

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

**Enrique Montes U
Aarón Garavito
María del Pilar Esguerra U**

Resumen

En este documento se analiza la reciente disminución de las exportaciones a Venezuela y su impacto en el panorama exportador y las firmas colombianas. Al mismo tiempo se plantean algunas reflexiones sobre la sustitución del mercado venezolano. Para esto se utilizó la base de comercio exterior del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), y los estados financieros de la Superintendencia de Sociedades. Los resultados del estudio muestran que la caída de las ventas a Venezuela no fue un fenómeno que afectó exclusivamente a Colombia, otros países también han visto reducido el monto de sus exportaciones debido a los problemas económicos del vecino país. Las menores ventas al mercado venezolano afectaron la evolución, la estructura y el destino de nuestros despachos al exterior. Por su parte, la sustitución de este mercado no es una tarea fácilmente alcanzable en el corto plazo, pero ya se comenzó a observar en el primer semestre de 2010.

A nivel de las firmas, se encontró una alta concentración en el valor despachado en pocos exportadores y un número elevado de empresas que exportan montos muy bajos. Adicionalmente, Venezuela es un mercado de aprendizaje, en el que algunas empresas logran establecerse y otras participan esporádicamente. Finalmente, para la muestra de empresas analizadas, el mercado venezolano es uno de los principales destinos de sus exportaciones, pero no es la principal fuente de sus ingresos operacionales, lo es fundamentalmente el mercado interno.

Palabras claves: Exportaciones, Venezuela, firmas, Comercio Exterior, Acuerdos Comerciales.
JEL Classification: F13, F14, F15, D22, D23

* Los autores desean agradecer los valiosos comentarios del director del Departamento Técnico y de Información Económica Carlos Varela y del Subgerente de Estudios Económicos Jorge Toro. Las opiniones y posibles errores son responsabilidad exclusiva de los autores y sus contenidos no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

I. Introducción

Históricamente Venezuela ha sido un destino importante para las exportaciones colombianas, debido entre otras razones, a los acuerdos y preferencias comerciales pactados en el marco de la Comunidad Andina de Naciones, a la cercanía y vías de acceso, culturas similares, tradición comercial y un mercado de aprendizaje para las empresas colombianas que se inician en el proceso de comercialización internacional de sus productos. Lo anterior facilita a los exportadores colombianos un acceso privilegiado a dicho mercado y les permitió captar buena parte del incremento de la demanda externa venezolana sucedida entre 2004 y 2008, lo que se tradujo en un aumento importante de nuestras ventas a ese mercado. Por otra parte, en los dos últimos años, debido a la baja demanda venezolana y los problemas comerciales con ese país, se redujo el nivel de ventas externas a este mercado.

Dado que esta última situación ha tenido un impacto importante sobre la economía colombiana, en el último año se han publicado una serie de documentos que han descrito la dinámica y estructura del comercio con Venezuela, algunos de ellos enfocados en las firmas que exportan al vecino país. Este trabajo también se concentra en el análisis de las empresas pero en esta oportunidad, busca estudiar el efecto de las menores ventas al mercado venezolano sobre el panorama exportador del país y las empresas relacionadas con este flujo comercial. A su vez, se plantean algunas reflexiones sobre la búsqueda de mercados alternativos para las exportaciones industriales. Para ello, se utilizan las estadísticas de comercio exterior divulgados por el DANE y los datos contables reportados por las empresas a la Superintendencia de Sociedades.

El documento se divide en 5 secciones, la primera de ella es esta introducción. La segunda comenta los principales hechos recientes del intercambio comercial con el vecino país. La tercera, analiza el efecto de la reducción de las ventas a Venezuela sobre el panorama exportador colombiano y caracteriza el proceso de sustitución del mercado venezolano y los potenciales destinos alternativos. En la cuarta sección, se presenta un análisis que cubre los diez últimos años sobre la importancia de las exportaciones a Venezuela en los ingresos de las firmas. Finalmente se exponen algunas conclusiones al respecto.

II. Evolución reciente del comercio de bienes con Venezuela

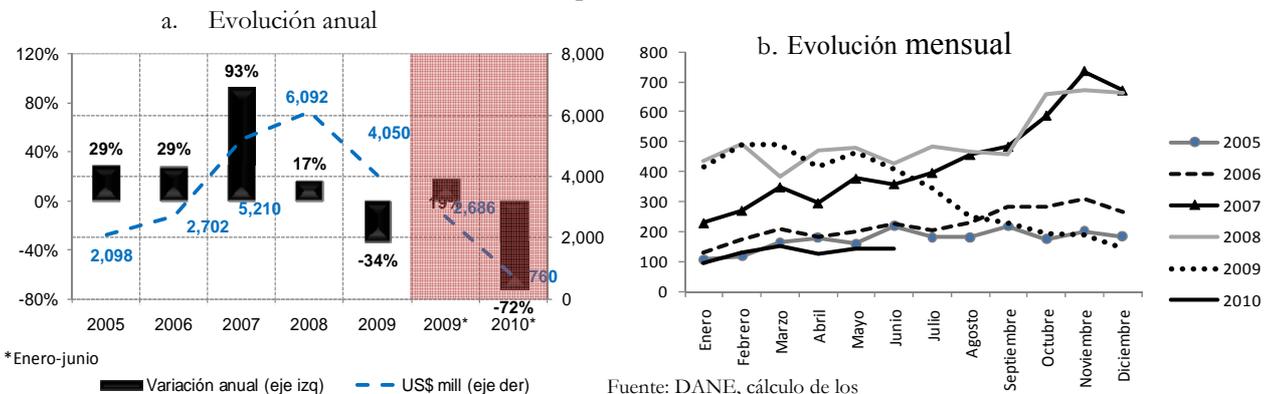
a. Comercio bilateral

Con posterioridad al auge del intercambio comercial colombo-venezolano ocurrido entre 2005 y 2008 cuando se multiplicó cerca de 2.3 veces, la dinámica reciente de este intercambio ha sido afectada negativamente por los problemas económicos que está enfrentando Venezuela y por las restricciones comerciales que ha impuesto el vecino país a las exportaciones colombianas. En efecto, el comercio total bilateral cayó de US\$ 7.231 millones (m) en 2008 a US\$ 4.578 m en 2009. Las mayores disminuciones en las exportaciones al vecino país afectaron la balanza comercial bilateral que pasó de registrar un superávit de US\$ 4.951 m a US\$ 3.522 en el período mencionado. Las cifras más recientes muestran que en el primer semestre de 2010 el intercambio comercial continuó disminuyendo y alcanzó un valor de US\$ 1.030 m.

b. Exportaciones

Las ventas a Venezuela pasaron de US\$2.098 m en 2005 a US\$ 6.092 m en 2008, registrándose incrementos importantes para la mayoría de los bienes despachados a lo largo de este período (Panel 1, gráfico a). Dicha dinámica aportó en promedio un 45% del crecimiento del total de las exportaciones industriales del país en el período mencionado. Además el comercio bilateral arrojó una balanza comercial positiva para Colombia, que por su magnitud amortiguó los déficits frente a otros países (México, Brasil, entre otros).

Panel 1. Exportaciones a Venezuela



En 2009, se invirtió la tendencia creciente de las exportaciones al vecino país, como resultado de la menor demanda externa y las restricciones de divisas en Venezuela, sumadas a los problemas que enfrentaron los dos países. Nuestras ventas en dólares corrientes disminuyeron

-33,5% para dicho año, afectando la dinámica de las exportaciones totales e industriales de Colombia (Panel 1, gráfico a). Como se observa en el gráfico b del panel 1, al cierre de 2009 el nivel de las exportaciones mensuales fue similar al de 2005 y muy inferior a lo registrado en los dos años anteriores.

A lo largo del 2009 se pueden identificar dos períodos claramente diferenciados: el primer semestre registró un estancamiento con respecto al mismo período del año anterior, donde el promedio mensual de exportación se ubicó en US\$ 448 m, con una variación anual de -0,2%, resultado del aumento en las ventas de alimentos y bebidas, productos de metal y gas natural, compensado por la disminución en los despachos en otros productos especialmente prendas de vestir, automotores y autopartes, y agropecuarios (Cuadro 1). Posteriormente, en el segundo semestre se registraron descensos anuales cada vez más pronunciados que alcanzaron niveles del -78% al final del año. Adicionalmente se observó un promedio mensual de exportación de U\$ 227 m y una variación anual del -60%, caracterizada por una caída generalizada de los bienes despachados tales como, cuero y zapatos, alimentos y bebidas, textiles y confecciones, entre otros.

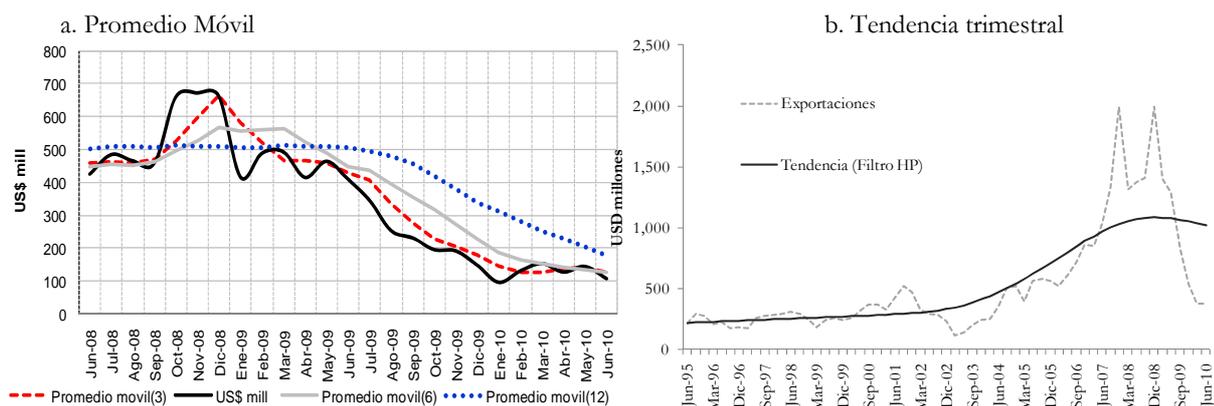
Cuadro 1.
Exportaciones a Venezuela US\$ millones

Clasificación CIU R3	Enero-Junio			Julio-Diciembre			Diciembre			Enero-Junio		
	2008	2009	var %	2008	2009	var %	2008	2009	var %	2009	2010	var %
Alimentos y bebidas	461	647	40	684	171	-75	146	20	-86	647	85	-87
Cuero y zapatos	180	128	-29	301	24	-92	49	1	-98	128	11	-92
Textiles	335	314	-6	358	89	-75	75	9	-87	314	48	-85
Prendas de vestir	314	88	-72	238	84	-65	35	11	-68	88	68	-22
Productos de metal	47	107	127	157	26	-84	33	3	-92	107	13	-88
Automotores y autopartes	137	39	-72	156	42	-73	34	5	-85	39	33	-15
Agropecuarios	147	53	-64	111	15	-86	12	0	-99	53	0	-100
Químicos	281	288	3	347	242	-30	60	22	-63	288	133	-54
Maquinaria y aparatos eléctricos	85	87	2	110	57	-48	17	8	-51	87	31	-64
Caucho y plástico	93	89	-4	107	59	-45	23	8	-63	89	39	-57
Minerales no metálicos	87	76	-13	95	51	-46	18	8	-57	76	33	-57
Edición e impresión	45	46	3	59	19	-67	12	3	-71	46	22	-53
Muebles	65	38	-42	63	29	-53	13	4	-66	38	29	-23
Maquinaria y equipo	119	189	59	208	100	-52	41	8	-80	189	45	-76
Papel y cartón	97	157	61	143	94	-34	28	10	-63	157	81	-48
Petróleo crudo y gas natural	33	132	301	92	128	40	26	13	-52	132	39	-71
Otros	162	209	29	174	133	-24	40	13	-68	209	50	-76
Total	2,690	2,686	-0.2	3,401	1,364	-60	662	148	-78	2,686	760	-72
Promedio mensual	448	448	0.1	566	227	-60	n.a	n.a	n.a	448	127	-72

Fuente:
DANE,
cálculo de los
autores.

Durante el primer semestre del presente año, continuó la tendencia decreciente en el comportamiento exportador con variaciones mensuales del orden del -70% y valores promedios de exportación de US\$ 127 m, cifras similares a las ocurridas a principio de 2005. Los últimos datos disponibles indican que lo reportado en junio de 2010 es similar al promedio de los últimos 6 meses, nivel alrededor del cual parece estabilizarse la cifra mensual de ventas al vecino país (Panel 2, gráfico a).

Panel 2. Exportaciones a Venezuela



Fuente: DANE, cálculo de los autores.

La evolución trimestral de las exportaciones a Venezuela muestra que el nivel registrado entre 2007 y 2009 estuvo por encima de la tendencia de la serie lo que denota un incremento inusual con respecto al promedio histórico. Así mismo, las cifras registradas desde el segundo semestre de 2009, cuando se agudizó la caída de los despachos al vecino país, estuvieron por debajo de la tendencia evidenciando los problemas internos de Venezuela y las restricciones comerciales impuestas a Colombia (Panel 2, gráfico b).

Cuadro 2.
Exportaciones a Venezuela por departamento de origen

Departamentos	Valor exportado (US\$ mill)			Variación	
	2008	2009	2010	Absoluta	Porcentual
Bogotá	639	504	208	-296	-59
Norte De Santander	455	496	30	-467	-94
Antioquia	443	282	113	-169	-60
Valle Del Cauca	260	217	139	-78	-36
Cundinamarca	264	189	89	-100	-53
Santander	119	277	10	-267	-96
Atlántico	157	205	40	-164	-80
Caldas	111	118	46	-72	-61
Guajira	26	138	39	-99	-72
Otros	216	260	45	-215	-82.6
Total	2,690	2,686	760	-1,926	-71.7

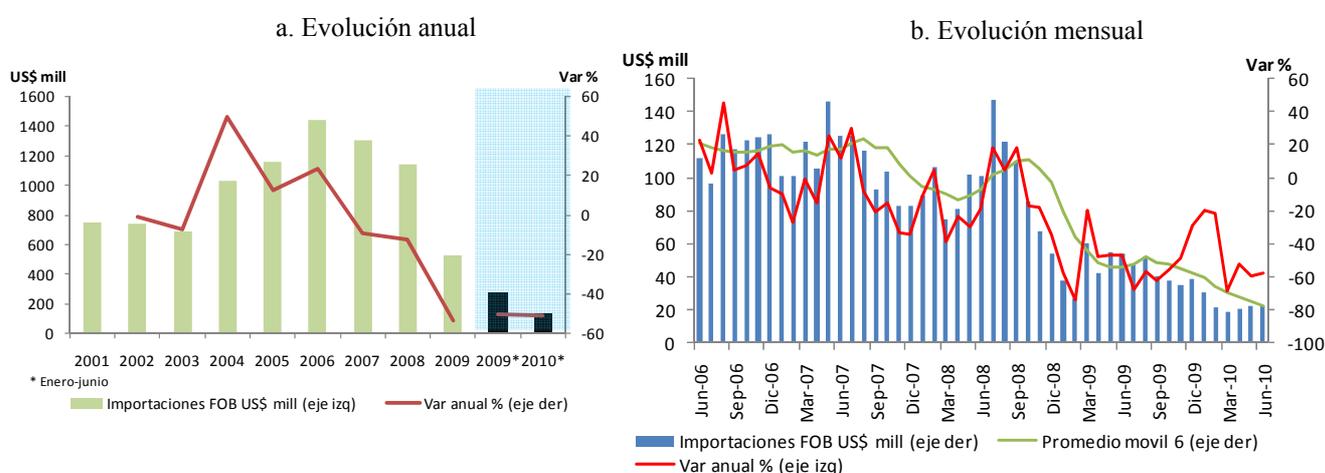
Finalmente, de acuerdo con el origen geográfico de las exportaciones las cifras señalan que los departamentos que redujeron en mayor medida sus ventas al vecino país fueron Norte de Santander, Bogotá, Santander, Antioquia y Atlántico, los cuales han sido los más afectados por los problemas comerciales con el vecino país¹ (Cuadro 2).

¹ La importante reducción de las ventas a Venezuela desde la zona de frontera afectó negativamente la actividad económica del Departamento de Santander del Norte, en particular las exportaciones, el comercio local, la hotelaría y el turismo, la construcción, entre otras actividades de la región. Este comportamiento se vio reflejado en el incremento en el nivel de desempleo de Cúcuta cuya tasa se elevó de 11.3% en el promedio móvil abril-junio de 2009 a 3% en el mismo período de 2010. Otros indicadores agregados muestran tendencias similares. Según la cámara de comercio de Cúcuta, el total de área aprobada en el departamento para construcción se redujo anualmente en 25% durante los primeros cuatro meses del presente año, mientras que la ocupación hotelera

c. Importaciones.

La disminución de las exportaciones a Venezuela también implicó una reducción de las compras colombianas de bienes provenientes del vecino país las cuales se cayeron de US\$ 1.438 m en 2006 a US\$ 528 m en 2009, nivel más bajo registrado en los últimos 10 años. Desde mediados del año pasado, el valor importado procedente del vecino país disminuyó cerca del 50%, con lo que el valor promedio mensual asciende a US\$ 22 m, cifra que contrasta con lo observado en 2006 y 2007 cuando estuvo cerca a los US\$ 120 m (Panel 3, gráfico b).

Panel 3. Importaciones desde Venezuela



c. Productos de importación.

Productos importados	2005	2006	2007	2008	2009	2009*	2010*
Metalúrgicos básicos	410	395	541	591	258	115	56
Químicos	355	397	343	323	137	82	44
Coquización y refinación de petróleo	75	174	55	68	59	42	8
Caucho y plástico	40	44	36	29	11	6	5
Productos de metal	44	54	23	19	10	4	4
Automotores y autopartes	109	241	188	22	3	2	1
Alimentos y bebidas	20	23	25	11	3	2	0
Minerales no metálicos	12	14	11	12	10	5	3
Resto	98	96	83	66	38	18	13
Total	1,163	1,438	1,304	1,140	528	276	135

Fuente: DANE, cálculo de los autores.
*Enero-junio

acumulada se redujo cerca de 15% anual en el acumulado hasta Junio de 2010. En cuanto a la actividad empresarial, esta misma entidad señala una reducción del 10% anual en el número de empresas matriculadas para los primeros 5 meses de 2010, esto como resultado de la disminución del número de renovaciones y nuevas matrículas en contraste con el incremento de las cancelaciones. Esta dinámica de la economía regional se vio reflejada en el menor recaudo de impuestos por parte de la DIAN, los cuales cayeron cerca de 25% entre enero y abril de 2010 con respecto al mismo período del año anterior. Los resultados financieros de las empresas también recogieron la crisis actual de la región. De acuerdo al informe regional de la Superintendencia de Sociedades, las firmas localizadas en Cúcuta registraron en 2009 una disminución anual del 20.7% y 28.6% en los ingresos operacionales y utilidades respectivamente.

El análisis a nivel de productos muestra que el valor importado comenzó a disminuir desde 2007 (Panel 3, cuadro c), año en el que el gobierno venezolano adoptó medidas comerciales que restringieron nuestras ventas de automotores hacia este mercado. Los mayores descensos en el monto importado correspondió a las compras de autopartes y automóviles (2007 y 2008), metalúrgicos básicos, químicos y derivados del petróleo (2009 y 2010). Cabe señalar que el declive de las importaciones de productos químicos y del sector automotor respondió a los encadenamientos productivos de empresas de ambos países en el proceso de producción de estos bienes.

d. Participación en el mercado venezolano

Un año atrás se proyectaba que el impacto en las exportaciones colombianas estaría en parte determinado por la velocidad en que Venezuela pudiera encontrar otros proveedores que sustituyeran nuestros productos. Sin embargo, esta cuestión perdió relevancia ante el panorama económico del vecino país ya que lo que ocurrió fue una reducción de la demanda externa total de Venezuela asociada con sus problemas económicos. Este ajuste en el gasto afectó especialmente a los bienes provenientes de Colombia, con lo cual, en 2009 y primer trimestre de 2010 nuestro país vio reducida su participación en dicho mercado. De hecho, las exportaciones colombianas pasaron de representar cerca del 15% del total de importaciones venezolanas en 2008 al 11,8% en 2009, y los últimos datos disponibles señalan que en el primer trimestre del presente año dicha cifra disminuyó hasta 6,7% (Cuadro 3).

Cuadro 3.

Importaciones venezolanas (2005-2010)

	Millones de dólares			Participación porcentual		Aporte a la variación		
	Total	Colombia	Otros	Colombia	Otros	Colombia	Otros	Total
2005	21,844	2,246	19,598	10.3	89.7			
2006	30,559	3,119	27,440	10.2	89.8	4.0	35.9	39.9
2007	41,910	5,666	36,244	13.5	86.5	8.3	28.8	37.1
2008	45,126	6,766	38,361	15.0	85.0	2.6	5.0	7.7
2009	37,154	4,373	32,781	11.8	88.2	-5.3	-12.4	-17.7
2009*	10,479	1,621	8,858	15.5				
2010*	6,169	413	5,756	6.7	93.3	-11.5	-29.6	-41.1

*Enero-Marzo

Fuente: Banco Central de Venezuela, cálculo de los autores.

La disminución de las importaciones venezolanas no fue un hecho que afectó exclusivamente a Colombia, el total importado por este país disminuyó cerca de 18% en 2009 y los primeros tres meses de 2010 acumularon una caída del 41%. Esto se hace más evidente al analizar las cifras por países en el primer trimestre de 2010, las cuales muestran que los principales socios

comerciales de Venezuela redujeron sus ventas a ese país, incluyendo países como Ecuador, Bolivia, Brasil, Argentina y China. Por su parte, Colombia y Estados Unidos respondieron por la mayor parte de esta disminución, aportando 28% y 27% de los US\$ 4.300 m de menores importaciones venezolanas en el primer trimestre del presente año.

Esta dinámica evidencia los problemas económicos en el vecino país, asociados con la reducción de los ingresos externos provenientes del petróleo y las restricciones cambiarias que forzaron una reducción en el consumo de bienes importados. En efecto, las cifras de importaciones de Venezuela muestran una caída generalizada en el valor importado, destacándose las menores compras desde sus principales países proveedores como Colombia, Estados Unidos y Brasil, entre otros. Las compras externas de bienes colombianos fueron las que más disminuyeron. Como ilustra el cuadro 4, las compras totales de alimentos y bebidas cayeron en el primer trimestre de 2010 alrededor US\$ 660 m, de los cuales US\$ 340 m eran exportaciones colombianas, si tenemos en cuenta que un año atrás Colombia había despachado US\$ 385 m de este tipo de bienes, se obtiene como resultado una reducción a sólo US\$ 46 m en lo exportado en los primeros tres meses por concepto de clase de productos.

Cuadro 4
Importaciones venezolanas (2009-2010 enero-marzo)
Clasificación CIU.

Producto importado	Importaciones Venezolanas		Provenientes de Colombia		Variación absoluta			Participación de Colombia (%)	
	2009	2010	2009	2010	Total	Colombia	Resto	2009	2010
Alimentos y bebidas	1,257	596	385	46	-661	-340	-321	31	8
Químicos	1,428	1,256	188	70	-172	-118	-54	13	6
Textiles	429	154	163	25	-275	-138	-137	38	16
Prendas de vestir	144	98	49	24	-46	-25	-21	34	24
Cuero y zapatos	176	69	88	7	-106	-81	-26	50	10
Maquinaria y equipo	2,107	958	210	25	-1,149	-184	-965	10	3
Automotores y autopartes	441	191	30	18	-249	-12	-237	7	10
Maquinaria y aparatos eléctricos	562	511	59	55	-51	-4	-47	10	11
Papel y cartón	238	162	85	41	-76	-43	-32	36	25
Productos de metal	355	178	68	14	-177	-54	-123	19	8
Caucho y plástico	335	205	68	22	-130	-46	-85	20	11
Edición e impresión	109	42	49	9	-67	-40	-27	45	21
Agropecuarios	425	385	25	0	-40	-25	-15	6	0
Materiales no metálicos	152	87	47	22	-65	-25	-40	31	25
Muebles	148	92	24	16	-56	-8	-47	17	18
Explotación de minerales no metálicos	44	12	28	0	-31	-27	-4	63	3
Metalúrgicos básicos	484	235	24	9	-249	-15	-234	5	4
Equipo de comunicación	680	391	9	3	-289	-6	-283	1	1
Maquinaria de oficina	327	171	1	0	-156	-1	-155	0	0
Otros	640	375	23	6	-265	-17	-248	4	4
Total general	10,479	6,169	1,621	413	-4,310	-1,208	-3,102	15	7

Fuente: Banco Central de Venezuela, cálculo de los autores.

Esta evidencia señala que independientemente de los problemas comerciales entre los dos países, las ventas colombianas a Venezuela se hubieran visto reducidas por la coyuntura económica del vecino país, de hecho las importaciones totales venezolanas alcanzaron niveles

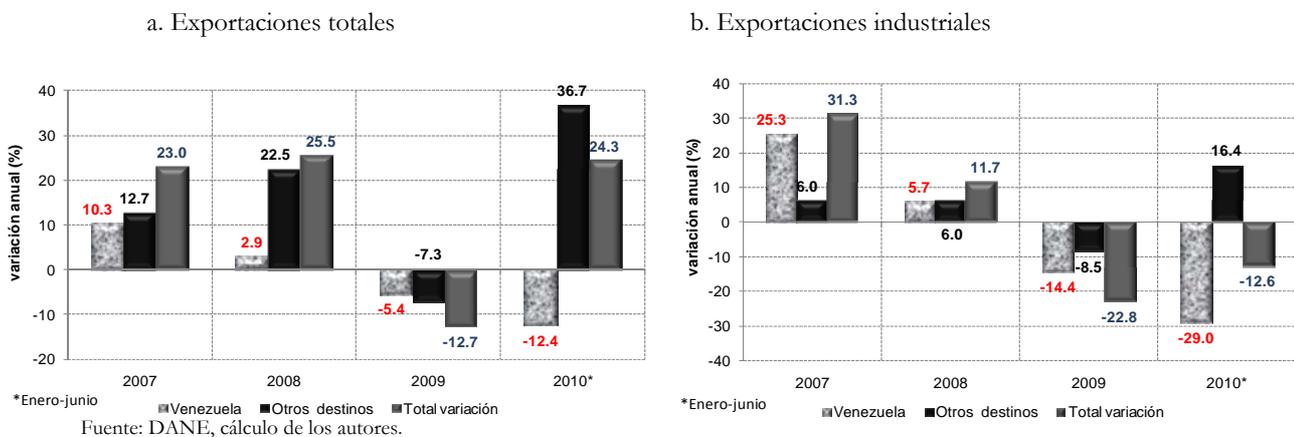
similares a los registrados a finales de 2005, comportamiento similar de las ventas de Colombia a ese país.

III. Efecto de la reducción de las ventas a Venezuela sobre el panorama exportador colombiano.

El comportamiento reciente del comercio con el vecino país ha tenido implicaciones relevantes en el panorama exportador colombiano, en cuanto se ha visto afectada la dinámica y la canasta exportadora, así como el destino de nuestros despachos al exterior. En cuanto al primer aspecto, como ya se mencionó, Venezuela fue determinante en el crecimiento de las exportaciones totales e industriales del país en el período 2005-2008, así mismo aportó significativamente a las reducciones registradas en 2009 y lo corrido de 2010.

1. Efecto sobre la dinámica y estructura exportadora

Panel 4. Aporte de Venezuela a la variación de las exportaciones colombianas



Las cifras del año pasado señalan que del -12,7% de la disminución de las exportaciones totales y -22,8% de las industriales, Venezuela aportó -5,4% y -14,4% respectivamente (Panel 4, a y b). En lo corrido del 2010 (enero-junio), las ventas externas industriales disminuyeron -12,6% del cual Venezuela aportó -29%, parcialmente compensado por aumentos a otros destinos que aportaron 16,4%. Para este periodo las exportaciones totales lograron aumentar debido al fuerte incremento de las ventas de petróleo y sus derivados que compensaron la ya mencionada caída de Venezuela.

Adicionalmente se observaron cambios significativos en la composición de la canasta exportadora del país, especialmente la mayor concentración en productos primarios como

consecuencia de las menores ventas a Venezuela. Los productos industriales perdieron participación en el total exportado al pasar de 38% en el primer semestre de 2009 al 26% en el mismo período de 2010, a su vez petróleo y derivados pasó de 25% a 40% en el mismo lapso de tiempo (cuadro 5 y 6). Esta recomposición de la estructura exportadora obedeció al impacto de los menores despachos al vecino país sobre las exportaciones industriales, ya que dicho mercado era su principal destino. Los productos industriales podrían adquirir nuevamente la importancia de los años recientes, dependiendo del grado de diversificación de destinos y la mayor intensidad de despachos a los mercados actuales diferentes al venezolano.

Exportaciones colombianas por país de destino

Cuadro 5

Exportaciones Totales Enero-junio	2009	2010	2009		2010	
	Valor	Valor	Var abs	Part. %	Part. %	
ESTADOS UNIDOS	5,439	8,138	2,699	35.1	42.3	
REP. POPULAR DE CHINA	309	1,332	1,023	2.0	6.9	
HOLANDA (PAISES BAJOS)	759	798	39	4.9	4.1	
VENEZUELA	2,686	760	-1,926	17.3	3.9	
ECUADOR	600	823	224	3.9	4.3	
PERU	378	533	155	2.4	2.8	
SUIZA	464	406	-58	3.0	2.1	
CHILE	320	375	55	2.1	1.9	
REINO UNIDO	380	272	-108	2.5	1.4	
REPUBLICA DOMINICANA	218	381	163	1.4	2.0	
OTROS	3,933	5,432	1,499	25.4	28.2	
TOTAL	15,485	19,249	3,764	100.0	100.0	

Cuadro 6

Exportaciones Industriales Enero-junio	2009*	2010*	2009*		2010*	
	Valor	Valor	Var abs	Part. %	Part. %	
ESTADOS UNIDOS	622	760	137	10.7	14.9	
REP. POPULAR DE CHINA	60	157	97	1.0	3.1	
HOLANDA (PAISES BAJOS)	20	40	20	0.4	0.8	
VENEZUELA	2,385	696	-1,689	40.9	13.7	
ECUADOR	560	695	135	9.6	13.6	
PERU	327	430	103	5.6	8.4	
SUIZA	55	74	19	1.0	1.5	
CHILE	131	183	51	2.3	3.6	
REINO UNIDO	32	37	5	0.6	0.7	
REPUBLICA DOMINICANA	81	94	13	1.4	1.8	
OTROS	1,553	1,927	374	26.6	37.8	
TOTAL	5,829	5,094	-734	100.0	100.0	

Fuente: DANE, cálculo de los autores. *Enero-junio

En cuanto a los destinos de las ventas externas del país, la menor participación de Venezuela en el valor total exportado es asumida por el incremento de Estados Unidos y China, debido principalmente a las mayores ventas de productos mineros y no por un aumento significativo en los despachos de productos manufacturados. Es importante anotar que no se ha producido aún una sustitución total del mercado venezolano por parte de los destinos mencionados pues no se están exportando bienes industriales en los mismos niveles que las caídas señaladas en Venezuela.

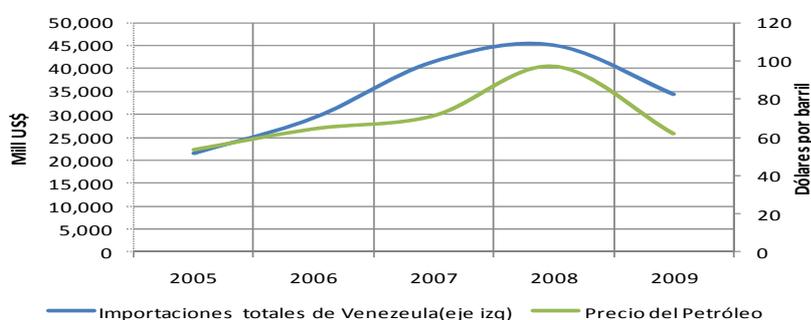
Por su parte, en lo referente a las exportaciones industriales se registró una reducción de la concentración en cuanto a sus destinos, Venezuela pasó de 40,9% en los primeros seis meses de 2009 a solo el 13,7% un año después. Al no haberse compensado en su totalidad las menores ventas a Venezuela, se produjo un efecto estadístico en el cual cada destino aumentó un poco su participación debido a que el valor total de las exportaciones industriales fue menor.

2. Sustitución de Venezuela como destino de exportación.

Las implicaciones de mediano y largo plazo en la economía colombiana de las dificultades comerciales con Venezuela, estarán directamente relacionadas con la capacidad de redireccionar nuestras exportaciones industriales a otros destinos. Este proceso de sustitución no es una tarea inmediata o fácilmente alcanzable en el corto plazo debido a algunas características del comercio bilateral. En primer lugar, el vecino país es un mercado natural para nuestras ventas externas, caracterizado por su proximidad y fácil acceso terrestre, preferencias arancelarias en el marco de la comunidad Andina, tradición comercial, buena rentabilidad, entre otros. Este tipo de características facilitaron el crecimiento del comercio colombo-venezolano y son difíciles de encontrar en otros mercados, en los cuales los empresarios colombianos tienen que enfrentarse a una mayor competencia, costos de transporte e impuestos, entre otras nuevas condiciones.

Adicionalmente, el importante nivel de ventas industriales a Venezuela se debe entender como un fenómeno coyuntural, que estuvo sujeto al nivel de los ingresos externos del vecino país que respondieron a los mayores precios internacionales del crudo. De hecho, las importaciones venezolanas disminuyeron -23% al cierre de 2009, mientras el precio del crudo reportó una caída de -36%. Como ya se mencionó, era de esperarse que independiente de las restricciones comerciales, las ventas al mercado vecino disminuyeran. Estas condiciones de bonanza son difíciles de encontrar en otros países y más aún en contexto de una crisis económica mundial aun latente. Por lo tanto, no será sencillo exportar a otros destinos montos y productos similares a los despachados a Venezuela.

Gráfico1: Importaciones totales de Venezuela y precio del petróleo.



Fuente: Banco Central de Venezuela, cálculo de los autores.

Por otra parte, la alta especialización de las firmas en exportaciones de bienes que se beneficiaron de las preferencias arancelarias otorgadas por Venezuela en el marco de la

Comunidad Andina, constituyen una barrera para una mayor diversificación de destinos. Ejemplo de ello, son las ventas de productos de cuero, zapatos, textiles, confecciones, automotores, alimentos y bebidas, los cuales respondieron por más del 40% del valor de nuestras ventas al mercado venezolano en 2008 y aunque en menores valores se mantuvo una alta concentración en 2009.

Cuadro 7: Posiciones arancelarias, número y monto exportado (2008)
Distribución de acuerdo a la concentración en Venezuela.

Grupo -2008	Monto	Part%	# posiciones	Part%
	exportado		arancelarias	
	US\$ mill			
Part% >95%	1825	30	443	16.2
80%<Part%< 95%	1305	21	314	11.5
50%<Part%< 80%	1481	24	529	19.4
20%<Part%< 50%	1162	19	644	23.6
Part% <20%	319	5	803	29.4
Total general	6092	100	2733	100.0

Fuente: DANE, cálculo de los autores.

Más en detalle, el análisis a nivel de posición arancelaria muestra que para el 2008, año de mayores ventas al mercado vecino, se despacharon a Venezuela 2733 grupos de productos, de los cuales 1286 (47% del total) concentraron en dicho destino más del 50% de sus exportaciones totales, y respondieron por el 75% del valor de las ventas al vecino país en dicho año (Cuadro 7). Dentro de este grupo se destacan cerca de 443 bienes de venta exclusiva en el mercado venezolano y que representaron el 30% del valor total despachado. Lo más probable es que este tipo de bienes no se pueda exportar en el corto plazo a otro mercado y por ende las empresas que los producen puedan ver contraída su producción si no logran incrementar sus ventas en el mercado interno².

Los productos más expuestos hacen parte del grupo de alimentos y bebidas, agropecuarios, cuero y zapatos, productos de metal excepto maquinaria y equipo y textiles. Como se mencionó en el documento anterior, la mayoría de estos bienes cuentan con altas tasas de protección efectiva en Colombia y Venezuela, lo que hace que se puedan vender a precios superiores en dichos mercados, pero sea difícil hacer lo mismo en otros destinos.

² Esguerra, M.; Montes, U; Garavito, A.; Pulido, G. (2010), "El comercio Colombo-Venezolano: características y evolución reciente" Borradores de Economía, No 602, Banco de la República.

3. Potenciales destinos de exportación

Pese a los retos que deben enfrentar los exportadores en el proceso de sustitución del mercado venezolano, existen un grupo de potenciales países sustitutos, con los cuales se ha mantenido una relación comercial en la última década y han participado de manera importante en la dinámica de las ventas externas de productos manufacturados. Dentro de esta lista de países se encuentran Estados Unidos, Brasil, China, México y Perú (Cuadro 9), los cuales, representaron aportes importantes al crecimiento de las exportaciones industriales en los últimos 10 años. Otros destinos que aún tienen una baja participación en las ventas externas colombianas, pero que han tenido un importante dinamismo, son Costa Rica, Panamá y Chile. Por ello se puede decir con alguna certeza que muchos de ellos se constituirán entre los destinos a los cuales se debe ir consolidando en el tiempo la sustitución del mercado venezolano.

**Cuadro 9: Exportaciones industriales de Colombia por destino
2000-2010 (enero-mayo)**

País	PARTICIPACIÓN				APORTE AL CRECIMIENTO			
	2000 - 2003	2004 - 2008	2009 - 2010*	2000 - 2010*	2000 - 2003	2004 - 2008	2009 - 2010*	2000 - 2010*
Venezuela	18.6	25.1	20.0	21.8	-0.6	10.1	-18.7	1.0
Estados Unidos	23.3	19.6	16.1	20.3	-0.1	2.4	-1.4	0.8
Ecuador	10.8	9.6	10.0	10.1	1.6	1.6	-0.1	1.3
Perú	4.3	5.3	6.4	5.2	0.3	1.1	0.4	0.7
México	4.4	4.2	4.4	4.3	0.7	0.5	0.5	0.6
Alemania	3.1	2.3	1.2	2.4	-0.5	0.4	-1.1	-0.2
Japón	2.8	2.1	2.8	2.5	-0.3	0.3	0.2	0.1
Chile	2.7	2.2	2.7	2.5	0.1	0.3	0.3	0.3
Brasil	1.6	1.6	4.6	2.2	0.0	0.6	1.4	0.5
Costa Rica	2.2	1.9	2.1	2.1	0.1	0.3	0.0	0.2
Panamá	2.2	1.9	2.3	2.1	0.2	0.2	0.0	0.2
República Dominicana	1.9	1.3	1.4	1.5	0.1	0.1	0.0	0.1
España	1.3	1.5	1.2	1.4	0.0	0.3	-0.1	0.1
Reino Unido	1.2	1.3	1.1	1.2	0.0	0.3	-0.3	0.1
Canadá	1.3	1.2	1.5	1.3	0.1	0.2	0.2	0.1
Italia	1.5	1.2	0.8	1.2	0.1	0.1	-0.2	0.0
China	0.4	1.3	2.1	1.1	0.1	0.3	1.0	0.4
Otros	16.3	16.4	19.3	16.9	0.0	3.2	0.7	1.6
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	2.1	22.4	-17.0	7.9

Fuente: DANE, cálculo de los autores.

Por tipos de productos, los que registraron un mayor dinamismo exportador en la última década fueron los automotores, seguidos por los metalúrgicos básicos, maquinaria y equipo, papel y cartón, y caucho y plástico. Algunos de estos bienes serán los que tendrán que encontrar mercados alternativos porque en su mayoría eran los que se dirigían especialmente al vecino país.

Al desagregar por mercados de destino el grupo de exportaciones que concentran cerca del 70% del valor exportado por bienes industriales (alimentos, químico, textiles y prendas de vestir, automotores, metalúrgico básicos y caucho y plástico), se observa que si bien el mercado venezolano fue determinante en el aumento de estas ventas entre 2004 y 2008, otros socios comerciales también aportaron a dicha dinámica, constituyéndose en potenciales sustitutos del

mercado venezolano (Cuadro 10). Ello cobra más relevancia si se tiene en cuenta que existe un canal de comercio establecido y conocido por los exportadores colombianos.

**Cuadro 10: Destinos de las exportaciones industriales
Participación y aporte al crecimiento (2004-2008)**

Producto	Venezuela		Otros Países		TOTAL Var. absoluta (US)
	Participación %	Aporte % al crecimiento	Participación n %	Aporte % al	
Alimentos y Bebidas	16.7	35.9	83.3	64.1	2,722
Químicos	20.6	28.8	80.6	71.2	1,584
Prendas de Vestir	35.2	114.3	69.5	-14.3	447
Metalúrgicos básicos	9.1	11.2	89.8	88.8	642
Caucho y plástico	22.6	34.0	77.3	66.0	467
Textiles	49.0	84.6	56.0	15.4	772
Automotores	71.8	65.1	35.0	34.9	415
Otros	28.5	54.1	71.5	45.9	3,405
Total	24.5	47.2	75.5	52.8	10,455

Fuente: DANE, cálculo de los autores.

En efecto, el proceso de sustitución del mercado venezolano ya se comenzó a observar en lo corrido de 2010 hasta junio, con el aumento de despachos a otros destinos dentro de los que se incluyen aquellos con los que Colombia ha mantenido una relación comercial en los últimos 10 años (Cuadro 11).

Cuadro 11: Destinos de las exportaciones industriales (enero-junio)

	Millones de dólares		Participación %		Variación	
	2009	2010	2009	2010	%	Abs
BRASIL	139	304	2.4	6.0	118.0	164
ECUADOR	560	695	9.6	13.6	24.1	135
ESTADOS UNIDOS	622	760	10.7	14.9	22.1	137
PERU	327	430	5.6	8.4	31.5	103
CHINA	60	157	1.0	3.1	161.0	97
CHILE	131	183	2.3	3.6	38.9	51
MEXICO	217	256	3.7	5.0	18.0	39
ITALIA	24	57	0.4	1.1	138.9	33
COREA DEL SUR	10	40	0.2	0.8	310.6	30
CANADA	36	32	0.6	0.6	-11.5	-4
ALEMANIA	46	28	0.8	0.6	-38.6	-18
VENEZUELA	2,385	696	40.9	13.7	-70.8	-1,689
RESTO	1,271	1,458	21.8	28.6	14.7	187
Total	5,829	5,094	100	100	-12.6	-734

Fuente: DANE,
cálculo de los autores.

El análisis agregado por grupos de productos clasificados de acuerdo con la CIU, muestran que la reducción en US\$ 1.689 m de las exportaciones a Venezuela se compensó parcialmente con el incremento neto de exportaciones industriales a otros países por US\$ 955 m, esta última cifra está compuesta por aquellos destinos a los cuales se despacharon más bienes manufacturados por valor de US\$ 1.349 m menos la disminución de estas exportaciones a países diferentes a Venezuela por US\$ 394 m, con lo cual la reducción de este tipo de ventas externas no fue un fenómeno exclusivo con Venezuela (Cuadro 12). La sustitución parcial de mercados de destino se produjo principalmente para los Alimentos y bebidas, metalúrgicos básicos y químicos.

**Cuadro 12: Variación de las exportaciones industriales clasificadas por destino
(Enero-junio de 2010).**

Enero Junio de 2010 US\$ mill	Variación otros destinos				Total	Productos	Principales países a los que aumentaron los despachos
	Venezuela	Neto	Positivo	Negativo			
Alimentos y bebidas	-562	134	232	-97	-428	Alimentos y bebidas	Estados Unidos, México, Chile, Perú, Siria
Metalúrgicos básicos	-13	207	212	-5	195	Metalúrgicos básicos	China, Corea del Sur, Hong Kong, Ecuador
Químicos	-155	304	341	-37	149	Químicos	Brasil, Perú, Ecuador, Estados Unidos, Italia
Maquinaria y equipo	-144	10	40	-30	-134	Maquinaria y equipo	Ecuador, Francia, México, Costa Rica, Panamá
Maquinaria y aparatos eléctricos	-56	-28	19	-47	-84	Maq. y ap. eléctricos	Canadá, Perú, Holanda Puerto Rico
Cuero y zapatos	-117	44	47	-3	-74	Cuero y zapatos	Italia, China, Estados Unidos, Ecuador
Otro equipo de transporte	-10	105	109	-3	95	Otro eq. de transporte	El Salvador, Brasil, Estados Unidos, Panamá
Muebles	-9	24	30	-6	15	Muebles	Estados Unidos, México, Suiza, Chile, Tailandia
Textiles	-266	27	41	-14	-239	Textiles	Ecuador, Estados Unidos, Perú, Costa Rica
Caucho y plástico	-50	42	71	-28	-8	Caucho y plástico	Estados Unidos, Ecuador, Brasil, Chile, Argentina
Resto	-307	86	210	-124	-222	Resto	Ecuador, Brasil, Perú, Tailandia, España, Chile
Total	-1,689	955	1,349	-394	-734		

Fuente: DANE, cálculo de los autores.

Los problemas derivados de las dificultades comerciales con Venezuela revelan aspectos estructurales de las exportaciones colombianas, los cuales deben seguir siendo evaluados. La tendencia del país a la especialización en la producción de bienes mineros, hace importante la búsqueda de mecanismos para que las exportaciones industriales continúen incentivándose, o por lo menos, se amortigüen los impactos negativos que esta nueva situación podría generar.

IV. Análisis a nivel de firma.

Dada la relevancia del mercado venezolano como fuente de ingresos y de crecimiento para las empresas colombianas, a continuación se describen las principales características de las firmas que exportaron a Venezuela en la última década y se evalúa los efectos más importantes de la reciente disminución de las exportaciones al vecino país sobre los ingresos operacionales de las firmas.

Entre los hallazgos más importantes debemos destacar que:

- i) La dinámica del número y nivel de ventas de las firmas que despachan sus mercancías a Venezuela está en relación directa con el crecimiento global del valor exportado a ese país. Así mismo, existe una alta concentración en el valor despachado en pocos exportadores y un número elevado de empresas que exportan montos muy bajos,
- ii) Venezuela es un mercado de aprendizaje para las empresas colombianas que se inician en el proceso de exportación, en el que algunas logran establecerse como exportadoras permanentes y muchas, aunque aprovechan la mayor demanda externa venezolana, no logran consolidarse como firmas exportadoras, lo realizan esporádicamente, y

- iii) para el grupo de empresas analizadas, si bien el mercado venezolano es uno de sus principales destinos de sus exportaciones no es la principal fuente de sus ingresos operacionales, lo es fundamentalmente el mercado interno.

1. Número de exportadores, concentración y montos de las exportaciones.

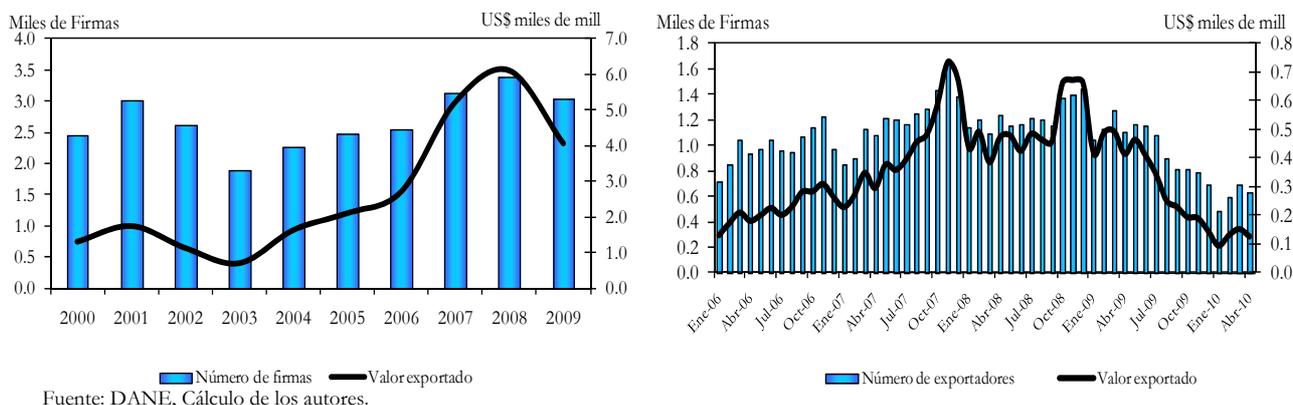
El impacto de la dinámica de las ventas a Venezuela sobre el balance de las empresas del país depende de su participación en el mercado venezolano, por esta razón a continuación se describen algunas características importantes como el número de exportadores, los montos y el grado de concentración del valor de las exportaciones.

a. Número de exportadores.

La cantidad de exportadores que venden al mercado venezolano ha mantenido una relación directa con el valor exportado a dicho destino (Gráfico 2). De esta manera, nuevos exportadores entraron a participar del incremento en las ventas al vecino país entre 2004 y 2008, y así mismo, se observó una importante disminución en la actual reducción del comercio.

Gráfica 2

Número de empresas que exportan a Venezuela.



En efecto, a partir de 2004 se registró una tendencia creciente en las ventas externas y en el número de exportadores al mercado venezolano, con lo cual esta última cifra alcanzó un máximo de 3.386 en 2008. La distribución de los exportadores de acuerdo a su principal producto de exportación, muestra de 2004 a 2008 un incremento generalizado en su número, destacándose en términos absolutos aquellos que despachan productos de cuero y zapatos, prendas de vestir, maquinaria y equipo, textiles, alimentos y bebidas.

Así mismo, el descenso de las exportaciones en 2009 implicó que el número de firmas disminuyera hasta 3.040, equivalente a una caída del 10%. La volatilidad en el número de exportadores se debe a que el mercado venezolano es considerado de alta experimentación de las firmas colombianas que entran y salen de este de acuerdo a la coyuntura y las posibilidades de negocio.

b. Montos exportados.

Los montos exportados por las firmas estuvieron relacionados con la dinámica creciente de las ventas agregadas a Venezuela y el número de exportadores, con lo cual, el auge del comercio también incorporó un mayor valor despachado por empresa. A partir del año 2003 se comenzó a observar una transición de las firmas hacia la exportación de montos mayores a US\$ 100 mil y especialmente superiores a US\$ 1 millón. En efecto, los resultados para un panel desbalanceado muestran que en 2008 se dobló el porcentaje de exportadores (60%) que efectuaron despachos mayores a US\$ 100 mil, frente a los resultados observados (30%) en 2003.

En el caso de los exportadores que vendieron mercancías por más de US\$ 1 m, se encontró que su porcentaje se incrementó de 8% en 2003 a 22% en 2008 (cuadro 13). Una tendencia similar se observa para el ejercicio realizado para un panel balanceado. Lo anterior evidencia que el crecimiento agregado de las exportaciones estuvo jalonado de manera importante por un mayor valor despachado por firma, lo que se conoce en la literatura como margen intensivo. En el último año, esta tendencia creciente se revirtió debido a la coyuntura económica venezolana y de los problemas comerciales que enfrentaron los dos países.

Cuadro 13: Distribución porcentual de los exportadores a Venezuela
Clasificación por monto exportado (%)- Panel desbalanceado

	menor a 30 mil	entre 30 mil y 100 mil	entre 100 mil y 500 mil	entre 500 mil y 1 millón	mayor a 1 millón
2000	47	19	19	6	10
2001	43	20	21	6	10
2002	47	21	20	5	8
2003	47	23	18	4	8
2004	44	19	20	6	11
2005	44	17	21	7	11
2006	37	18	23	8	14
2007	27	19	27	9	19
2008	21	19	28	10	22
2009	22	20	29	9	20

Fuente: DANE,
Cálculo de los
autores.

c. Concentración

El crecimiento exportador de los últimos años del país hacia el mercado venezolano ha implicado una mayor importancia de este mercado en las ventas de las firmas hasta convertirse para un grupo de exportadores esporádicos en el único destino de sus exportaciones. Desde 2004, aumentó la proporción de empresas para las cuales Venezuela representa el 100% de sus ventas externas, elevándose de un poco más de la cuarta parte en 2004 a cerca de la mitad en los dos últimos años³ (Cuadros 14 y 15).

Cuadros 14 y 15: Número de firmas exportadoras y valores exportados

**Distribución porcentual del número de exportadores a Venezuela
Clasificación según la participación en las exportaciones totales**

Año	Exportaciones a Venezuela/Exportaciones totales por firma						# firmas por año
	Solo Venezuela	>80% y <99%	>60% y <80%	>40% y <60%	>20% y <40%	<20%	
2000	36.8	8.0	9.1	8.8	13.5	23.7	2454
2001	36.7	9.4	8.8	10.6	13.5	20.9	3021
2002	30.8	6.9	7.7	9.8	15.2	29.6	2609
2003	26.3	5.3	6.8	8.8	14.2	38.6	1891
2004	27.6	8.4	7.1	9.7	15.4	31.8	2266
2005	28.3	8.2	8.0	9.3	15.0	31.3	2487
2006	30.6	7.7	8.6	10.6	16.0	26.5	2555
2007	37.8	11.5	9.9	10.0	11.5	19.3	3123
2008	46.8	8.9	8.8	8.6	10.6	16.3	3386
2009	48.8	8.3	6.6	7.4	10.9	18.0	2927

Fuente: DANE, cálculo de los autores.

**Distribución porcentual de los exportadores a Venezuela
Clasificación según la participación en el valor total exportado**

Año	Exportaciones a Venezuela/Exportaciones totales por firma						Exportaciones anuales (US\$ mill)
	Solo Venezuela	>80% y <99%	>60% y <80%	>40% y <60%	>20% y <40%	<20%	
2000	17.8	25.4	14.0	9.9	19.3	13.6	1,308
2001	12.3	14.3	27.7	15.3	22.5	8.0	1,742
2002	9.5	10.9	18.4	16.8	29.1	15.3	1,127
2003	9.7	13.4	12.3	12.9	23.4	28.2	696
2004	17.0	13.5	17.8	18.4	20.4	13.0	1,623
2005	15.1	16.3	30.4	10.1	14.7	13.4	2,098
2006	19.4	19.0	23.6	11.3	16.0	10.7	2,702
2007	28.4	28.1	17.2	11.9	9.6	5.0	5,210
2008	45.4	11.7	15.5	12.4	8.6	6.4	6,092
2009	40.8	9.2	15.8	12.0	11.5	10.6	4,050

Fuente: DANE, cálculo de los autores.

³ Es interesante señalar que la proporción de empresas exportando exclusivamente a Venezuela en 2009 hubiese registrado un leve aumento, pese a la importante caída de las exportaciones a dicho país. Esto muestra la alta dependencia para muchos exportadores en este mercado y las dificultades que pueden surgir al transitar a otros. El análisis sectorial indica que para el año 2008, de los 1585 exportadores exclusivos a Venezuela la mayor parte se dedicaban a la exportación de cuero y zapatos, seguido de prendas de vestir, maquinaria y equipo, textiles y alimentos y bebidas.

Al analizar los resultados en términos de valor exportado, se observa un proceso de concentración en el que las primeras 72 firmas llegaron a responder por cerca del 60% del monto total vendido a Venezuela entre 2004 y 2006. En 2009 este nivel cayó, las 72 empresas con los mayores montos despachados, de un total de 3.040 firmas, aportaron el 47,7% del valor total remitido a dicho destino (cuadro 16).

Cuadro 16

Concentración de las exportaciones por firma

Participación acumulada en las exportaciones totales a Venezuela (%)

# de empresa	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	9.0	8.9	8.1	3.8	6.8	7.5	7.3	7.1	1.9	4.2
2	10.8	12.9	11.9	6.4	10.4	14.0	13.0	12.9	3.7	6.6
3	12.6	15.4	13.7	8.9	13.9	19.6	18.4	16.3	5.4	9.0
4	14.3	17.7	15.5	11.1	16.6	22.1	20.5	18.9	6.9	11.2
5	16.0	19.3	17.1	12.7	19.1	24.0	22.3	20.6	8.4	12.8
10	22.0	25.2	22.8	19.3	27.0	30.7	28.4	26.8	14.8	18.6
72	53.2	54.7	57.2	57.2	61.1	61.6	60.2	55.3	45.6	47.7
100	60.7	61.5	64.5	65.4	67.9	68.3	67.1	61.7	52.2	53.8
400	88.8	86.1	88.5	91.4	91.9	91.2	89.9	86.5	81.7	81.4

Fuente: DANE, Cálculo de los autores.

Los resultados anteriores ocurren porque un elevado número de firmas exportan esporádicamente al mercado venezolano con montos pequeños, generalmente inferiores a 100 mil dólares, en contraste con una cantidad reducida de empresas que continuamente despachan montos importantes. Como ya se mencionó, este hecho se debe a que el mercado vecino es una plaza de alta experimentación para las empresas nacionales que exportan de manera intermitente.

El grado de concentración varió en el tiempo, entre 2000 y 2005 aumentó hasta concentrar para este último año el 30% de las exportaciones en las primeras 10 empresas, y cerca del 62% en las primeras 100. En los años siguientes, la entrada masiva de nuevos exportadores y a la reducción abrupta de las ventas de automotores a Venezuela efectuadas por muy pocas empresas marcó una tendencia decreciente en el nivel de concentración.

2. Permanencia y transición entre destinos de las firmas exportadoras

a. Permanencia de las firmas.

Con el fin de conocer el perfil de las firmas exportadoras según su permanencia en el mercado venezolano, se clasifican de acuerdo a su continuidad como exportadores en el mercado venezolano. Para esto, se define una ventana de tres años t-1, t y t+1 y se clasifican las firmas en los siguientes cuatro grupos: permanentes, entrantes, salientes e intermitentes (Eaton et al.

2007). Se espera que Venezuela por su condición de vecino, sea un mercado de experimentación, en donde se registra un alto número de firmas exportando durante un solo año. La metodología adoptada sigue los siguientes parámetros:

- **Las firmas tradicionales o permanentes:** son aquellas que exportaron durante tres años consecutivos. $t-1$, t y $t+1$, donde t es el año en el que queda asignada la categoría de la firma.
- **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 2008, pues no es posible clasificar las firmas en el 2009, debido a que no hay datos completos para 2010.

Los principales resultados señalan que entre 2001 y 2008 prevalecieron las firmas permanentes, que a su vez registraron una tendencia creciente desde 2004, dejando entrever que las firmas que entraron a participar del mercado venezolano durante el último auge, lograron consolidarse como exportadores. Este tipo de firmas efectuaron la mayor parte de las exportaciones a Venezuela a lo largo del periodo. En 2008, las empresas permanentes representaron el 48% del número total de exportadores y aportaron el 82% del valor de las ventas a dicho destino (Cuadro 17, panel a y b). Adicionalmente, este grupo de firmas impulsaron la dinámica de las exportaciones totales a Venezuela, pues a lo largo del período analizado respondieron por la mayor proporción de la tasa de crecimiento de las ventas a dicho destino.

Cuadro 17

Panel A: Número de firmas

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
2000	-	-	-	-	2454
2001	520	1357	389	772	3021
2002	206	1181	696	527	2609
2003	212	1118	269	293	1891
2004	431	1059	271	505	2266
2005	490	1253	237	507	2487
2006	399	1463	280	413	2555
2007	693	1537	325	568	3123
2008	568	1638	592	588	3386
2009	-	-	-	-	-

Panel B: Valor exportado (US millones)

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
2000	-	-	-	-	1298
2001	67	1566	61	48	1738
2002	18	1020	70	19	1123
2003	29	623	27	17	696
2004	161	1347	58	57	1623
2005	153	1852	45	47	2098
2006	113	2528	37	23	2702
2007	458	4597	57	98	5210
2008	620	4980	316	174	6092
2009	-	-	-	-	-

Panel C: Valor exportado promedio por firma (US mil)

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
2000	-	-	-	-	529
2001	128	1154	158	63	575
2002	87	864	101	36	430
2003	137	558	99	58	368
2004	375	1272	213	113	716
2005	312	1478	191	93	843
2006	284	1728	133	54	1057
2007	661	2991	176	173	1668
2008	1092	3041	535	297	1799
2009	-	-	-	-	-

Fuente: DANE, cálculo de los autores.

Los otros tres grupos, *entrantes*, *salientes* e *intermitentes*, comprenden el número mayoritario de firmas, pero su participación en el valor exportado es relativamente baja (Cuadro 17). En número y monto vendido, el más relevante está compuesto por los exportadores entrantes, los cuales aumentaron en número y en valor exportado agregado y per cápita. Ello obedece al auge del comercio con el vecino país y las facilidades que tiene Colombia para vender en dicho mercado. Cabe destacar que algunas empresas entrantes lograron consolidarse como exportadores al vecino país lo que se reflejó en un aumento de las firmas permanentes en el período de análisis.

El alto grado de experimentación de los exportadores en el mercado venezolano se refleja en el comportamiento de las firmas intermitentes. Este tipo de empresas solo exportó en promedio el 1% del monto total de ventas externas entre 2001 y 2008, pero representó cerca del 20% del número total de firmas en el mismo período. En comparación con los resultados encontrados por Eaton et al (2007) para el conjunto de ventas externas del país, la participación de las firmas intermitentes en el caso venezolano es menor en cuanto al número pero mayor en relación al valor despachado. 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 que venden a otros destinos.

La evolución del valor exportado al vecino país coincide con la dinámica de las exportaciones de los cuatro grupos de empresas. En el período de crisis 2002-2003, se registró una caída generalizada del número de firmas, reduciéndose menos las permanentes en contraste con las mayores disminuciones en los otros 3 grupos, especialmente aquellas que entraron al mercado para esos años. En cuanto al valor exportado, se registraron resultados opuestos pues las empresas permanentes respondieron por las mayores disminuciones, pasando de vender US\$1.568 m en 2001 a US\$624 m en 2003.

En el período de auge (2004-2008) aumentó el número de exportadores al vecino país, especialmente aquellas firmas entrantes que aprovecharon la coyuntura y las permanentes que estuvieron conformadas por las empresas que ya venían exportando y aquellas entrantes que se consolidaron como permanentes (Cuadro 17, panel a). Un hecho a resaltar, es el incremento del valor exportado de las firmas entrantes, que en promedio pasaron de vender US\$375 miles en 2004 a US\$1.092 miles en 2008. Si bien ésta participación fue baja en relación a las empresas permanentes, fue positivo que las firmas que entraron al mercado venezolano exportaron mayores valores (Cuadro 17, panel c).

Finalmente, los datos de 2008 registraron el comienzo de la reducción del intercambio comercial con Venezuela, pues se produjo un incremento importante en el número de firmas salientes, es decir, aquellas que exportaron en 2008 pero no lo hicieron en 2009. A esto se le sumó la reducción en el número de firmas entrantes, lo que indica que las menores ventas al vecino país redujeron el espacio para el ingreso de nuevos exportadores a dicho mercado.

b. Transición entre destinos.

Con el fin de conocer el comportamiento de las firmas en cuanto a la transición entre destinos, se utiliza la metodología propuesta por Eaton et al. (2007), y se construye una matriz que muestra como los exportadores transitaron entre grupos de destinos de un año a otro (matriz 1). Las firmas se dividen 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. 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. Ésta proporción se puede interpretar como la probabilidad de que un exportador transite del mercado x al mercado y entre un año y otro. Por lo tanto, estos resultados podría dar una idea de la forma como los exportadores diversifican sus mercados y cuál es su comportamiento frente a una coyuntura económica.

Matriz 1
Matriz de transición entre destinos
Proporción de firmas que transitan del grupo de destino x en $t-1$ al grupo de destino y en t
Panel A. Period 2005-2008

Grupo inicial de destino (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
Ninguno	0.39	0.08	0.27	0.22	0.03	0.02	0.26	0.01
RM	0.03	0.15	0.04	0.04	0.04	0.05	0.00	0.01
Venezuela	0.49	0.08	0.18	0.15	0.02	0.01	0.09	0.00
EE.UU	0.00	0.00	0.00	0.14	0.01	0.00	0.13	0.00
UE	0.00	0.00	0.16	0.01	0.00	0.01	0.04	0.00
Venezuela, RM	0.06	0.56	0.04	0.09	0.19	0.30	0.00	0.04
EE.UU, RM	0.00	0.01	0.04	0.07	0.07	0.02	0.00	0.02
EE.UU, UE	0.00	0.00	0.02	0.01	0.00	0.00	0.04	0.00
Venezuela, UE	0.00	0.00	0.09	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00
UE, RM	0.00	0.01	0.02	0.01	0.00	0.07	0.00	0.01
Venezuela, EE.UU	0.01	0.00	0.00	0.11	0.01	0.00	0.00	0.00
Venezuela, EE.UU, RM	0.01	0.06	0.00	0.13	0.49	0.08	0.04	0.15
EE.UU, UE, RM	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.04	0.05
Venezuela, UE, RM	0.00	0.03	0.13	0.00	0.02	0.30	0.04	0.07
Venezuela, EE.UU, UE	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.09	0.00
Venezuela, EE.UU, UE, RM	0.00	0.01	0.00	0.00	0.09	0.11	0.22	0.61

Fuente: DANE, cálculo de los autores.

Durante el auge exportador (2005-2008), las empresas tendieron a especializarse en el mercado venezolano, abandonando otros mercados de exportación que antes atendían. Para ilustrar esto, obsérvese las empresas que inicialmente exportaban a grupos de destinos como Venezuela-UE, Venezuela-EEUU y Venezuela-EEUU-UE (Matriz 1). Los resultados resaltados de la matriz 1 indican la proporción de las firmas que en el siguiente año exportaron únicamente a Venezuela ascendió en su orden a 18%, 15% y 9%, en cada una de los grupos antes mencionados. Dicha dinámica coincide con la importancia que adquirió el vecino país en el periodo mencionado y el entusiasmo de los exportadores colombianos por captar la demanda externa venezolana. Esta mayor concentración de las firmas en Venezuela influyó en su balance frente a la reducción del comercio que se produjeron posteriormente.

Durante la fuerte disminución de las exportaciones iniciada en 2009, aumentó la tasa de desaparición con respecto a lo ocurrido en el período de auge. Adicionalmente, 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 (Matriz 2). Por ejemplo, de las firmas que vendían en 2008 a Venezuela y EE.UU, en el siguiente año el 28% de éstas exportaron sólo a EE.UU, o de aquellas que despacharon a Venezuela. EE.UU y RM en 2008 un 20% dejó de vender al vecino país en 2009.

Para aquellos exportadores que vendían exclusivamente a Venezuela el panorama no parece muy alentador, en un contexto en el cual estas empresas representan un número importante. De este grupo de firmas, el 41% abandonó el mercado exportador, 3% logró transitar a mercados diferentes, 6% incluyeron un nuevo destino adicional al venezolano. El restante

50% de las firmas permaneció despachando exclusivamente al vecino país, lo que podría implicar un posible abandono de estas empresas del mercado exportador.

Matriz 2
Matriz de transición entre destinos
Proporción de firmas que transitan del grupo de destino x en $t-1$ al grupo de destino y en t

Panel B. Period 2008-2009
Grupo inicial de destino (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
Ninguno	0.41	0.09	0.38	0.26	0.03	0.03	0.25	0.02
RM	0.02	0.18	0.08	0.02	0.07	0.06	0.00	0.01
Venezuela	0.50	0.09	0.15	0.11	0.03	0.01	0.13	0.00
EE.UU	0.00	0.00	0.00	0.28	0.01	0.00	0.13	0.00
UE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00
Venezuela, RM	0.05	0.53	0.08	0.07	0.18	0.30	0.00	0.03
EE.UU, RM	0.00	0.02	0.00	0.07	0.10	0.01	0.00	0.02
EE.UU, UE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13	0.00
Venezuela, UE	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00	0.03	0.00	0.00
UE, RM	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.06	0.00	0.02
Venezuela, EE.UU	0.00	0.00	0.00	0.13	0.01	0.00	0.00	0.00
Venezuela, EE.UU, RM	0.00	0.05	0.15	0.07	0.45	0.08	0.13	0.14
EE.UU, UE, RM	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.03	0.13	0.09
Venezuela, UE, RM	0.00	0.02	0.00	0.00	0.02	0.27	0.00	0.06
Venezuela, EE.UU, UE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Venezuela, EE.UU, UE, RM	0.00	0.01	0.00	0.00	0.09	0.12	0.13	0.61

Fuente: DANE, cálculo de los autores.

3. Importancia del mercado venezolano para las firmas exportadoras

a. Dependencia de las exportaciones a Venezuela en los ingresos de las firmas.

Con el fin de conocer la situación de una firma frente al mercado venezolano, se clasifican las empresas y sus exportaciones a Venezuela, dentro de diferentes áreas de una “matriz de dependencia” que combina en un solo esquema los siguientes dos criterios:

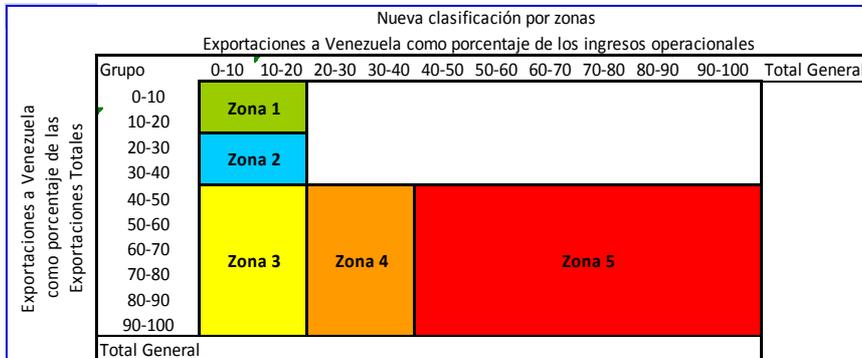
- i) **Dependencia de los ingresos por exportaciones:** Medida como la participación de las ventas a Venezuela en las exportaciones totales de cada firma. Entre mayor sea dicha participación, los ingresos por exportaciones serán más dependientes del mercado venezolano.
- ii) **Dependencia de los ingresos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

Área 1: $X_v/X_t \leq 20\%$ y $X_v/IO < 20\%$

Área 2: $20\% < X_v/X_t \leq 40\%$ y $X_v/IO < 20\%$

Área 3: $X_v/X_t > 40\%$ y $X_v/IO < 20\%$

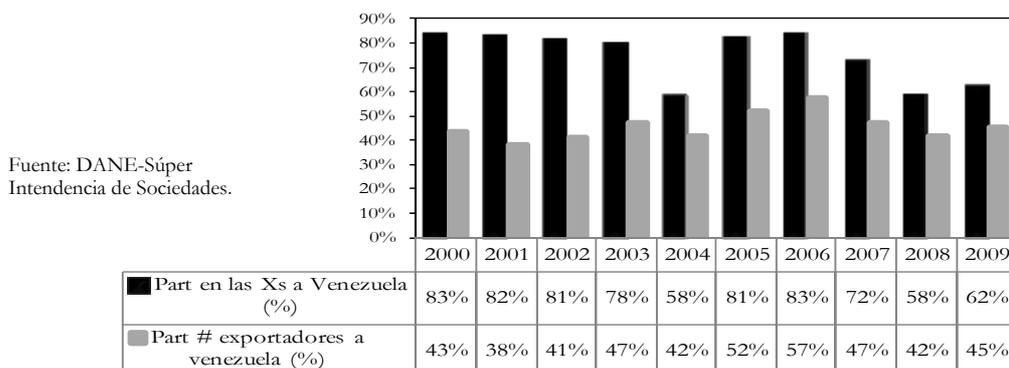
Área 4: $20\% < X_v/IO \leq 40\%$ y $X_v/X_t > 40\%$

Área 5: $X_v/X_t > 40\%$ y $X_v/IO > 40\%$

Esta metodología se aplica a un panel desbalanceado conformado por aquellas firmas que exportaron al vecino país en el período 2000-2009. El uso del panel desbalanceado implica que el conjunto de empresas para cada año es diferente, pues se incluyen todas las firmas que registraron información de ingresos operacionales y exportaciones a Venezuela.

Gráfica 3

Cobertura de la muestra seleccionada



Fuente: DANE-Súper Intendencia de Sociedades, cálculo de los autores.

A lo largo del período de análisis las empresas incluidas en el estudio representaron en promedio el 74% del valor de las ventas y el 45% del número de exportadores que despacharon mercancías al vecino país. Esta representatividad de la muestra se redujo en los años 2006 al 2008 debido a la entrada masiva de nuevos exportadores que participaron del mercado venezolano en montos relativamente pequeños y que por el tamaño de sus activos no reportan información de ingresos operacionales a la Superintendencia de Sociedades.

En el último año, se registró un leve aumento de la representatividad que obedeció a la salida de un número importante de exportadores. Buena parte de las empresas no incluidas en la muestra para los años más recientes y que en su conjunto responden por un valor exportado relativamente alto, se encuentran en la zona de frontera que incluye los departamentos de Santander y Norte de Santander. *Dada esta muestra, es importante aclarar que las conclusiones aquí obtenidas solo se pueden extender a las empresas analizadas y no para el total de exportadores a Venezuela.*

Al distribuir las firmas analizadas que vendieron a Venezuela por su valor exportado en las cinco áreas de dependencia definidas anteriormente (Cuadro 18), se encuentra que para el período de análisis, en promedio el 91% de estas se ubican en las zonas 1, 2 y 3 las cuales aportaron el 66% del valor total vendido al vecino país. Adicionalmente en términos de los ingresos operacionales, la clasificación de este grupo de firmas en las zonas ya mencionadas implica que para la mayoría de empresas exportadoras las ventas a Venezuela no son su principal fuente al ser inferior al 20% del total de sus ingresos. No obstante, el mercado venezolano es de suma importancia en relación a las exportaciones totales de las empresas pues en promedio cerca de la tercera parte de ellas se ubica en la zona 3 y responden por una proporción similar de lo vendido al destino ya mencionado.

Cuadro 18. Dinámica del número de firmas de acuerdo a las zonas de dependencia. Panel desbalanceado

Panel A. Número de Firmas

Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total
2000	380	198	400	63	26	1,067
2001	374	222	446	78	36	1,156
2002	453	210	338	52	15	1,068
2003	465	154	238	23	10	890
2004	387	193	299	41	23	943
2005	513	248	435	47	44	1,287
2006	501	289	536	86	54	1,466
2007	448	233	583	122	87	1,473
2008	403	223	562	115	104	1,407
2009	421	242	516	91	108	1,378

Panel B. Exportaciones a Venezuela (Millones de Dólares)

Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total
2,000	170	232	361	124	187	1,074
2,001	131	357	381	217	336	1,422
2,002	159	267	250	187	42	904
2,003	184	146	161	35	20	546
2,004	141	224	302	179	88	934
2,005	274	289	565	443	135	1,705
2,006	282	396	744	592	221	2,235
2,007	252	455	1,158	910	963	3,738
2,008	302	446	1,219	695	862	3,524
2,009	248	432	764	467	581	2,493

Panel C. Distribución porcentual de las firmas por zonas

Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total
2000	36%	19%	37%	6%	2%	100%
2001	32%	19%	39%	7%	3%	100%
2002	42%	20%	32%	5%	1%	100%
2003	52%	17%	27%	3%	1%	100%
2004	41%	20%	32%	4%	2%	100%
2005	40%	19%	34%	4%	3%	100%
2006	34%	20%	37%	6%	4%	100%
2007	30%	16%	40%	8%	6%	100%
2008	29%	16%	40%	8%	7%	100%
2009	31%	18%	37%	7%	8%	100%
Promedio	37.4%	18.4%	35.1%	5.6%	3.4%	100%

Panel D. Distribución porcentual de las exportaciones por zonas

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

Fuente: DANE-Súper Intendencia de Sociedades, cálculo de los autores.

Las ventas a Venezuela fueron cada vez más importantes para las firmas dentro de sus exportaciones totales. En la zona 3, la proporción de firmas allí ubicadas se incrementó desde 27% el año 2003 hasta alcanzar el 40% en 2008 el nivel más alto entre 2000 y 2009. En contraste se registró una disminución continua en la proporción de firmas ubicadas en las zonas menos vulnerables (1 y 2), al pasar de 61% en 2004 a 45% en 2009, y a su vez el valor exportado como proporción de las exportaciones totales pasó de presentar el 39% al 27% en el período mencionado. Finalmente, durante 2009 disminuyeron los valores exportados para la mayoría de las firmas, lo que se reflejó en una menor proporción de empresas en las zonas de mayor dependencia y el correspondiente aumento en las zonas menos vulnerables.

Por su parte aquellas firmas con mayor dependencia del mercado venezolano (zona 4 y 5) para sus exportaciones e ingresos totales no superaron el 10% del número de exportadores y contribuyeron en promedio con el 34% del valor despachado a Venezuela. Este grupo empresas se incrementó en el período analizado, al pasar de 4% en 2003 a 16% en 2008. Una evolución similar se observó en términos del valor exportado.

Teniendo en cuenta que el máximo de exportaciones a Venezuela se alcanzó en 2008, se distribuyeron las firmas de ese año de acuerdo a la actividad económica y/o producto exportado en el caso de las comercializadoras y la zona de dependencia, con el fin de conocer cuáles son los sectores económicos más vulnerables. Las empresas más expuestas eran aquellas dedicadas a la producción y comercialización de prendas de vestir, alimentos y bebidas y textiles. Muy seguramente estos exportadores se han visto muy afectados debido al menor comercio bilateral.

Cuadro 19. Número de firmas distribuidas de acuerdo a su actividad económica y zona de dependencia

2008

2009

Actividad económica y producto exportado	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Número de firmas	Actividad económica y producto exportado	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Número de firmas
Prendas de vestir	28	20	52	18	28	146	Prendas de vestir	29	24	43	9	16	121
Químicos	60	38	58	11	4	171	Químicos	60	39	61	8	2	170
Caucho y plástico	50	24	47	4	2	127	Caucho y plástico	63	17	44	7	3	134
Muebles	30	18	42	11	5	106	Muebles	32	18	37	3	5	95
Textiles	27	10	50	7	6	100	Textiles	26	12	39	6	6	89
Productos de metal	29	15	35	7	3	89	Productos de metal	27	12	39	4	1	83
Edición e impresión	34	18	27	6	3	88	Edición e impresión	42	21	19	6	3	91
Automotores y autopartes	12	5	35	9	3	64	Automotores y autopartes	7	14	27	16	5	69
Alimentos y bebidas	23	10	19	5	11	68	Alimentos y bebidas	18	12	22	2	12	66
Maquinaria y equipo	18	5	33	5	2	63	Maquinaria y equipo	18	8	24	5	2	57
Cuero y zapatos	9	3	24	8	5	49	Cuero y zapatos	11	10	15	4	12	52
Minerales no metálicos	11	11	12	5	3	42	Minerales no metálicos	11	10	18	7	2	48
Papel y cartón	2	11	16	4	1	34	Papel y cartón	10	6	15	3	3	37
Maquinaria y aparatos eléctricos	7	8	16	4	0	35	Maquinaria y aparatos eléctricos	5	8	10	2	0	25
Comercializadores de bienes divesos	17	8	33	3	20	81	Comercializadores de bienes divesos	12	12	33	1	21	79
Otros	46	19	63	8	8	144	Otros	32	0	116	32	11	191
Total	403	223	562	115	104	1407	Total	403	223	562	115	104	1407

En general, el mercado venezolano se constituyó en un destino importante para las exportaciones de una proporción significativa de las firmas analizadas, aunque este no fue la principal fuente de sus ingresos operacionales (zona 4). No obstante, se encontró que un grupo reducido de firmas concentraban en Venezuela una porción significativa de sus exportaciones y al mismo tiempo estas representaban entre el 20% y el 40% de sus ingresos operacionales.

Los resultados derivados de la matriz de dependencia obedecen a que las firmas analizadas obtienen la mayor parte de sus ingresos del mercado interno, hecho del cual surge una pregunta: ¿Cómo fue posible que empresas no especializadas en comercio exterior pudieran incrementar ampliamente sus ventas a otro país?. Esta característica de las empresas coincide con la hipótesis de que los mayores despachos al vecino país fueron posibles debido a la entrada sin aranceles al mercado venezolano y la similitud de la protección arancelaria en ambos lados de la frontera con respecto a terceros países, lo que favoreció a los bienes colombianos y permitió a empresas nacionales vender en condiciones muy similares a las del mercado interno⁴. Estos hechos se enmarcan dentro de los planteamientos propuestos por Viner en cuanto a la desviación de comercio como resultado de las preferencias arancelarias, pues que si los bienes colombianos no hubiesen gozado de la entrada sin arancel al vecino mercado, posiblemente otros países que producen a menores precios como China hubiesen podido captar una mayor parte de la creciente demanda externa venezolana por productos como textiles, confecciones, zapatos, entre otros.

b. Efecto de la dinámica exportadora a Venezuela en el comportamiento de los ingresos de las empresas.

El impacto de las menores ventas a Venezuela tendrá un efecto importante sobre los ingresos externos de las firmas pero afectando en menor proporción los ingresos totales. Para determinar este impacto, se analiza en qué medida las exportaciones a Venezuela impulsaron la dinámica de los ingresos operacionales de las firmas que venden a dicho destino. Se descompone la variación porcentual de los ingresos operacionales en aporte de las exportaciones a Venezuela, aporte de las exportaciones a otros destinos, aporte de las ventas al mercado interno. Se seleccionan las firmas que exportaron en el año t y que tienen

⁴ Un mayor detalle sobre este tema se encuentra en: Esguerra, M.; Montes, U; Garavito, A.; Pulido, G. (2009), "El comercio Colombo-Venezolano: características y evolución reciente" Borradores de Economía, No 602, Banco de la República.

información de ingresos operacionales en t y $t-1$, de esta forma, el número y las firmas cambian de un año a otro. Los cálculos se realizaron para el agregado de las empresas de acuerdo a la clasificación internacional CIIUR3.

De este ejercicio se desprenden algunas conclusiones. La primera se relaciona con la importancia del mercado venezolano, que aunque como se observó en la sección anterior, éste no fue la principal fuente de ingresos operacionales de las empresas, si aportó de manera significativa a la dinámica de los ingresos totales de algunas firmas (Cuadro 20). En segunda instancia, la evolución de las ventas a Venezuela se reflejó en su aporte a los ingresos totales de las firmas para todos los sectores analizados. De esta forma, en las épocas de auge el mercado vecino impulsa los ingresos y en épocas de contracción aportan al menor crecimiento de las ventas de las empresas.

Un aspecto a resaltar es que las empresas más perjudicadas por la reciente disminución de las ventas al vecino país, obtuvieron durante el auge exportador la posibilidad de incrementar de manera importante sus ventas totales, utilidades y producción, así como en algunos casos incursionar como exportadores, lo que les deja una experiencia exportadora para ampliar sus horizontes. Este hecho fue posible debido al significativo y coyuntural crecimiento de la demanda externa venezolana y no se hubiera podido consolidar solamente con la dinámica del consumo interno, con lo cual, se concluye que los exportadores aprovecharon la bonanza pero debido a los ciclos de la economía, ésta coyuntura no podría permanecer por siempre, y naturalmente las ventas que en algún momento impulsaron el crecimiento de las firmas ahora tienden a disminuir.

El nivel del efecto de la dinámica exportadora a Venezuela sobre las el balance de las empresas estuvo directamente relacionado con la dependencia frente a dicho mercado. Por ejemplo, los exportadores que concentraron la mayor parte de sus ventas externas en el mercado venezolano se vieron más afectados en la época de contracción y más beneficiados en el auge, este es el caso de las empresas relacionadas con la producción y/o comercialización de prendas de vestir, textiles, cuero y zapatos y automotores y autopartes. Como ilustra el cuadro 20, el incremento de los ingresos operacionales en 2007 y la disminución de éstos en el último año de las firmas que exportaron productos de cuero y zapatos, prendas de vestir y textiles, tuvo como principal fuente el aumento y declive de sus ventas hacia el mercado venezolano.

El comportamiento del mercado interno se constituyó en una diferencia importante en la forma como impactaron las reducciones del comercio con Venezuela en los años 2002-2003 y 2009. Lo sucedido en 2009 afectó mucho más a las firmas analizadas debido a que el mercado interno no logró servir como amortiguador de la caída en los despachos al vecino país y el nivel de disminución de las exportaciones fue mucho más pronunciado. En efecto, en los años 2002-2003, los sectores exportadores encontraron en el mercado interno un aliciente frente a las menores ventas a Venezuela, hecho que no tuvo las mismas dimensiones en 2009 debido a la crisis económica internacional que afectó el país en dicho año. Adicionalmente, el impacto de Venezuela en los ingresos de las firmas fue menor en 2002-2003 frente a lo observado en 2009, ya que la disminución en el valor exportado fue mucho más marcada.

Cuadro 20. Componentes de la variación de los ingresos operacionales de las firmas clasificadas por actividad económica o tipo de bien exportado a Venezuela.

Alimentos y bebidas						Químicos					
Aporte a la variación						Aporte a la variación					
Año	Variación total IO	Venezuela	Otros destinos	Mercado Interno	# firmas	Año	Variación total IO	Venezuela	Otros destinos	Mercado Interno	# firmas
2001	8.7	1.4	1.8	5.5	46	2001	9.8	1.5	1.4	6.8	106
2002	21.9	-0.4	0.4	21.9	42	2002	14.0	-0.8	2.1	12.7	106
2003	8.9	-0.2	1.0	8.2	43	2003	16.6	-0.5	2.3	14.8	103
2004	10.2	1.8	1.5	6.9	40	2004	10.8	1.5	1.8	7.6	94
2005	8.4	0.6	1.7	6.1	33	2005	9.1	0.4	0.7	8.0	95
2006	15.5	1.8	1.4	12.3	41	2006	12.0	1.4	2.3	8.3	104
2007	8.3	1.5	-0.7	7.5	46	2007	5.9	0.8	0.6	4.5	109
2008	15.0	1.9	1.1	12.1	52	2008	7.0	1.0	1.1	4.9	105
2009	8.6	-2.2	1.0	9.7	42	2009	-8.1	-0.9	-0.1	-7.1	106

Prendas de Vestir						Textiles					
Aporte a la variación						Aporte a la variación					
Año	Variación total IO	Venezuela	Otros destinos	Mercado Interno	# firmas	Año	Variación total IO	Venezuela	Otros destinos	Mercado Interno	# firmas
2001	17.9	2.2	2.0	13.7	74	2001	8.1	1.5	2.4	4.2	68
2002	-3.4	-2.4	1.4	-2.3	76	2002	6.1	-1.7	1.5	6.2	44
2003	16.8	-2.3	0.0	19.1	56	2003	18.7	-1.4	-0.5	20.6	50
2004	15.0	4.3	7.0	3.7	57	2004	12.9	5.3	10.3	-2.7	42
2005	-0.5	1.0	0.6	-2.2	64	2005	-1.9	1.2	0.1	-3.2	54
2006	18.7	3.7	1.7	13.3	97	2006	12.1	1.3	0.7	10.1	60
2007	12.6	9.5	-5.9	8.9	127	2007	3.7	5.4	-2.1	0.4	70
2008	2.1	0.8	-1.0	2.3	120	2008	-9.0	0.5	-0.4	-9.1	68
2009	-15.7	-12.6	-2.2	-0.9	96	2009	-7.9	-5.5	-1.8	-0.6	58

Automotores y Autopartes						Cuero y Zapatos					
Aporte a la variación						Aporte a la variación					
Año	Variación total IO	Venezuela	Otros destinos	Mercado Interno	# firmas	Año	Variación total IO	Venezuela	Otros destinos	Mercado Interno	# firmas
2001	48.0	12.3	15.8	19.8	45	2001	17.3	6.3	6.4	4.6	28
2002	10.2	-9.4	4.1	15.5	43	2002	3.8	-7.2	3.5	7.5	22
2003	8.6	-9.8	-9.2	27.7	37	2003	2.7	-3.1	-12.3	18.1	14
2004	41.0	16.9	1.7	22.5	34	2004	27.8	5.8	25.4	-3.5	13
2005	14.5	8.4	-0.5	6.6	39	2005	-1.3	1.7	-10.2	7.1	20
2006	16.9	2.1	0.7	14.2	53	2006	23.2	2.8	6.0	14.4	31
2007	24.2	8.5	-1.1	16.8	57	2007	12.6	8.2	-2.1	6.5	35
2008	-33.9	-19.4	0.3	-14.8	58	2008	-2.2	-2.4	-5.6	5.7	35
2009	-26.5	-5.7	-3.6	-17.1	56	2009	-15.5	-8.9	-8.1	1.5	24

Caucho y Plástico						Edición e impresión					
Aporte a la variación						Aporte a la variación					
Año	Variación total IO	Venezuela	Otros destinos	Mercado Interno	# firmas	Año	Variación total IO	Venezuela	Otros destinos	Mercado Interno	# firmas
2001	10.2	2.1	2.0	6.0	67	2001	3.8	1.0	2.1	0.7	55
2002	5.7	-2.1	0.9	7.0	75	2002	0.2	-0.4	-1.2	1.9	55
2003	17.2	-3.0	-1.7	21.8	65	2003	11.4	-1.6	1.1	11.9	43
2004	12.4	1.6	4.1	6.7	56	2004	13.5	0.7	4.7	8.1	37
2005	9.8	1.0	1.2	7.6	57	2005	3.1	0.5	-2.7	5.3	42
2006	10.5	1.7	2.7	6.1	85	2006	14.8	1.4	0.1	13.3	50
2007	5.9	1.6	-1.0	5.4	102	2007	18.6	1.6	2.4	14.6	53
2008	4.3	-0.9	2.4	2.7	104	2008	-1.8	0.3	-0.6	-1.6	56
2009	-5.2	-1.1	-0.6	-3.5	100	2009	0.0	-0.6	-0.6	1.2	47

Fuente: DANE-Súper Intendencia de Sociedades, cálculo de los autores.

V. Consideraciones finales

Dada la dinámica de la última década de las exportaciones colombianas a Venezuela, en este trabajo se analizan los aspectos más relevantes en cuanto a los efectos de dicha dinámica sobre la estructura y comportamiento de la canasta exportadora del país y el balance para una muestra de firmas exportadoras nacionales.

En una primera parte se estudian los aspectos más generales del comportamiento y la importancia que tuvo la reciente caída de las ventas al mercado venezolano sobre el panorama exportador del país. Aquí se pone de presente la gran importancia que tuvo y aún tiene el país vecino sobre las ventas externas del país y de las industriales en particular. En esta sección se comentó sobre el reto y las dificultades que deben sortear los exportadores colombianos en el proceso de sustitución de Venezuela como destino de sus exportaciones. La información del primer semestre de este año indica que a pesar que el monto total exportado de Colombia registra un aumento importante, al analizar por mercados y productos se advierte que esto se atribuye principalmente al comportamiento de las exportaciones mineras a Estados Unidos y China. A nivel de productos industriales el proceso de sustitución ha ocurrido también en alguna proporción a países como Brasil, Estados Unidos y Ecuador y en productos como alimentos, metalúrgicos básicos y químicos.

Una segunda parte de este trabajo se concentra en el análisis a nivel de las firmas colombianas que exportan al vecino país, en particular el efecto generado por el crecimiento y declive exportador hacia Venezuela sobre su balance. Para realizar este ejercicio se emplean metodologías que evalúan el comportamiento de las empresas exportadoras al país vecino entre 2000 y 2009, período para el cual se encuentra la mejor información disponible. Para una muestra de firmas que reportan su información contable a la Superintendencia de Sociedades, se analiza el monto de su valor exportado, la concentración del mismo, la permanencia y la transición de este valor en los distintos mercados a donde exportan estas empresas. También se evalúa la dependencia de estos exportadores de sus ventas al mercado vecino, medida por el peso de los ingresos de estas ventas dentro de sus ingresos totales. Por último se analiza la dinámica de esta última variable en función del comportamiento de sus ventas al mercado interno y del crecimiento exportador hacia Venezuela.

Entre los hallazgos más importantes debemos destacar que la dinámica del número y nivel de ventas de las firmas que despachan sus mercancías al mercado venezolano está en relación

directa con el crecimiento global del valor exportado a ese país. Así mismo, existe una alta concentración en el valor despachado en pocos exportadores y un número elevado de empresas que exportan montos muy bajos. Otro hallazgo sugiere que Venezuela es un mercado de aprendizaje para las empresas colombianas que se inician en el proceso de exportación, en el que algunas logran establecerse como exportadoras permanentes, pero muchos otros solo aprovechan esporádicamente la mayor demanda externa venezolana, sin llegar a consolidarse como firmas exportadoras.

En general se encontró que para el grupo de empresas analizadas, si bien el mercado vecino es uno de sus principales destinos de sus exportaciones, ellas no son la principal fuente de sus ingresos operacionales, sino que fundamentalmente lo es el mercado interno. *Cabe señalar que esta hallazgo solo debe extenderse a las a las empresas analizadas y no para el total de exportadores a Venezuela.* Se presume que buena parte de las firmas no analizadas para los años más recientes se localizan en la zona de frontera que incluye los departamentos de Santander y Norte de Santander.

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

Esto se advierte en las características de los indicadores analizados, como el bajo grado de perdurabilidad en el comercio internacional de la mayoría de las firmas que exportan a Venezuela, su baja capacidad de exportar a otros mercados y la de tener al vecino país en su mayoría como único destino de exportación. También en el hecho de que para la mayor parte de las firmas exportadoras sus ingresos por estas ventas no representan sino una mínima parte de sus ingresos operacionales. Lo anterior quiere decir que son empresas que producen principalmente para el mercado interno y no para las exportaciones.

En general, puede afirmarse que una parte importante de las empresas exportadoras a Venezuela y que aprovecharon el auge 2004-2008 no poseen una estrategia decidida de internacionalización de acuerdo con los análisis aquí efectuados. Esto ratifica la hipótesis de que mucho del comercio desarrollado entre los dos países en los últimos años fue lo que en la literatura se denomina “desviación del comercio”. Es decir, estaba configurado por bienes que se vendían a Venezuela porque gozaban de unas preferencias a ese mercado y no porque fueran competitivos en otras condiciones. Por tener esta característica, han sido susceptibles de ser sustituidos por los suministrados por otros países si se otorgan preferencias semejantes en el mercado venezolano. Adicionalmente, este patrón creó una dependencia muy crítica para Colombia del mercado del vecino país, ya que además por ser bienes poco competitivos, no les será fácil encontrar otros mercados de destino fácilmente.

Este análisis permite concluir que los problemas asociados con la reducción de las ventas externas a Venezuela revelan aspectos estructurales de las exportaciones colombianas, los cuales deben seguir siendo evaluados. La tendencia del país a la especialización en la producción y exportación de bienes mineros, hace importante la búsqueda de mecanismos para que las exportaciones industriales continúen incentivándose, o por lo menos, se amortigüen los impactos negativos que esta nueva situación podría generar.

Bibliografía

Comunidad Andina de Naciones. (2004), “35 años de integración económica y regional: un balance para los países Andinos” Secretaria General.

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.

Esguerra, M.; Montes, U; Garavito, A.; Pulido, G. (2009), “El comercio Colombo-Venezolano: características y evolución reciente” Borradores de Economía, No 602, Banco de la República.

Montes, U.; Garavito, A.; Pulido, G.; Hernandez, M; Caballero G. (2008), “El mercado venezolano en las exportaciones colombianas: Dependencia de los exportadores en 2006” Borradores de Economía, No 492, Banco de la República.

Olarreaga, M.; Soloaga, I. (2000), “Regionalismo y Artículo XXIV” Banco Mundial y Universidad de Maryland.