	5	12	3	3	2	2					66
80-90	31	10	9	7	1	2	1	1				61
90-100	187	26	11	8	4	3	3	5	8	12	267	
Total general	1.132	172	62	31	11	8	3	8	8	12	1.447	

Área 3: 527 (36%) Área 4: 86 (6%) Área 5: 50 (3%)

Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Matriz de dependencia 2

Valor exportado (US\$ mill)

Exportaciones a Venezuela como porcentaje de los ingresos operacionales de cada firma

Grupo	0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100	Total general	
0-10	77		← Área 1: 275 (12%)								77	
10-20	177	20	← Área 2: 395 (18%)								197	
20-30	133	68	1									202
30-40	123	70	10	0								205
40-50	88	76	25	4								192
50-60	27	56	17	1	0							101
60-70	77	110	30	26	4	0						246
70-80	31	200	103	5	12	3	24					378
80-90	19	6	177	179	2	1	1					386
90-100	36	18	14	13	12	1	5	38	47	66	248	
Total general	789	624	377	228	30	5	5	63	47	66	2.233	

Área 3: 744 (33%) Área 4: 592 (27%) Área 5: 215 (10%)

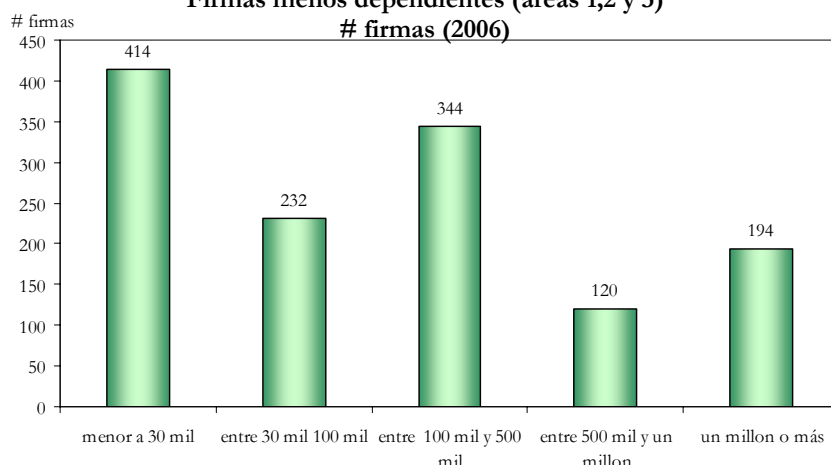
Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Número de empresas y valores exportados

El resultado que más llama la atención es que para 1.304 empresas las ventas a Venezuela representan menos del 20% dentro de sus IO, incluso en la mayoría de casos donde los despachos a este país fueron significativos dentro del total de exportaciones de la firma. Este grupo exportó US\$ 1,413 m y comprende las áreas 1,2 y 3 dentro de las matrices antes presentadas. En estas tres áreas el valor promedio de exportación por firma es menor al observado en el resto de la matriz, y como era de esperarse, entre mayor es la dependencia aumenta el promedio, por ejemplo en el área 1 este indicador fue US\$ 0.5 m por firma, y en la 3 US\$ 1.4 m.

El resultado obtenido se debe a que un número significativo de empresas que exportó a Venezuela, lo hizo en montos relativamente pequeños, 990 de las 1.304 empresas para las cuales las ventas a Venezuela representaron menos del 20% de sus IO, exportaron menos de 500 mil dólares en todo el 2006 (gráfica 14).

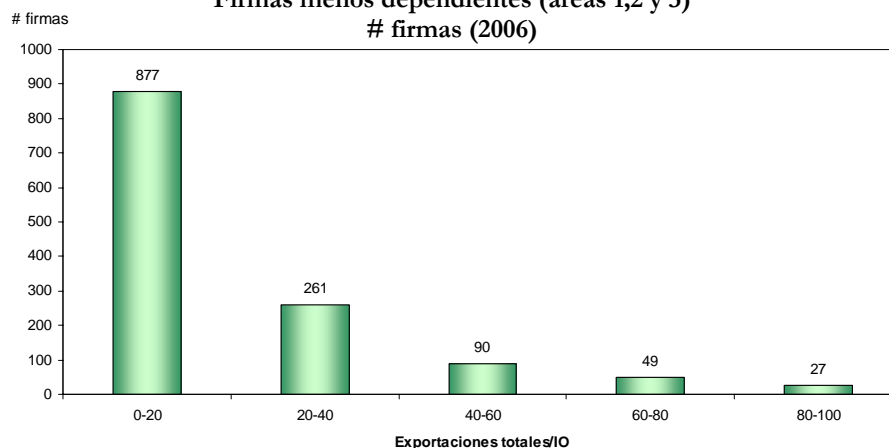
Gráfica 14
Clasificación según el valor exportado.
Firmas menos dependientes (áreas 1,2 y 3)
firmas (2006)



Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores. Rango del valor exportado

Adicionalmente, se observa que la mayoría de estas firmas no se especializan en el mercado exportador, por lo que generan la mayor parte de sus ingresos operacionales en el mercado interno (gráfica 15).

Gráfica 15
Clasificación según la participación de las exportaciones totales en los ingresos operacionales.
Firmas menos dependientes (áreas 1,2 y 3)
firmas (2006)



Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Volviendo a la matriz de dependencia, otro resultado relevante se relaciona con el área 4, en esta se ubican tan solo 86 firmas, y sin embargo realizaron exportaciones a Venezuela por US\$ 592 m (27% del total), recordemos que en esta zona se encuentran empresas que concentran más del 40% de sus exportaciones en dicho destino, y que estas representan entre el 20% y el 40% de sus ingresos operacionales.

Finalmente, se encontró que el menor valor exportado se encuentra en el área 5, la cual concentró el 3% de las firmas que efectuaron el 10% de las exportaciones. Vale la pena mencionar que en el área 4 se registró el mayor valor promedio de exportación seguido del área 5.

Los cuadros 11 y 12 muestran la distribución de las firmas y sus exportaciones de acuerdo al producto despachado y el área de dependencia¹¹. Las firmas que muestran

¹¹ Una firma se clasificó como exportadora de un producto x, si las exportaciones de x a Venezuela eran más del 75% de las exportaciones totales de la firma a ese destino. Las empresas que no cumplen la condición fueron clasificadas como multisector.

mayor presencia en las áreas más críticas, 4 y 5, son exportadoras de prendas de vestir, alimentos y bebidas, maquinaria y equipo, y automotores y autopartes.

Cuadro 11
Clasificación de las firmas por producto exportado y área de dependencia
Número de firmas

	área 1	área 2	área 3	área 4	área 5	Total
Prendas de vestir	71	45	68	8	1	193
Multisector	61	28	38	14	14	155
Caucho y plástico	41	33	53	6	7	140
Maquinaria y equipo	47	17	44	4		112
Edición e impresión	33	19	46	11	1	110
Textiles	37	20	23	2	4	86
Muebles	22	13	43	4	1	83
Productos de metal excepto maquinaria y equipo	23	14	26	6	5	74
Alimentos y bebidas	25	12	30	4		71
Cuero y zapatos	22	11	25	4	4	66
Materiales no metálicos	19	13	18	6	2	58
Automotores y autopartes	16	13	10	6	3	48
Maquinaria y aparatos eléctricos	7	7	22	7	2	45
Papel y cartón	12	16	13	2		43
Metalúrgicos básicos	16	8	13		1	38
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	11	5	8			24
Otros	2	4	14	1		21
Total	26	8	33	1	5	73
Total	491	286	527	86	50	1440

Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Cuadro 12
Clasificación de las firmas por producto exportado y área de dependencia
Valor exportado, millones de dólares
Clasificación de las exportaciones por producto y área de dependencia
Valor exportado US\$ mill

	área 1	área 2	área 3	área 4	área 5	Total
Automotores	3.0	3.0	212.5	316.4	11.0	546.0
Químicos	79.0	85.6	120.4	34.3	1.0	320.4
Alimentos y bebidas (procesados)	28.9	58.5	104.5	45.2	57.8	295.0
Multisector	10.3	35.2	98.7	19.0	6.9	170.1
Prendas de vestir	15.3	24.4	7.9	34.0	78.1	159.8
Maquinaria y equipo	2.8	17.8	20.4	69.9	5.7	116.6
Textiles	8.4	14.1	55.2	21.9	1.6	101.2
Materiales no metálicos	22.8	32.1	4.3	12.6	4.6	76.3
Caucho y plástico	29.1	17.0	19.7	10.0		75.8
Maquinaria y aparatos eléctricos	0.7	43.2	6.5	13.0		63.3
Papel y cartón	19.0	25.1	12.6		3.9	60.6
Cuero y zapatos	7.2	2.2	14.7	3.6	9.4	37.1
Metalúrgicos básicos	25.0	7.6	4.2			36.8
Muebles	2.9	3.4	10.3	8.4	9.6	34.5
Edición e impresión	5.8	18.4	5.0	0.9	1.6	31.6
Otros	14.6	7.0	46.8	3.1	24.2	95.7
Total	274.731	394.645	743.8	592	215	2,221

Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Número de trabajadores:

En esta sección se presenta una reducción de la muestra analizada, debido a que solo 1.254 firmas cuentan con información de empleo. Este grupo efectuó el 73% de las exportaciones a Venezuela. Estas 1.254 empresas generan 268.221 empleos directos. Aquellas que exportan químicos participan en 12% dentro del total de empleos, seguidas por prendas de vestir y alimentos y bebidas (Cuadro 13).

Matriz de dependencia 3

Número de trabajadores
Exportaciones a Venezuela como porcentaje de los ingresos operacionales de cada firma

Grupo	0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100	Total general
0-10	58.386		← Área 1: 94.130 (35%)								58.386
10-20	33.627	2.117									35.744
20-30	32.859	6.171	← 20 Área 2: 66.946 (25%)								39.050
30-40	24.828	3.088	353	0							28.269
40-50	15.374	5.377	945	93							21.789
50-60	8.252	4.616	278	18	26						13.190
60-70	9.315	5.042	1.810	1.233	553						17.953
70-80	8.885	1.832	5.011	919	435		51		27		17.160
80-90	4.758	1.090	3.741	4.161	226		47		2		14.025
90-100	18.163	2.073	629	170	159		47		117 1.425 164 108		23.055
Total general	214.447	31.406	12.787	6.594	1.373	171	117	1.454	164	108	268.621

Fuente: Dane, Supersociedades, Cálculo de los autores

Área 3: 84.777 (32%) Área 4: 19.008 (7%) Área 5: 3.387 (1%)

La matriz muestra que el mayor número de empleados trabajan en empresas para las cuales las ventas a Venezuela no son la principal fuente de sus ingresos operacionales. No obstante cerca de 22,395 trabajadores laboran en las empresas más dependientes (áreas 4 y 5). De estas, las que más empleo generaron exportaron principalmente prendas de vestir, automotores y autopartes, maquinaria y equipo, textiles, y alimentos y bebidas.

Cuadro 13
Clasificación de las exportaciones por producto y área de dependencia
Número de trabajadores

	área 1	área 2	área 3	área 4	área 5	Total
Químicos	15,056	7,227	10,622	586		33,491
Multisector	8,879	9,666	8,564	1,419	84	28,612
Prendas de vestir	12,219	6,296	4,205	3,630	1,813	28,163
Alimentos y bebidas	4,668	5,006	13,765	2,020	40	25,499
Textiles	5,374	5,324	7,162	2,235		20,095
Maquinaria y equipo	4,913	4,377	6,758	2,536	91	18,675
Caucho y plástico	8,598	2,416	4,983	136		16,133
Automotores y autopartes	1,788	1,158	5,316	3,604	215	12,081
Cuero y zapatos	2,726	3,615	4,826	474	41	11,682
Edición e impresión	4,057	4,654	1,969	96	45	10,821
Papel y cartón	4,590	3,926	1,532		178	10,226
Productos de metal excepto maquinaria y equipo	4,287	2,344	1,989	231		8,851
Otros	16,975	10,937	13,086	2,041	880	43,919
Total	94,130	66,946	84,777	19,008	3,387	268,248

Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Dada la concentración del valor exportado a Venezuela en pocas firmas, en el apéndice se replica el ejercicio anterior para las principales empresas exportadoras que despacharon el 52% del valor total vendido a ese país en 2006.

IV. Transición entre destinos.

Como se vio en el capítulo anterior, los exportadores colombianos dependen en menor o mayor grado de las ventas a Venezuela. Si bien la proporción de firmas clasificadas en las áreas de mayor dependencia no es alta (Sección 3), interesa saber la transición entre mercados alternos de exportación en los años recientes.

Para tal fin, replicando el ejercicio realizado por Eaton et al. (2007), se construye una matriz de transición que revela la forma como las empresas han transitado entre grupos de destinos de un año a otro (Cuadro 14). Para ello, se dividen las firmas de acuerdo al destino de sus exportaciones:

- Venezuela,
- Estados Unidos (EEUU),
- Unión Europea (UE),
- Resto del Mundo (RM), y todas las posibles combinaciones entre estos destinos.

Dado que nos interesa saber los patrones de transición de los exportadores a Venezuela, sólo se presentan los resultados de todos los grupos que incluyen a este país como destino inicial.

La matriz muestra la proporción de firmas que exportaron al grupo de destinos x en el año $t-1$, y pasan a exportar al grupo de destinos y en el año t , en un período de tiempo dado. Por ejemplo, la casilla correspondiente a la columna Venezuela-EEUU y a la fila EEUU, reporta que de las firmas que inicialmente exportaban a Venezuela y EEUU, el siguiente año el 13% de éstas exportaron sólo a EEUU¹².

Todo lo demás constante, ésta proporción podría interpretarse como la probabilidad de que un exportador transite del mercado x al mercado y entre un año y otro. Por lo tanto, si se mantuvieran el contexto y las condiciones del período de análisis, estos resultados podrían dar una idea de la forma como los exportadores diversifican sus mercados.

A . Los patrones de transición históricos 1996-2006

Estudiamos primero los patrones de transición para todo el período 1996-2006 (Cuadro 14). Éste lapso de tiempo incluye tanto la crisis (2001-2003) como el auge (2005-2006) exportador a Venezuela, por lo que los resultados dan una buena idea del comportamiento histórico de una firma.

El primer resultado que llama la atención es la alta proporción de firmas que “abandona” el mercado exportador (primera fila). Este grupo está compuesto por aquellas que salen del mercado (para volver unos años después o para no volver durante el período de tiempo estudiado) y también por las empresas intermitentes. Como se vio en la Sección 3, éstas últimas representan cerca del 30% del total de firmas por año y se caracterizan

¹² El cálculo de esta proporción se hace a través de los años por grupos de destinos. Se identifica el grupo de destinos al que exportó la firma en el año $t-1$ y el año t para $t=1997, \dots, 2006$. La proporción se calcula como 1) el número de firmas que transitó del grupo x en el año $t-1$ al grupo y en el año t (sin importar el año t) sobre 2) el número total de firmas en la muestra por el número de años entre 1997 y 2006.

por experimentar en el mercado exportador, entrando a él y abandonándolo rápidamente. Por esto, ésta proporción no debe interpretarse como una tasa de “desaparición” sino de experimentación de empresas.

Cuadro 14
Matriz de transición entre destinos
Proporción de firmas que transitan del grupo de destino x in t-1 al grupo de destino y en t
Período 1996-2006

		Grupo inicial de destinos (x) en t-1							
		Venezuela	Venezuela, RM	Venezuela, UE	Venezuela, EE.UU	Venezuela, EE.UU, RM	Venezuela, UE, RM	Venezuela, EE.UU, UE	Venezuela, EE.UU, UE, RM
Grupo final de destinos (y) en t	Ninguno	0.57	0.10	0.27	0.21	0.03	0.04	0.14	0.02
	RM	0.04	0.15	0.03	0.05	0.06	0.05	0.00	0.01
	Venezuela	0.29	0.06	0.13	0.13	0.01	0.02	0.02	0.00
	EE.UU	0.01	0.00	0.03	0.13	0.01	0.00	0.10	0.00
	UE	0.00	0.00	0.11	0.00	0.00	0.01	0.04	0.00
	Venezuela, RM	0.07	0.52	0.05	0.08	0.18	0.30	0.00	0.04
	EE.UU, RM	0.00	0.02	0.03	0.07	0.08	0.01	0.02	0.02
	EE.UU, UE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.08	0.01
	Venezuela, UE	0.00	0.00	0.18	0.00	0.00	0.01	0.02	0.00
	UE, RM	0.00	0.01	0.04	0.01	0.00	0.06	0.04	0.01
	Venezuela, EE.UU	0.01	0.00	0.01	0.15	0.01	0.00	0.02	0.00
	Venezuela, EE.UU, RM	0.01	0.08	0.03	0.13	0.46	0.09	0.14	0.15
	EE.UU, UE, RM	0.00	0.00	0.01	0.00	0.01	0.02	0.08	0.08
	Venezuela, UE, RM	0.00	0.04	0.06	0.00	0.02	0.24	0.04	0.05
	Venezuela, EE.UU, UE	0.00	0.00	0.03	0.01	0.00	0.00	0.04	0.00
	Venezuela, EE.UU, UE, RM	0.00	0.02	0.01	0.01	0.13	0.15	0.20	0.60

Fuente: DANE, cálculo de los autores en base al procedimiento planteado por Eaton, et al.

Otra conclusión que se extrae de ésta fila, es que existe una menor probabilidad de “desaparecer” del mercado externo cuando se exporta a más de dos destinos. Por ejemplo, de aquellas firmas que exportaban inicialmente a Venezuela, EEUU y RM, el siguiente año solo el 4% dejaron de vender en el mercado externo.

Si las firmas continúan exportando, se observa para el común de los casos, que la mayor proporción de éstas permanece vendiendo al mismo grupo de destinos. Otro evento que sucede con alta frecuencia es la reducción (y no el aumento) del número de destinos a los que exportan las empresas. Por ejemplo, una firma que vende inicialmente a Venezuela y UE, el siguiente año exportará solo a uno de éstos destinos con un 24% de probabilidad¹³ y añadirá uno o más mercados con una probabilidad de sólo 10%¹⁴. Esto significa que las empresas en lugar de diversificar los destinos de sus exportaciones, tienden a concentrarlos y especializarse. Por último, el evento menos frecuente es cambiar por completo de mercados de exportación entre un año y otro: la mayoría conserva al menos uno de los mercados a los que previamente exportaba.

Note que para las empresas que sólo exportan a Venezuela es más difícil expandir los mercados: con una probabilidad del 8%¹⁵ éstas firmas incursionarán en uno o más destinos vs. un 29% de probabilidad de seguir vendiendo solamente en Venezuela.

Sin embargo, parecen existir economías de escala en la diversificación de destinos: una vez una firma logra exportar a un mercado adicional, la probabilidad de que continúe explorando nuevos mercados aumenta. Por ejemplo, una firma que inicialmente exporta sólo a Venezuela logrará penetrar EEUU con una probabilidad de 1%. Una vez

¹³ Ésta cifra sale de sumar la probabilidad de que éste grupo pase a exportar sólo a Venezuela (13%) y la probabilidad de que venda el siguiente año sólo a UE (11%).

¹⁴ Ésta es la suma de las probabilidades de exportar el siguiente año a Venezuela-UE-RM (6%), Venezuela-UE-EEUU (3%), Venezuela-UE-EEUU-RM (1%).

¹⁵ Suma de las probabilidades de exportar el siguiente año a cualquier grupo de destinos, diferente al grupo conformado sólo por Venezuela.

exportando a Venezuela y EEUU, la probabilidad de explorar el RM aumentará a 13%. Una vez está vendiendo a estos tres grupos de destinos, la probabilidad de añadir también a UE entre sus mercados será del 13%.

B. Patrones de transición durante la crisis y el auge exportador

En términos de diversificación de destinos, ¿qué sucedió con los exportadores a Venezuela durante la crisis ocurrida entre 2001 y 2003?, ¿qué ha sucedido durante el reciente auge exportador a éste país? Para responder éstas preguntas, presentamos a continuación las matrices de transición para los períodos 2001-2003 (Cuadro 15) y 2005-2006 (Cuadro 16) y las comparamos con el promedio observado durante 1996-2006. Es decir, el promedio histórico 1996-2006 es tomado como base para analizar lo ocurrido durante la crisis y el auge exportador.

En primer lugar, se observa que la crisis con Venezuela no llevó a un mayor “abandono” de firmas del mercado exportador del que ya se había observado históricamente; la proporción de firmas que dejó de exportar de un año para otro en el período 2001-2003 es similar a la observada en 1996-2006, independientemente del destino de exportación inicial.

Durante la crisis, las empresas que vendían a más de un mercado tendieron a refugiarse en mayor medida en destinos diferentes a Venezuela, comparado con aquellas que vendían sólo a éste país. Para ilustrar éste hecho, observe la proporción de firmas que vendían inicialmente a Venezuela y UE y el siguiente año pasaron a exportar sólo a UE. En la crisis, ésta proporción (19%) estuvo 8 puntos porcentuales por encima de lo observado históricamente (11%). Esto contrasta con la proporción de empresas que exportaban sólo a Venezuela y el siguiente año transitaron a otros mercados. Durante la crisis, ésta proporción (8%) sólo estuvo tres puntos por encima de la observada en 1996-2006 (5%).

Cuadro 15
Matriz de transición entre destinos
Proporción de firmas que transitan del grupo de destino x in $t-1$ al grupo de destino y en t
Período 2001-2003

		Grupo inicial de destinos (x) en t-1							
		Venezuela	Venezuela, RM	Venezuela, UE	Venezuela, EE.UU	Venezuela, EE.UU, RM	Venezuela, UE, RM	Venezuela, EE.UU, UE	Venezuela, EE.UU, UE, RM
Grupo final de destinos (y) en t	Ninguno	0.55	0.09	0.22	0.23	0.02	0.04	0.00	0.01
	RM	0.07	0.20	0.06	0.03	0.07	0.08	0.00	0.02
	Venezuela	0.28	0.05	0.06	0.08	0.01	0.02	0.00	0.00
	EE.UU	0.01	0.00	0.03	0.15	0.01	0.00	0.00	0.00
	UE	0.00	0.00	0.19	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00
	Venezuela, RM	0.07	0.46	0.03	0.03	0.15	0.27	0.00	0.03
	EE.UU, RM	0.00	0.04	0.06	0.10	0.12	0.02	0.00	0.03
	EE.UU, UE	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.13	0.01
	Venezuela, UE	0.00	0.00	0.14	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00
	UE, RM	0.00	0.01	0.08	0.03	0.00	0.08	0.00	0.01
	Venezuela, EE.UU	0.01	0.00	0.00	0.22	0.01	0.00	0.13	0.00
	Venezuela, EE.UU, RM	0.01	0.09	0.03	0.10	0.43	0.11	0.25	0.11
	EE.UU, UE, RM	0.00	0.00	0.03	0.00	0.02	0.03	0.50	0.14
	Venezuela, UE, RM	0.00	0.04	0.03	0.01	0.02	0.17	0.00	0.05
	Venezuela, EE.UU, UE	0.00	0.00	0.06	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
	Venezuela, EE.UU, UE, RM	0.00	0.02	0.00	0.00	0.13	0.16	0.00	0.57

Fuente: DANE, cálculo de los autores en base al procedimiento planteado por Eaton et al.

Entonces, ¿esto significa que quienes estaban concentrados en Venezuela y no pudieron diversificar destinos, desaparecieron? No. Su estrategia fue permanecer en éste mercado, de la misma forma como lo habían hecho históricamente: la proporción de empresas que sólo exportaba a Venezuela y se mantuvo en éste mercado durante la crisis (28%) fue similar a la observada durante 1996-2006 (29%).

Ahora analizaremos lo que ha sucedido en los últimos años de auge exportador hacia Venezuela. El Cuadro 16 registra los patrones de transición ocurridos en 2005-2006. El primer resultado que llama la atención, es que la proporción de firmas que “desaparece” del mercado entre un año y otro es menor a la observada durante 1996-2006 (primera fila de la matriz), pero sigue siendo una tasa alta. Esto coincide con la evidencia encontrada en la Sección 4.1, según la cual las altas tasas de mortalidad reflejan la existencia de firmas intermitentes que experimentan en el mercado exportador.

Como era de esperarse, la proporción de firmas que preservó a Venezuela como único mercado exportador durante el auge (42%), supera en dos terceras partes el promedio de 1996-2006 (29%).

Cuadro 16
Matriz de transición entre destinos
Proporción de firmas que transitan del grupo de destino x in t-1 al grupo de destino y en t

Período 2005-2006

		Grupo inicial de destinos (x) en t-1							
		Venezuela	Venezuela, RM	Venezuela, UE	Venezuela, EE.UU	Venezuela, EE.UU, RM	Venezuela, UE, RM	Venezuela, EE.UU, UE	Venezuela, EE.UU, UE, RM
Grupo final de destinos (y) en t	Ninguno	0.42	0.07	0.18	0.21	0.02	0.02	0.27	0.00
	RM	0.04	0.17	0.00	0.07	0.04	0.05	0.00	0.01
	Venezuela	0.42	0.07	0.29	0.16	0.01	0.01	0.09	0.00
	EE.UU	0.01	0.00	0.00	0.12	0.01	0.00	0.27	0.00
	UE	0.00	0.00	0.12	0.02	0.00	0.01	0.00	0.00
	Venezuela, RM	0.08	0.55	0.06	0.09	0.17	0.34	0.00	0.05
	EE.UU, RM	0.00	0.02	0.12	0.09	0.09	0.02	0.00	0.01
	EE.UU, UE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
	Venezuela, UE	0.01	0.00	0.12	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00
	UE, RM	0.00	0.01	0.06	0.02	0.00	0.09	0.00	0.01
	Venezuela, EE.UU	0.01	0.00	0.00	0.05	0.01	0.01	0.00	0.00
	Venezuela, EE.UU, RM	0.01	0.07	0.00	0.12	0.52	0.10	0.09	0.16
	EE.UU, UE, RM	0.00	0.00	0.00	0.02	0.01	0.01	0.00	0.05
	Venezuela, UE, RM	0.00	0.03	0.06	0.00	0.02	0.24	0.00	0.06
	Venezuela, EE.UU, UE	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00
	Venezuela, EE.UU, UE, RM	0.00	0.01	0.00	0.00	0.08	0.09	0.27	0.63

Fuente: DANE, cálculo de los autores en base al procedimiento planteado por Eaton et al.

Es importante señalar que durante el auge exportador, las empresas han tendido a especializarse en Venezuela, abandonando otros mercados de exportación que antes atendían. Para ilustrar esto, observe a las empresas que inicialmente exportaban a grupos de destinos como Venezuela-UE, Venezuela-EEUU y Venezuela-EEUU-UE. La proporción de éstas que se concentraron únicamente en Venezuela el siguiente año, fue superior en el auge que en el promedio histórico: en el grupo Venezuela-UE ésta proporción fue de 29% en el auge vs. 13% en el promedio histórico; en el grupo Venezuela-EEUU, fue de 16% vs. 13%; en Venezuela-EEUU-UE, fue de 9% vs. 2%.

Lo anterior lleva a plantear los siguientes interrogantes:

- ¿Qué tanto está relacionado este comportamiento con los costos de mantener otros destinos de exportación comparado con Venezuela?,
- ¿Qué tanto está relacionado con políticas corporativas que buscan aprovechar el auge en el corto plazo, sin tener en cuenta que el carácter cíclico de la demanda venezolana podría afectar sus ingresos operacionales en el largo plazo?

V. Consideraciones finales

Venezuela es el segundo mercado en importancia para las exportaciones colombianas. Su participación en el valor exportado se elevó de 9.9% en 2000 a 15.3% a septiembre de 2007. De esta forma, el tamaño del mercado venezolano para los productos colombianos se acerca a la mitad del de Estados Unidos (35.2% en el último año).

La crisis económica e institucional y las restricciones cambiarias y comerciales ocurridas en Venezuela en 2002 y 2003, afectaron el comportamiento de nuestras exportaciones a ese destino, al producirse una declinación de las mismas en una cuantía de 35.4% y 38%, en 2002 y 2003 respectivamente. Esto contrasta con el incremento observado en 2001 (33.8%).

Venezuela constituye el principal mercado para las exportaciones no tradicionales. Su mayor valor exportado en 2007, se concentró en los despachos de automotores y sus partes, productos y sustancias químicas, prendas de vestir, textiles, maquinaria y equipo, alimentos, bebidas y ganado vacuno.

Con excepción de los años 2001 al 2003, el número de empresas que exportaron al mercado venezolano se ha mantenido relativamente estable, registrando un promedio de 2.440 firmas entre 1996 y 2006. Entre las firmas exportadoras predominaron aquellas que tienen una relación comercial de carácter permanente con Venezuela, y fueron precisamente éstas las que realizaron la mayoría de las exportaciones, con lo cual determinaron el comportamiento de las ventas totales a ese mercado.

Además identificar el carácter permanente de las firmas como rasgo predominante en la relación comercial con Venezuela, otro hallazgo importante es que existe un gran número de firmas experimentando en el mercado venezolano (cerca del 30% del total de firmas por año), al igual que en el resto de destinos. La diferencia radica en que quienes experimentan en Venezuela lo hacen exportando mayores valores que quienes experimentan en otros destinos. La cercanía de Venezuela a Colombia parece facilitar éste tipo de comportamiento.

En cuanto a las firmas que entran en el mercado venezolano, se encontró que mejoraron su perfil después de la crisis exportadora. El valor exportado por firma después de la crisis aumentó comparado con las ventas pre-crisis. Si bien la participación de éstas empresas en el valor total exportado sigue siendo pequeña (comparada las firmas permanentes), es positivo que las firmas que están entrando al mercado venezolano puedan hacerlo exportando mayores valores.

En cuanto a la concentración, pese al alto número de exportadores, la mayor parte de las ventas a Venezuela son efectuadas por un número relativamente reducido de empresas. En efecto, de un total de 2,555 firmas exportadoras a Venezuela en el año 2006, 72 de ellas generaron el 60% del valor exportado.

El análisis de 1,447 firmas para las cuales se tiene información detallada, mostró que para la mayoría de ellas (1,304), sus ventas a Venezuela en 2006 no fueron la principal fuente de sus ingresos operacionales. Esto se cumple incluso para aquellas empresas que concentraron más del 40% de sus exportaciones en el mercado venezolano.

Sólo para un grupo pequeño de firmas (86), las exportaciones a Venezuela representaron entre el 20% y el 40% de sus ingresos operacionales. Adicionalmente se encontró, que un

número aún menor de firmas (50) se localiza en el área de mayor dependencia tanto en términos de sus exportaciones como en sus ingresos operacionales. Estos grupos exportaron, en su orden, el 27% y el 10% del valor total despachado al mercado vecino por las 1,447 empresas analizadas.

Los sectores de automotores y sus partes, prendas de vestir, alimentos, bebidas, maquinaria y equipo, textiles, muebles y calzado, son los que en 2006 presentaron mayor dependencia del mercado venezolano.

De acuerdo con lo reportado para 2006 a la Superintendencia de Sociedades, 1,253 firmas que exportaron a Venezuela emplearon 268,621 trabajadores. De estos, el 92% fue generado por empresas cuya dependencia del mercado venezolano es baja. El 8% restante, corresponde a empresas con una mayor dependencia de sus exportaciones del vecino país.

Al analizar los patrones de transición entre destinos, se encontró que es menos probable que las firmas que exportan únicamente a Venezuela diversifiquen destinos. Sin embargo, esto no llevó a que la proporción de firmas que abandona el mercado exportador fuera mayor en la crisis que en el promedio histórico.

Se encontró que quienes venden a Venezuela tienden a especializarse en un par de mercados, en lugar de diversificar destinos. Éste comportamiento se profundizó durante el auge exportador de los últimos años, cuando una proporción alta de empresas se concentró en el mercado venezolano, abandonando otros destinos ya conquistados. Lo anterior, en términos de las exportaciones, generó una mayor dependencia del mercado venezolano para las empresas analizadas, lo cual las hace más vulnerables del ciclo de la demanda venezolana.

Lo anterior debe ser tenido en cuenta, especialmente porque las oportunidades de diversificación son crecientes. Existen economías de escala en la extensión de mercados, pues una vez una firma empieza a diversificar destinos, la probabilidad de continuar haciéndolo es cada vez más alta. Esto puede aprovecharse para garantizar la estabilidad en el largo plazo de los exportadores a Venezuela.

En conclusión, para la mayoría (90%) de las 1,447 firmas analizadas, los resultados indican que en 2006 no existió una dependencia alta frente al mercado venezolano, en el sentido de que sus exportaciones a Venezuela no constituyeron la principal fuente de sus ingresos. Esto sugiere que ante el evento de un cierre del mercado del vecino país, esas empresas tendrían un buen margen de maniobra para ajustarse a las nuevas condiciones. Para el resto de las firmas (145), que aportaron en 2006 el 22% del valor total exportado a ese país, sí se observó una alta dependencia de sus ingresos de tales exportaciones, lo que implica que un deterioro comercial con Venezuela podría afectarlas en mayor medida.

Referencias Bibliográficas

Eaton, J.; Eslava, M.; Kugler, M.; Tybout, J. (2007), “Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence” Borradores de Economía, No 446, Banco de la República.

Eaton, J.; Eslava, M.; Hernández, M.; Kugler, M.; Montes, E.; Rueda, M.; Tybout, J. (2007), “Mercados de Exportación: ¿Entramos, Salimos, Nos Quedamos?”. Revista del Banco de la República, No 951, Banco de la República.

Eaton, J.; Eslava, M.; Kugler, M.; Tybout, J. (2007), “Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence”. Working Paper, No 13531, National Bureau Of Economic Research.

Apéndice

Análisis de las principales firmas exportadoras (58 empresas).

Al ordenar las firmas de acuerdo al valor de sus exportaciones a Venezuela, se encuentra que las primeras 72 efectuaron el 60,5% (US\$ 1625,2 m) del valor total exportado a ese destino. De este conjunto, 11 exportan productos agropecuarios, puntualmente los relacionados con cría de ganado vacuno, por un monto de US\$ 176 m, las restantes 61 firmas, despacharon bienes industriales equivalentes a US\$ 1.449,2 m. Esta distribución se asemeja a los resultados del análisis del total de las exportaciones a Venezuela.

De las 72 firmas se analizan 58, para las cuales se encontró información de IO en los balances de supersociedades y que aportaron el 52% del total exportado a ese destino en 2006. Las firmas para las cuales no es posible realizar el análisis son en su mayoría exportadoras de ganado vacuno, que hicieron despachos por US\$ 163 m (cuadros 1 y 2).

Cuadro 1
Principales exportadores a Venezuela y muestra seleccionada
Número de firmas

Producto exportado	Total exportadores	58 seleccionadas	Faltantes
Sector agropecuario	11	1	10
Ganado vacuno	11	1	10
Sector industrial	61	57	4
Alimentos y bebidas	14	12	2
Caucho y plástico	3	2	1
Edición e impresión	1	0	1
Total general	72	58	14

Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Cuadro 2
Principales exportadores a Venezuela y muestra seleccionada
Valor exportado US\$ Millones

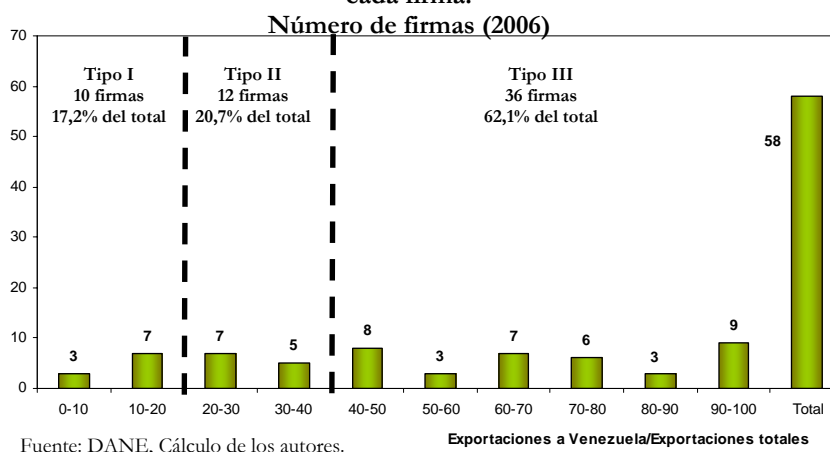
Producto exportado	Total exportadores	58 seleccionadas	Faltantes
Sector agropecuario	176	13	163
Ganado vacuno	176	13	163
Sector industrial	1,449	1,401	48
Alimentos y bebidas	268	244	24
Caucho y plástico	32	18	14
Edición e impresión	10	0	10
Total general	1,625	1,414	211

Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

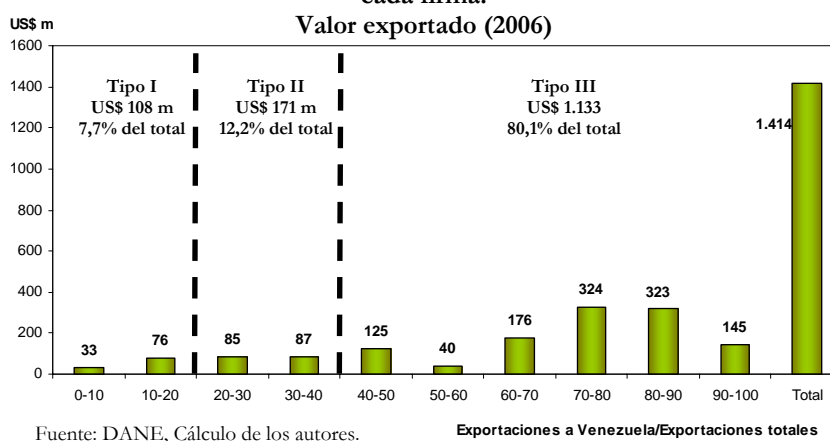
1. Dependencia de los ingresos por exportaciones totales

Recordemos que en las siguientes gráficas se clasifican las 58 firmas y sus valores exportados en 10 grupos, según la participación de las ventas a Venezuela dentro del total de despachos al exterior. En 2006, Venezuela se consolidó como un importante destino de exportación, pues el 62% de las firmas analizadas presentaron dependencia tipo III, y efectuaron el 80% del total exportado (gráficas 2 y 3). Las otras dos áreas concentraron cerca de 38% de las firmas, y sin embargo, estas tan solo representan la quinta parte del valor despachado.

Gráfica 1
Clasificación según la participación de las exportaciones a Venezuela en el total exportado por cada firma.



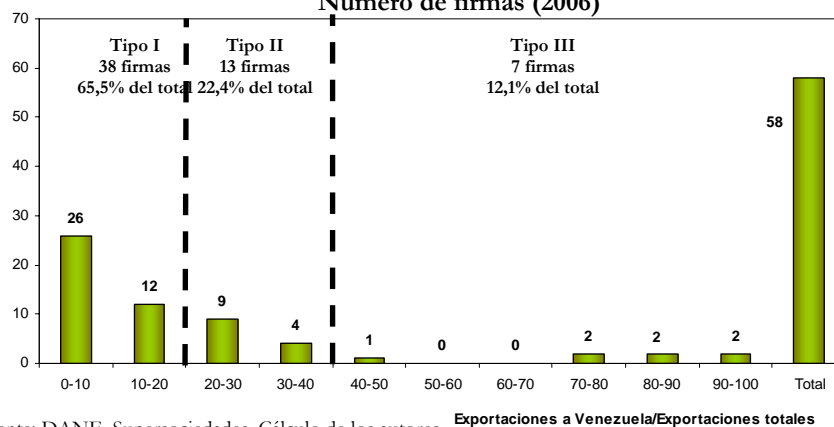
Gráfica 2
Clasificación según la participación de las exportaciones a Venezuela en el total exportado por cada firma.



2. Dependencia de los ingresos operacionales (IO).

Cómo ya se mencionó, en esta sección se clasifican las firmas en 10 grupos, de acuerdo a la participación de las exportaciones a Venezuela en los IO.

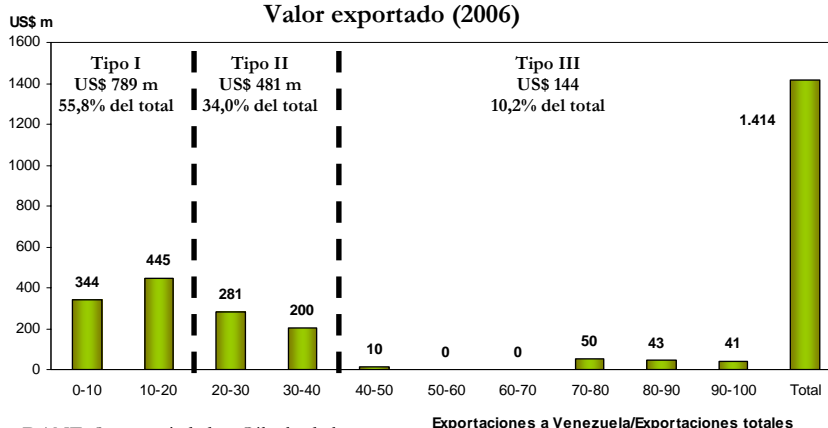
Gráfica 3
Clasificación según la participación de las exportaciones a Venezuela en los ingresos operacionales de cada firma
Número de firmas (2006)



Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

En general, la mayor parte de las firmas (65%) se encuentran en el área tipo I, este grupo de entidades efectuaron el 56% de las exportaciones analizadas. Le siguieron en importancia aquellas ubicadas en el área tipo II y tipo III. De esta manera, el común de las firmas no presenta alta dependencia de sus IO.

Gráfica 4
Clasificación según la participación de las exportaciones a Venezuela en los ingresos operacionales de cada firma
Valor exportado (2006)



Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores.

Tan solo 6 firmas que exportan US\$144 m, registran IO altamente dependientes de las ventas que realizan a Venezuela (Tipo III). En términos relativos estas cifras no son muy significativas, sin embargo, es importante prestar atención a los sectores industriales que se encuentran en esta situación.

3. Matriz de dependencia:

Siguiendo el procedimiento de la sección III, las 58 empresas y el valor exportado, se clasificaron dentro de las siguientes dos matrices.

Matriz 1
Número de firmas
Exportaciones a Venezuela como porcentaje de los ingresos operacionales de cada firma

Exportaciones a Venezuela como porcentaje de las exportaciones totales de cada firma	category Exp_ven/Exp_tot	0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	70-80	80-90	90-100	Total general		
	0-10	3		← Área 1							3	
	10-20	7		← Área 1							7	
	20-30	4	3	← Área 1								7
	30-40	4	1									5
	40-50	3	3	2	← Área 2						8	
	50-60	1	1	1	← Área 2						3	
	60-70	2	3	1	1	← Área 2					7	
	70-80	1	1	3		← Área 2					6	
	80-90			1	2	← Área 2					3	
90-100	1		1	1	1	1	2	2	9			
Total general		26	12	9	4	1	2	2	2	58		

Fuente: Dane, Supersociedades, Cálculo de los autores

Área 3

Área 4

Área 5

Matriz 2
Valor exportado (\$US mill)
Exportaciones a Venezuela como porcentaje de los ingresos operacionales de cada firma

Exportaciones a Venezuela como porcentaje de las exportaciones totales de cada firma	category Exp_ven/Exp_tot	0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	70-80	80-90	90-100	Total general		
	0-10	33		← Área 1							33	
	10-20	76		← Área 1							76	
	20-30	43	42	← Área 2								85
	30-40	60	28	← Área 2								87
	40-50	48	58	19	← Área 2						125	
	50-60	8	23	9	← Área 2						40	
	60-70	47	96	10	23	← Área 2					176	
	70-80	21	198	82	← Área 2					324		
	80-90			153	169	← Área 2					323	
90-100	8		8	8	10	27	43	41	145			
Total general		344	445	281	200	10	50	43	41	1,414		

Fuente: Dane, Supersociedades, Cálculo de los autores

Área 3

Área 4

Área 5

El mayor número de firmas, que a su vez efectúan el 70% de las exportaciones, destinan a Venezuela una parte importante de sus ventas al exterior, y sin embargo, estas representan menos del 20% (área 3) y entre el 20% y el 40% (área 4) de sus IO (áreas 3 y 4). Los despachos de automóviles y auto-partes, alimentos y bebidas, químicos y maquinaria y equipo, se concentran en estas dos áreas (cuadro 3).

Aunque hay un número relativamente importante de empresas en el área 2, el valor exportado por estas no es muy significativo. La mayor parte de las exportaciones de maquinaria y aparatos eléctricos, y minerales no metálicos, fueron efectuadas por empresas ubicadas en esta área.

El menor valor exportado y número de firmas se encuentra en las áreas 1 y 5. La mayoría de las exportaciones de prendas de vestir y, cuero y zapatos, la realizaron empresas ubicadas en el área 5 (área crítica, cuadros 3 y 4).

Cuadro 3

Clasificación de las exportaciones por producto y área de dependencia

	Número de firmas					Total 58 firmas
	área 1	área 2	área 3	área 4	área 5	
Químicos	5	2	5	2		14
Alimentos y bebidas (procesados)	1	2	4	3	2	12
Papel y cartón	1	2				3
Caucho y plástico	1	1				2
Minerales no metálicos	1	1				2
Metalúrgicos básicos	1					1
Textiles			2	1		3
Prendas de vestir		1		1	2	4
Cuero y zapatos					1	1
Maquinaria y equipo		1		1		2
Maquinaria y aparatos eléctricos		2		1		3
Automotores			1	3	1	5
Otro equipo de transporte			2			2
Cría especializada de ganado vacuno					1	1
Multisector			2	1		3
Total	10	12	16	13	7	58

Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores

Cuadro 4

Clasificación de las exportaciones por producto y área de dependencia

	Valor exportado					Total 58 firmas
	área 1	área 2	área 3	área 4	área 5	
Químicos	48	23	89	20		180
Alimentos y bebidas (procesados)	13	49	84	44	54	244
Papel y cartón	12	19				30
Caucho y plástico	9	9				18
Minerales no metálicos	15	22				38
Metalúrgicos básicos	12					12
Textiles			33	12		45
Prendas de vestir		10		24	59	93
Cuero y zapatos					9	9
Maquinaria y equipo		10		57		67
Maquinaria y aparatos eléctricos		29		10		39
Automotores			198	307	10	515
Otro equipo de transporte			22			22
Cría especializada de ganado vacuno					13	13
Multisector			82	8		90
Total	109	172	508	481	144	1,414

Fuente: DANE, Supersociedades, Cálculo de los autores

4. Empleo generado.

En esta sección se presenta una reducción de la muestra analizada, debido a que solo 47 firmas cuentan con información de empleo. Este grupo efectuó el 45,8% de las exportaciones a Venezuela.

Estas 47 empresas generan 44.445 empleos directos. Aquellas que exportan alimentos y bebidas participan en 25% en el total de empleos, seguidas por químicos (14%), prendas de vestir (12%) y automotores (10%).

Cuadro 5
Número de empleados

Tipo de producto exportado	Número	(%)
Alimentos y bebidas (procesados)	11.033	25%
Químicos	6.387	14%
Prendas de vestir	5.542	12%
Automotores	4.657	10%
Maquinaria y equipo	3.523	8%
Papel y cartón	3.268	7%
Multisector	2.739	6%
Maquinaria y aparatos eléctricos	2.405	5%
Textiles	1.537	3%
Otro equipo de transporte	1.319	3%
Minerales no metálicos	1.269	3%
Caucho y plástico	677	2%
Metalúrgicos básicos	68	0%
Cuero y zapatos	21	0%
Total	44.445	100%

Fuente: Dane, Supersociedades, Cálculo de los autores

La matriz muestra que la mayor proporción de trabajadores hacen parte de las empresas que están ubicadas en las zonas menos dependientes en cuanto a los IO (área 1 a la 3).

Matriz 3 Número de empleados

Exportaciones a Venezuela como porcentaje de los ingresos operacionales de cada firma

Exportaciones a Venezuela como porcentaje de las exportaciones totales de cada firma

category	Exp_ven/Exp_t	0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	70-80	80-90	90-100	Total general
0-10	687			Área 1						687
10-20	3.526									3.526
20-30	2.417	3.236		Área 2						5.653
30-40	5.499									5.499
40-50	4.044	2.309		316						6.669
50-60	783	650								1.433
60-70	688	2.739		335	937					4.699
70-80	3.687	1.587		3.626			27			8.927
80-90				1.648	3.238					4.886
90-100	631			194	8	158	1.409	5	61	2.466
Total general	21.962	10.521		6.119	4.183	158	1.436	5	61	44.445

Fuente: Dane, Supersociedades, Cálculo de los autores

Área 3

Área 4

Área 5