

**Exportaciones a Venezuela: evolución y efecto sobre
el panorama exportador y las firmas colombianas
(2000-2012)**

Aarón Garavito, Enrique Montes y María Esguerra

Aarón Garavito, Enrique Montes y María Esguerra

Exportaciones a Venezuela: evolución y efecto sobre el panorama exportador y las firmas colombianas (2000-2012)

Resumen: *En este trabajo se analiza la dinámica de las exportaciones colombianas al mercado venezolano, las características de las firmas que despachan bienes a dicho destino y la dependencia de estas empresas de los ingresos obtenidos por las ventas a Venezuela. Los resultados muestran que los despachos al mercado venezolano afectan la evolución, la estructura y el destino de las exportaciones colombianas. Así, su evolución ha respondido en parte al ciclo económico en el vecino país y a las relaciones diplomáticas binacionales. A nivel de las firmas, se encontraron cambios en las características del conjunto de empresas que participan en dicho mercado conforme a la coyuntura del comercio entre los dos países. Finalmente, para una muestra de empresas el mercado venezolano es uno de los principales destinos internacionales para sus productos, pero no representa la mayor parte de sus ingresos operacionales, los cuales son atribuibles fundamentalmente al mercado interno.*

Palabras claves: *Exportaciones, Venezuela, firmas, comercio exterior, acuerdos comerciales.*

JEL Classification: F13, F14, F15, D22, D23

Exports to Venezuela: evolution and effect on the exporting scenario and Colombian firms (2000-2012)

Abstract: *This paper analyzes the dynamics of Colombian exports to the Venezuelan market, the characteristics of the firms that ship goods to this destination and the dependence of their revenues on sales to Venezuela. The results show that the Venezuelan market shipments affect the evolution, structure and destination of Colombian exports. Thus, its evolution has partly responded to the business cycle in the neighbor country and to the binational diplomatic relations. Also, the characteristics of the group of firms that participates in this market has changed according to the situation of trade between the two countries. Finally, for a sample of firms, the Venezuelan market is one of the main international destinations for their products, but does not represent the majority of their sales, which takes place mostly in the domestic market.*

Keywords: *Exports, Venezuela, firms, foreign trade, trade agreements*

JEL classification: F13, F14, F15, D22, D23

Les exportations vers le Venezuela : l'évolution et l'effet sur les perspectives économiques des entreprises colombiennes (2000-2012)

Résumé: *Cet article analyse la dynamique des exportations colombiennes vers le marché vénézuélien, ainsi que les caractéristiques des entreprises exportatrices et leur niveau de dépendance à ce marché. Les résultats montrent que les exportations vers le Venezuela affectent l'évolution, la structure et le débouché des exportations colombiennes. D'une part, l'évolution a répondu en partie au cycle économique dans le pays voisin et les relations diplomatiques binacionales et, d'autre part, on constate des changements dans les caractéristiques du groupe des sociétés conforme à la dynamique du marché entre les deux pays. Enfin, nous montrons que pour un échantillon d'entreprises donné, le marché vénézuélien est l'une des principales destinations internationales pour les entreprises colombiennes, mais ce marché ne constitue pas la plus grande partie de leurs revenus car ceux-ci sont, en fait, attribuables principalement au marché intérieur colombien.*

Mots-clés: *Exportations, Venezuela, entreprises, commerce international, accords commerciaux.*

Classification JEL: F13, F14, F15, D22, D23.

Exportaciones a Venezuela: evolución y efecto sobre el panorama exportador y las firmas colombianas (2000-2012)

Aarón Garavito, Enrique Montes y María del Pilar Esguerra*

–Introducción. –I. Evolución de las exportaciones a Venezuela (2000-2012). –II. Análisis a nivel de firma. –III. Sustitución de Venezuela como destino de exportación. – Consideraciones finales. –Bibliografía.

doi: 10.17533/udea.le.n79a3

Primera versión recibida el 27 de septiembre de 2012; versión final aceptada el 6 de mayo de 2013

Introducción

En las últimas dos décadas el mercado venezolano ha sido relevante para las ventas externas del país y para las firmas que despachan bienes a este destino (Montes, Garavito y Esguerra, 2010). La dinámica de las exportaciones a Venezuela ha respondido en parte al ciclo económico en el vecino país, asociado al comportamiento de sus ingresos petroleros y, por otra parte, a las relaciones diplomáticas binacionales (CCV, 2011). La importancia del mercado del vecino país se explica por varios aspectos, dentro de los que se destacan los acuerdos comerciales y preferencias arancelarias al interior de la Comunidad Andina de Naciones (CAN, 2004) y al posible tratado de libre comercio que se pretende firmar entre los dos países, la existencia de una frontera terrestre y vías de acceso, perfiles de demanda similares, conocimiento entre compradores y

* *Aarón Garavito*: Profesional Especializado del Banco de la República. Dirección postal: Cra 7 # 14-78 piso 11 Bogotá, Colombia. Correo electrónico: agaravac@banrep.gov.co
Enrique Montes: Jefe Sector Externo del Banco de la República. Dirección postal: Cra 7 # 14-78 piso 11 Bogotá, Colombia. Correo electrónico: emonteur@banrep.gov.co
María del Pilar Esguerra: Asesora del Banco de la República. Dirección postal: Cra 7 # 14-78 piso 11 Bogotá, Colombia. Correo electrónico: pesgueumr@banrep.gov.co

proveedores, entre otros factores que reducen los problemas de información asimétrica y facilitan el acceso a dicho mercado (Volpe and Carballo, 2008).

Por tales razones, y con el fin de estudiar la evolución de los despachos a Venezuela, su importancia para las firmas y los posibles destinos alternativos de los bienes industriales nacionales, este documento se divide en cinco secciones incluyendo esta introducción. La segunda comenta la evolución del intercambio comercial con el vecino país. En la tercera sección, se analizan las características del conjunto de firmas que despachan productos a Venezuela, la dependencia para las empresas nacionales de las ventas externas a dicho país y cómo estas exportaciones han afectado sus ingresos operacionales en las diferentes etapas de expansión y contracción del comercio bilateral. En la cuarta, se plantean algunas consideraciones sobre la sustitución de este mercado. Finalmente, se exponen algunas conclusiones al respecto. Para esto se utilizan las bases de exportaciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) y los estados financieros de la Superintendencia de Sociedades, y se cubre el período 2000-2012.

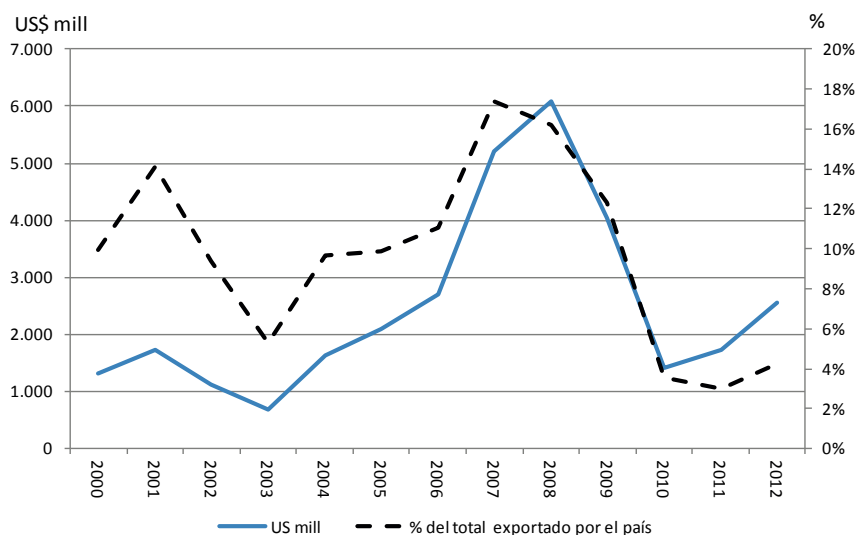
I. Evolución de las exportaciones a Venezuela (2000-2012)

Las ventas externas de Colombia a Venezuela han estado enmarcadas en la integración comercial impulsada en las últimas décadas por los acuerdos comerciales derivados de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) (Mojica y Paredes, 2004). A principio de los 90 se consolidó una zona de libre comercio y se implementaron normas relacionadas con el *dumping*, los derechos de propiedad, los requerimientos fitosanitarios, los procedimientos aduaneros entre otros, que facilitaron el comercio exterior (Pineda, 2004). No obstante, en el período 2009-2011 se produjo una crisis diplomática y comercial entre los dos países, que derivó en el abandono de Venezuela de la CAN y su respectivo impacto en el comercio bilateral (CCV, 2011). En los últimos dos años se han normalizado las relaciones con el vecino país y está en proceso la firma de un tratado comercial¹.

1 Para mayor detalle de este proceso consultar la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=2573>.

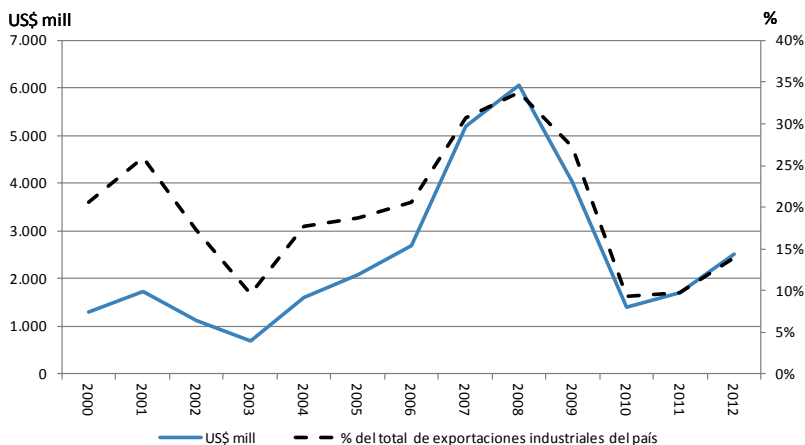
La dinámica de esta integración comercial se ha visto reflejada en la importancia que tienen para Colombia las exportaciones realizadas a los países miembros de la CAN. En particular, Venezuela con excepción de los años 2010-2012, ha sido uno de los principales destinos de las ventas externas colombianas, especialmente para las de origen industrial (Gráficos 1 y 2) (Montes et al, 2008; 2010). Esto último obedece en parte a los procesos de complementariedad productiva implementados en el año 1991, dentro de los que se destacan los programas de integración industrial petroquímico, siderúrgico, metalmecánico y de importación de bienes del sector automotriz (CAN, 2004). Los bienes enviados a Venezuela por estos sectores han tenido un peso importante en el comercio binacional (Tabla 1).

Gráfico 1. *Exportaciones totales a Venezuela: millones de dólares y participación en las exportaciones totales del país (2000-2012)*



Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

Gráfico 2. Exportaciones industriales a Venezuela: millones de dólares y participación en el total de exportaciones industriales del país (2000-2012)



Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

En los últimos doce años las exportaciones nacionales al mercado venezolano mostraron un comportamiento cíclico con marcados eventos de expansión y contracción (Gráficos 1 y 2). Estas etapas estuvieron asociadas, en parte, a la dinámica de los ingresos petroleros percibidos por Venezuela, los cuales son determinantes en el comportamiento económico de dicho país y de su demanda externa (Cartaya, Sáez y Bolívar, 2011). En Venezuela el 20% del PIB, el 95% de las exportaciones y el 50% de los ingresos fiscales se derivan del sector petrolero.

Cambios fuertes en los ingresos petroleros derivados de variaciones en los precios internacionales y/o en la producción interna, pueden generar variaciones significativas en los términos de intercambio (Sáez y Puch, 2004), el crecimiento económico (Bárceñas, Chirinos y Pagliacci, 2011), la demanda agregada (Pagliacci y Barráez, 2009) y, a su vez, en la demanda por importaciones del vecino país (Cartaya et al., 2011). En efecto, durante los años 2002 y 2003 se registró un paro petrolero en Venezuela (BCV, 2003b) el cual afectó seriamente la economía del vecino país. Se observaron fuertes contracciones en el PIB y en general en la demanda agregada (BCV, 2003a). Esto afectó

Tabla 1. Exportaciones a Venezuela clasificadas de acuerdo al CIU. Valores promedio exportado, distribución porcentual e importancia en las exportaciones totales del país.

CIU	Promedio anual de las exportaciones a Venezuela (Clasificación CIU)			Distribución porcentual de las exportaciones a Venezuela (Clasificación CIU)			Importancia de las exportaciones a Venezuela en las exportaciones totales del país (Clasificación CIU)		
	Pre-auge (2000-2005)	Auge (2006-2009)	Crisis (2010-2012)	Pre-auge (2000-2005)	Auge (2006-2009)	Crisis (2010-2012)	Pre-auge (2000-2005)	Auge (2006-2009)	Crisis (2010-2012)
Alimentos y bebidas	232,0	747,4	178,8	17,1	16,2	9,6	11,9	19,2	4,4
Automotores y autopartes	226,7	467,0	31,7	14,2	11,3	1,9	56,6	60,8	6,0
Químicos	228,7	496,8	308,5	17,1	11,4	16,4	17,5	21,6	9,9
Textiles	92,2	442,8	111,2	6,3	9,3	6,0	26,2	53,1	19,9
Prendas de vestir	100,8	379,7	142,6	7,0	8,0	8,0	17,7	42,0	22,6
Agropecuarios	97,7	224,7	4,3	6,0	5,4	0,2	7,0	11,1	0,1
Máquinaria y equipo	69,1	242,7	73,2	4,7	5,4	4,0	35,1	48,6	16,1
Cuero y zapatos	24,2	234,7	22,0	1,6	4,6	1,2	13,5	50,2	7,7
Caucho y plástico	67,7	162,7	75,3	4,9	3,7	4,1	22,0	24,3	9,6
Papel y cartón	57,2	180,0	124,3	4,3	4,0	6,9	24,7	33,9	20,2
Máquinaria y aparatos eléctricos	35,9	152,9	65,9	2,6	3,4	3,3	26,3	37,9	21,0
Materiales no metálicos	33,4	138,0	80,1	2,3	3,1	4,3	10,7	25,2	15,3
Edición e impresión	38,4	85,7	43,0	2,7	1,9	2,3	19,1	32,9	22,9
Metalúrgicos básicos	37,1	65,6	59,7	2,5	1,5	3,0	5,3	2,3	1,4
Petróleo crudo y gas natural	0,0	192,3	307,4	0,0	2,1	15,9	0,0	1,1	1,6
Resto	91,1	300,5	273,1	6,5	8,6	12,9			

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

el total de importaciones venezolanas, las cuales cayeron 45% entre 2001 y 2003. Las ventas externas de Colombia al mercado venezolano también se vieron impactadas al pasar de US\$ 1.700 millones a US\$ 679 millones en los años mencionados.

No obstante, esta reducción en las exportaciones colombianas a Venezuela fue más que compensada por mayores exportaciones a otros destinos, dentro de los que se destacan Estados Unidos, Perú e Italia. Esto último evitó una caída en el total de ventas externas industriales del país y mantuvo estable la composición de la canasta exportadora entre productos manufacturados y básicos, con una participación cercana al 50% de cada tipo de bien. Como resultado Venezuela perdió participación en el total de ventas industriales de Colombia, al pasar de representar el 25% en 2001 al 9% en 2003.

Para el período 2005-2008, los mayores precios internacionales del crudo incrementaron los ingresos petroleros en Venezuela (López et al., 2012). Esta dinámica estimuló la expansión de la demanda agregada, que sumada a las restricciones de oferta interna de bienes en dicho período, se reflejaron en un crecimiento abrupto de sus importaciones totales, las cuales más que se duplicaron al elevarse de US\$ 24.000 mill en 2005 a US\$ 51.500 millones en 2008. Los exportadores nacionales aprovecharon esta coyuntura favorable y sus despachos al mercado venezolano aumentaron de manera significativa (Gráficos 1 y 2) (Montes et al., 2010).

Las ventas externas de Colombia a Venezuela pasaron de US\$ 2.100 millones en 2005 a US\$ 6.092 millones en 2008, con una variación positiva generalizada en todos los bienes vendidos al mercado del vecino país (Tabla 1). De esta forma, Venezuela se convirtió en el principal destino internacional de las manufacturas del país al concentrar cerca de 30% del total. Esta dinámica de mayores ventas de bienes de origen industrial ayudó a sostener la participación de este tipo de productos en la canasta exportadora del país, pese al fuerte crecimiento del valor exportado de hidrocarburos y bienes de origen minero (López et al., 2013).

Para el último período de análisis (2009-2012), el ciclo económico volvió a jugar un papel determinante sobre la demanda externa venezolana y

las exportaciones de Colombia a dicho mercado. Desde finales del 2008 se produjo un deterioro de los términos de intercambio en el vecino país, producto de menores precios internacionales del crudo, acompañado de variaciones negativas de la actividad económica durante más de un año, y una caída del 25% en sus importaciones totales de 2008 a 2010 (Cartaya et al., 2011). Esto se reflejó en la reducción de las ventas externas de Colombia a Venezuela de forma drástica y acelerada hasta los US\$ 1.400 millones en 2010 (Gráficos 1 y 2) en todos los tipos de bienes industriales despachados al vecino país (Tabla 1).

Además, las exportaciones colombianas a Venezuela se vieron afectadas por diferentes restricciones comerciales impuestas a Colombia por el vecino país y por la crisis política entre las dos naciones. Estas tensiones binacionales quedaron registradas en los seguimientos realizados por la Cámara Colombo-Venezolana a la relación entre los dos países (CCV, 2011). En los años 2011-2012 se ha observado un restablecimiento de las relaciones con el vecino país y una leve recuperación de su economía, en medio de una persistente restricción cambiaria y altas tasas de inflación (CCV, 2011). En 2012 se observó una moderada recuperación de las exportaciones colombianas a Venezuela, alcanzando los US\$ 2.500 millones.

II. Análisis a nivel de firma

La evolución de las exportaciones colombianas a Venezuela tuvo un efecto importante en el conjunto de firmas que participaron de estas ventas externas y en sus ingresos operacionales. Por lo tanto, en esta sección se realiza un análisis detallado a nivel de las empresas nacionales que participaron de estas exportaciones en el período 2000-2012. Puntualmente, se describe la evolución de algunas características (concentración, permanencia, número de firmas, entre otros) del conjunto de empresas que despacharon productos al vecino país. Adicionalmente, se expone la transición entre destinos de las empresas que exportan a Venezuela. Finalmente, se analiza la dependencia que tienen las empresas nacionales de las ventas externas al vecino país y cómo han afectado sus ingresos operacionales.

A. Especialización y concentración

El grado de diversificación de los mercados de exportación tiene diferentes efectos sobre la dinámica del comercio exterior de un país y en particular sobre el éxito exportador de las firmas (Tovar and Martínez, 2011). Una mayor diversificación geográfica permite a las empresas un flujo de caja más estable, al mitigar el riesgo asociado de concentrar una alta proporción de sus ingresos externos en pocos mercados (Shaver, 2006).

Dado que existen diferencias en la magnitud, el tipo de efectos y el tiempo de recuperación entre las diferentes economías frente a un choque económico mundial, contar con una gama amplia de destinos de exportación puede ayudar a compensar los cambios en la demanda externa de los principales socios comerciales (Sheperd, 2010). En el caso de las firmas que despachan productos a Venezuela, una proporción significativa concentró el total o la mayor parte de las ventas externas en dicho mercado, generando vulnerabilidades en sus ingresos externos al depender de un solo destino de exportación. Esta tendencia fue más acentuada en el período de auge del comercio bilateral (2006-2009) y más atenuada durante la caída de las ventas a Venezuela entre 2010 y 2012 (Tablas 2 y 3).

Tabla 2. *Distribución porcentual del número de exportadores a Venezuela
Clasificación según la participación en las exportaciones totales*

Año	Solo Venezuela	>80% y <99%	>60% y <80%	>40% y <60%	>20% y <40%	< 20%	# firmas por año
2000	36.8	8.0	9.1	8.8	13.5	23.7	2,462
2001	36.7	9.4	8.8	10.6	13.5	20.9	3038
2002	30.8	6.9	7.7	9.8	15.2	29.6	2610
2003	26.3	5.3	6.8	8.8	14.2	38.6	1892
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	3040
2010	29.1	7.5	6.9	8.0	12.5	35.9	1671
2011	32.7	7.2	5.8	9.3	11.5	33.4	1864
2012	36.6	7.4	6.1	8.2	11.5	30.2	2010

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

Tabla 3. *Distribución porcentual del valor de las exportaciones a Venezuela realizado por las firmas*
Clasificación según la participación en el valor total exportado

Año	Solo Venezuela	>80% y <99%	>60% y <80%	>40% y <60%	>20% y <40%	< 20%	Exportaciones anuales (US\$ mill)
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
2010	9.3	9.6	17.3	12.8	26.2	24.9	1,423
2011	8.5	8.5	7.6	17.0	25.1	33.3	1,725
2012	20.5	10.0	5.2	13.1	24.1	27.1	2,556

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

Las empresas enfrentan múltiples retos para acceder a los mercados mundiales de exportación de bienes. Algunos de los más importantes son los problemas de información relacionados con los trámites administrativos, las opciones y costos de transporte para el despacho de los productos, los mercados potenciales en el exterior y su perfil de demanda, entre otros (Volpe and Carballo, 2008). Este tipo de asimetrías de información se reducen en el caso de las exportaciones al mercado venezolano y facilitan la participación de las firmas nacionales y su especialización en ese destino. Los exportadores colombianos tienen un importante conocimiento del mercado del vecino país basado en la tradición comercial, la integración económica, la cercanía que incluye una amplia frontera terrestre, el conocimiento del perfil de la demanda, entre otros.

Por otra parte, aunque hay un número relativamente grande de empresas colombianas que participan en el mercado del vecino país, el valor total de las exportaciones se concentra en unas pocas firmas. En efecto, las primeras 100 empresas responden por la mayor parte del total despachado. La concentración se redujo en el auge exportador y se intensificó durante la crisis (Tabla 4). Este resultado obedece a que un elevado número de empresas exportaron esporádicamente al mercado venezolano montos pequeños en la etapa de expansión de las exportaciones. En contraste, existe

una cantidad reducida de empresas con un posicionamiento en el mercado venezolano que continuamente despachan montos importantes, incluso en los años recientes (2009-2012).

Tabla 4. *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	2010	2011	2012
1	9.0	8.9	8.1	3.8	6.8	7.5	7.3	7.1	1.9	4.2	10.8	13.1	12.3
2	10.8	12.9	11.9	6.4	10.4	14.0	13.0	12.9	3.7	6.6	14.3	18.6	16.7
3	12.6	15.4	13.7	8.9	13.9	19.6	18.4	16.3	5.4	9.0	17.1	22.2	19.4
4	14.3	17.7	15.5	11.1	16.6	22.1	20.5	18.9	6.9	11.2	19.6	25.1	21.6
5	16.0	19.3	17.1	12.7	19.1	24.0	22.3	20.6	8.4	12.8	22.0	27.9	23.8
10	22.0	25.2	22.8	19.3	27.0	30.7	28.4	26.8	14.8	18.6	30.0	36.8	31.9
72	53.2	54.7	57.2	57.2	61.1	61.6	60.2	55.3	45.6	47.7	62.2	65.2	64.6
100	60.7	61.5	64.5	65.4	67.9	68.3	67.1	61.7	52.2	53.8	68.9	70.9	70.2
400	88.8	86.1	88.5	91.4	91.9	91.2	89.9	86.5	81.7	81.4	93.0	92.2	91.6

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

B. Número de exportadores y montos exportados

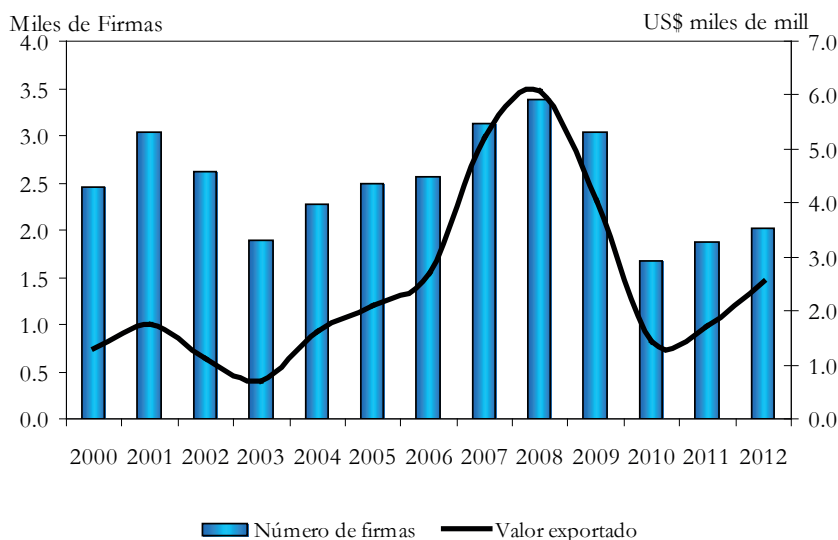
En general, la literatura señala una relación directa entre el tamaño de un mercado y el número de firmas que despachan sus productos a ese destino (Eaton, Eslava and Kramarz, 2008). De esta forma, cuando se produce un aumento en el tamaño de un mercado como resultado de un incremento en el ingreso disponible, podría producirse un estímulo a que más firmas intenten captar el potencial incremento en la demanda externa. Esto implica que en los períodos de auge y crisis del comercio, el margen extensivo a nivel de firma puede jugar un papel determinante en la evolución del comercio internacional (Eaton et al., 2007a).

En efecto, con el fuerte crecimiento de la demanda externa venezolana asociada a mejoras en sus términos de intercambio e ingreso disponible, nuevos exportadores colombianos entraron a participar del incremento en las ventas al vecino país entre 2004 y 2008; así mismo, se observó una importante disminución durante la caída del comercio en los últimos 3 años. De hecho,

desde 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. Posteriormente, disminuyó de manera continua hasta el año 2010 el valor exportado y el número de empresas. Estas últimas registraron una caída del 50% entre 2008 y 2010. Recientemente la cantidad de firmas se ha recuperado hasta alcanzar en 2012 las 2.030.

Por su parte, los montos despachados por cada firma también estuvieron relacionados con los ciclos del comercio con el vecino país. De esta forma, el margen intensivo también jugó un rol importante en la dinámica de estas exportaciones (Besedes and Prusa, 2007). De hecho, en los períodos de auge y crisis las firmas exportaron mayores y menores valores respectivamente² (Gráfico 3).

Gráfico 3. *Número de empresas que exportan a Venezuela.*



Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

2 En la literatura estándar el crecimiento exportador puede obedecer a mayores ventas de un bien que ya se estaba despachando (margen intensivo), a mayores ventas de nuevos productos, o de productos existentes a nuevos mercados (margen extensivo) (Berthelon, 2011). En este documento los conceptos descritos se utilizan para las transacciones a nivel de empresas.

Durante el auge exportador (2006-2009) se observó una transición de las firmas hacia la exportación de montos mayores a US\$ 500 mil y especialmente superiores a US\$ 1 millón. Con la posterior reducción del comercio, la proporción de empresas exportando montos superiores a los límites señalados se redujo, pero se mantuvo por encima de lo observado previo al auge exportador (Tabla 5). En efecto, los resultados para un panel desbalanceado de firmas muestran que de 2000 a 2005 en promedio el 15% y 10% de las firmas exportaban montos superiores a US\$ 500 mil y US\$ 1 millones respectivamente. Estos indicadores aumentaron a 28% y 19% entre 2006 y 2009, y luego disminuyeron a 22% y 14% entre 2010 y 2012. Esto evidencia que la variación agregada de las exportaciones estuvo jalonada de manera importante por cambios en el valor despachado por firma.

Tabla 5. *Distribución porcentual de los exportadores a Venezuela Clasificación por monto exportado (%) Panel desbalanceado*

	menor a 30 mil		entre 100 mil	entre 500 mil	mayor a 1	# total	US\$ mill	
	30 mil	y 100 mil	y 500 mil	y 1 millón	millón		de firmas	exportaciones
2000	47	19	19	6	10	2,462		1,308
2001	43	20	21	6	10	3,038		1,742
2002	47	21	20	5	8	2,610		1,127
2003	47	23	18	4	8	1,892		696
2004	44	19	20	6	11	2,266		1,623
2005	44	17	21	7	11	2,487		2,098
2006	37	18	23	8	14	2,555		2,702
2007	27	19	27	9	19	3,123		5,210
2008	21	19	28	10	22	3,386		6,092
2009	22	20	29	9	20	3,040		4,050
2010	33	22	26	6	14	1,671		1,423
2011	34	20	25	8	13	1,864		1,725
2012	31	20	25	8	16	2,010		2,556

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

C. Permanencia de las firmas

La supervivencia de las firmas como exportadores de bienes tiene múltiples determinantes, dentro de los que se cuentan el tamaño del mercado de destino y su cercanía, los costos, la eficiencia y la calidad de la infraestructura

y logística de transporte, la evolución de los precios relativos, los acuerdos comerciales, la elasticidad precio de la demanda de los bienes despachados, la capacidad de mantener las relaciones comerciales con el comprador, entre otros (Besedes and Blyde, 2010). Para analizar la permanencia de las empresas nacionales como exportadores al vecino país, se utiliza la metodología planteada por Eaton et al. (2007b). Los autores definen un lapso de tiempo de tres años $t-1$, t y $t+1$ y se distribuyen las empresas en cuatro grupos: entrantes, salientes, intermitentes y permanentes³.

Los resultados muestran que para el período analizado prevalecieron las firmas permanentes, tanto en número como en el valor exportado. En el auge, el número de estas y su valor exportado se incrementó, dejando entrever que algunas firmas que entraron a participar del mercado venezolano se consolidaron en ese período. Posteriormente, algunas de estas empresas tuvieron que abandonar ese mercado dada la caída general de las ventas externas (Tabla 6, panel A y B). Adicionalmente, este grupo determinó el comportamiento de las exportaciones totales a Venezuela, pues respondieron por la mayor proporción de la tasa de crecimiento de las ventas a dicho destino (Tabla 6, panel D).

Los otros tres grupos, *entrantes*, *salientes* e *intermitentes*, comprendieron en su conjunto el número mayoritario de firmas, pero su participación en el valor exportado fue relativamente bajo (Tabla 6). 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 2011, pero representó cerca del 19% del número total de firmas en el mismo período. En relación con los hallazgos para el total de las exportaciones colombianas (Eaton et al., 2007b), la importancia de las firmas intermitentes en el caso venezolano es inferior en cuanto a la cantidad, pero superior en relación a los montos despachados. La cercanía de

3 Las firmas permanentes exportan durante tres años seguidos $t-1$, t y $t+1$, donde t es el año en el que se asigna la categoría de la firma. Las entrantes no exportan en $t-1$ pero sí en t y $t+1$. Las salientes exportan en $t-1$ y t , pero no en $t+1$. Las intermitentes exportan en t , pero no en $t-1$ ni en $t+1$.

Venezuela a Colombia parece permitir no solo que las firmas experimenten, sino que lo hagan vendiendo mayores niveles, comparado con el resto de exportadores colombianos que venden a otros destinos.

Tabla 6. Análisis de permanencia

Panel A: Número de firmas

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
2001	520	1357	389	772	3038
2002	206	1181	696	527	2610
2003	212	1118	269	293	1892
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	166	1134	1072	668	3040
2010	163	990	310	208	1671
2011	322	974	179	389	1864

Panel B: Valor exportado (US millones)

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
2001	67	1566	61	48	1742
2002	18	1020	70	19	1127
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	79	2545	1233	192	4050
2010	32	1271	61	59	1423
2011	61	1573	60	31	1725

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

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
2001	128	1154	158	63	573
2002	87	864	101	36	432
2003	138	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	477	2244	1150	288	1332
2010	195	1284	197	282	851
2011	188	1615	338	79	925

Panel D: Aporte al crecimiento de las exportaciones (%)

Año	Entrantes	Permanentes	Salientes	Intermitentes	Total
2001					
2002	-3	-31	1	-2	-35
2003	1	-35	-4	0	-38
2004	19	104	4	6	133
2005	-1	31	-1	-1	29
2006	-2	32	0	-1	29
2007	13	77	1	3	93
2008	3	7	5	1	17
2009	-9	-40	15	0	-34
2010	-1	-31	-29	-3	-65
2011	2	21	0	-2	21

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE y siguiendo la metodología de Eaton et al. (2007b).

En el período de auge (2004-2008) aumentó el número de exportadores al vecino país, especialmente aquellas firmas entrantes y permanentes que aprovecharon la coyuntura (Tabla 6, 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 esta participación fue baja en relación a las empresas permanentes, fue positivo que las firmas que entraron al mercado venezolano exportaron mayores valores (Tabla 6, panel c).

D. Transición entre destinos

Con el fin de conocer el comportamiento de las firmas en cuanto a la transición entre destinos en respuesta a las diferentes etapas del comercio con Venezuela, se utiliza la metodología propuesta por Eaton et al. (2007a), y se construye una matriz que muestra cómo los exportadores transitaron entre grupos de destinos de un año a otro (Tabla 7). 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. Solo se presentan los resultados de todos los grupos que incluyen a Venezuela 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. Esta 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 podrían dar una idea de la forma cómo los exportadores diversifican sus mercados y cuál es su comportamiento frente a una coyuntura económica.

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 (Tabla 7). Los resultados de la Tabla 7 indican que 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 uno de los grupos antes mencionados. Dicha dinámica coincide con la importancia que adquirió el vecino país en el período analizado 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 produjo posteriormente.

Durante la fuerte disminución de las exportaciones observada entre 2009 y 2012, 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 solo a este país (Tabla 8). Por ejemplo, de las firmas que vendían en el año t a Venezuela y EE.UU, en el siguiente año el 18% de éstas exportaron solo a EE.UU, o de aquellas que despacharon a Venezuela, EE.UU y RM en el año t un 17% dejó de vender al vecino país en $t+1$.

Tabla 7. 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 Período 2005-2008
Grupo inicial de destino (x) en $t-1$

Grupo final de destino (y) en t	Grupo inicial de destino (x) en $t-1$								
	Venezuela	Venezuela, RM	Venezuela, UE	Venezuela, EEUU	Venezuela, EEUU, RM	Venezuela, UE, RM	Venezuela, EEUU, UE	Venezuela, EEUU, 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	
EEUU	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	
EEUU, RM	0.00	0.01	0.04	0.07	0.07	0.02	0.00	0.02	
EEUU, 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, EEUU	0.01	0.00	0.00	0.11	0.01	0.00	0.00	0.00	
Venezuela, EEUU, RM	0.01	0.06	0.00	0.13	0.49	0.08	0.04	0.15	
EEUU, 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, EEUU, UE	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.09	0.00	
Venezuela, EEUU, UE, R, M	0.00	0.01	0.00	0.00	0.09	0.11	0.22	0.61	

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE, y siguiendo la metodología de Eaton et al. (2007a).

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 54% abandonó el mercado exportador, el 3% logró transitar a mercados diferentes y el 4% incluyó un nuevo destino adicional al venezolano. El restante 36% de las firmas permaneció despachando exclusivamente al vecino país, lo que podría

implicar un posible abandono de estas empresas del mercado exportador. Esto muestra la dificultad de las firmas de permanecer como exportadores al especializarse en un solo mercado.

Tabla 8. 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. Periodo 2008-2012
Grupo inicial de destino (x) en t-1

	Venezuela	EE.UU	UE	Venezuela, RM	Venezuela, UE	Venezuela, EE.UU	Venezuela, EE.UU, RM	Venezuela, UE, RM	Venezuela, EE.UU, UE	Venezuela, EE.UU, UE, RM
Ninguno	0,54	0,63	0,69	0,09	0,31	0,20	0,03	0,02	0,19	0,01
RM	0,03	0,03	0,03	0,21	0,06	0,05	0,05	0,08	0,00	0,01
Venezuela	0,36	0,00	0,00	0,06	0,19	0,10	0,02	0,01	0,19	0,00
EE.UU	0,00	0,26	0,01	0,00	0,00	0,18	0,01	0,00	0,13	0,00
UE	0,00	0,00	0,19	0,00	0,06	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Venezuela, RM	0,04	0,00	0,00	0,52	0,03	0,10	0,20	0,25	0,00	0,03
EE.UU, RM	0,00	0,04	0,00	0,02	0,00	0,08	0,09	0,01	0,00	0,03
EE.UU, UE	0,00	0,01	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,00
Venezuela, UE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,16	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00
UE, RM	0,00	0,00	0,04	0,01	0,03	0,00	0,00	0,05	0,00	0,01
Venezuela, EE.UU	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,19	0,01	0,00	0,00	0,00
Venezuela, EE.UU, RM	0,00	0,00	0,00	0,06	0,06	0,09	0,46	0,07	0,06	0,12
EE.UU, UE, RM	0,00	0,01	0,01	0,00	0,03	0,01	0,02	0,02	0,19	0,10
Venezuela, UE, RM	0,00	0,00	0,00	0,02	0,06	0,00	0,02	0,33	0,06	0,05
Venezuela, EE.UU, UE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,00
Venezuela, EE.UU, UE, RM	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,09	0,13	0,06	0,62

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE y siguiendo la metodología de Eaton et al. (2007a).

**E. Importancia del mercado venezolano para las firmas exportadoras:
Matriz de dependencia (MD)**

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” (Montes et al., 2008) que combina los siguientes 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 zonas donde se ubican las firmas según la dependencia de los ingresos, dichas zonas se distribuyen de la siguiente manera en la matriz:

Gráfico 4. Matriz de dependencia

Nueva clasificación por zonas

Exportaciones a Venezuela como porcentaje de los ingresos operacionales

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	Zona 1										
10-20	Zona 2										
20-30											
30-40											
40-50											
50-60											
60-70	Zona 3		Zona 4		Zona 5						
70-80											
80-90											
90-100											
Total General											

Fuente: cálculo de los autores.

La definición de las zonas se basa en la combinación de los dos criterios de dependencia (donde X_V : exportaciones a Venezuela, X_T : exportaciones totales, IO : ingresos operacionales):

$$\text{Zona 1} = \left(\frac{X_v}{X_T}\right) \leq 20\% \text{ y } \left(\frac{X_v}{IO}\right) \leq 20\%$$

$$\text{Zona 2} = 20\% < \left(\frac{X_v}{X_T}\right) \leq 40\% \text{ y } \left(\frac{X_v}{IO}\right) \leq 20\%$$

$$\text{Zona 3} = \left(\frac{X_v}{X_T}\right) > 40\% \text{ y } \left(\frac{X_v}{IO}\right) \leq 20\%$$

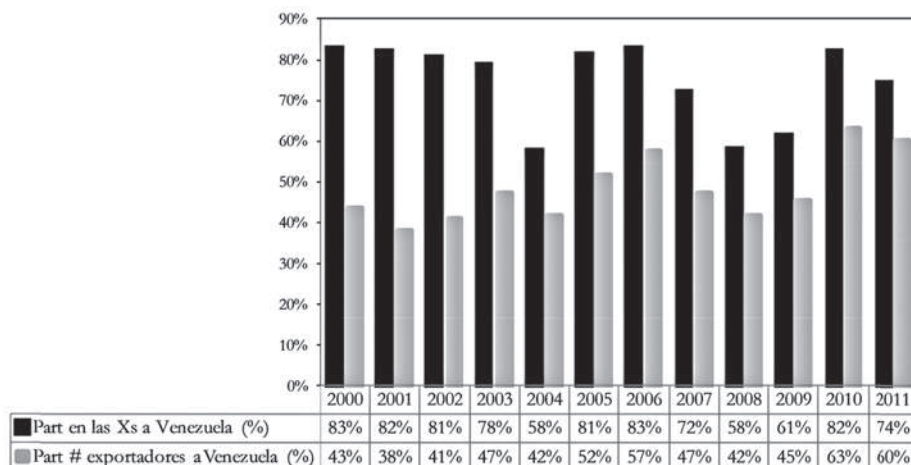
$$\text{Zona 4} = \left(\frac{X_v}{X_T}\right) > 40\% \text{ y } 20\% \leq \left(\frac{X_v}{IO}\right) \leq 40\%$$

$$\text{Zona 5} = \left(\frac{X_v}{X_T}\right) > 40\% \text{ y } \left(\frac{X_v}{IO}\right) > 40\%$$

Esta metodología se aplica a un panel desbalanceado, conformado por aquellas firmas que exportaron al vecino país en el período 2000-2011. 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.

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 48% del número de exportadores que despacharon mercancías al vecino país (Gráfico 5). Esta representatividad de la muestra se redujo entre los años 2006 y 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 los años recientes (2009-2012), con la crisis comercial este tipo de empresas abandonó el mercado exportador y por ende se incrementó la representatividad de la muestra.

Al distribuir las firmas analizadas que vendieron a Venezuela en las cinco zonas de dependencia definidas anteriormente (Tabla 9), 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 69% 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 de ingresos operacionales. No obstante, el mercado venezolano es de suma importancia en relación con las exportaciones totales de las empresas, pues en promedio cerca de la tercera parte de ellas se ubica en la zona 3.

Gráfico 5. Cobertura de la muestra seleccionada

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE y de los estados financieros de la Superintendencia de Sociedades.

Las ventas a Venezuela fueron muy importantes para las firmas dentro de sus exportaciones totales para el período de auge. En la zona 3, la proporción de firmas allí ubicadas se incrementó desde 27% el año 2003 hasta alcanzar el 40% en el 2008, año de mayor expansión del comercio bilateral. En contraste, se registró una disminución continua en la proporción de firmas ubicadas en las zonas menos vulnerables (1 y 2). Finalmente, de 2009 en adelante 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 31% del valor despachado a Venezuela. Este grupo de 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.

Tabla 9. Dinámica del número de firmas de acuerdo a las zonas de dependencia.
Panel desbalanceado

Panel A. Número de Firmas						Panel B. Exportaciones a Venezuela (Millones de Dólares)							
Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total	Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total
2000	380	198	400	63	26	1.067	2000	170	232	361	124	187	1.074
2001	374	222	446	78	36	1.156	2001	131	357	381	217	336	1.422
2002	453	210	338	52	15	1.068	2002	159	267	250	187	42	904
2003	465	154	238	23	10	890	2003	184	146	161	35	20	546
2004	387	193	299	41	23	943	2004	141	224	302	179	88	934
2005	513	248	435	47	44	1.287	2005	274	289	565	443	135	1.705
2006	501	289	536	86	54	1.466	2006	282	396	744	592	221	2.235
2007	448	233	583	122	87	1.473	2007	252	455	1.158	910	963	3.738
2008	403	223	562	115	104	1.407	2008	302	446	1.219	695	862	3.524
2009	421	239	507	95	113	1.375	2009	248	425	710	515	587	2.485
2010	510	156	306	41	43	1.056	2010	296	330	351	109	81	1.167
2011	501	156	389	25	47	1.118	2011	330	387	394	37	129	1.278

Panel C. Distribución porcentual de las firmas por zonas						Panel D. Distribución porcentual de las exportaciones por zonas							
Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total	Año	Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5	Total
2000	36%	19%	37%	6%	2%	100%	2000	16%	22%	34%	12%	17%	100%
2001	32%	19%	39%	7%	3%	100%	2001	9%	25%	27%	15%	24%	100%
2002	42%	20%	32%	5%	1%	100%	2002	18%	30%	28%	21%	5%	100%
2003	52%	17%	27%	3%	1%	100%	2003	34%	27%	30%	6%	4%	100%
2004	41%	20%	32%	4%	2%	100%	2004	15%	24%	32%	19%	9%	100%
2005	40%	19%	34%	4%	3%	100%	2005	16%	17%	33%	26%	8%	100%
2006	34%	20%	37%	6%	4%	100%	2006	13%	18%	33%	26%	10%	100%
2007	30%	16%	40%	8%	6%	100%	2007	7%	12%	31%	24%	26%	100%
2008	29%	16%	40%	8%	7%	100%	2008	9%	13%	35%	20%	24%	100%
2009	31%	17%	37%	7%	8%	100%	2009	10%	17%	29%	21%	24%	100%
2010	48%	15%	29%	4%	4%	100%	2010	25%	28%	30%	9%	7%	100%
2011	45%	14%	35%	2%	4%	100%	2011	26%	30%	31%	3%	10%	100%
Promedio	38,4%	17,7%	34,7%	5,3%	4,0%	100,0%	Promedio	16%	22%	31%	17%	14%	100%

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE, y de los estados financieros de la Superintendencia de Sociedades.

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. 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 a 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 en el concepto de desviación del comercio como resultado de las preferencias arancelarias (Dalimov, 2009), pues 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, calzado, entre otros.

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

Las menores ventas a Venezuela tuvieron un efecto importante sobre los ingresos externos de las firmas, pero afectaron en menor proporción sus 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

4 Un mayor detalle sobre este tema se encuentra en: Esguerra, Montes, Garavito y Pulido (2009).

Venezuela, aporte de las exportaciones a otros destinos y aporte de las ventas al mercado interno. Se seleccionan las firmas que exportaron en el año t y que tienen 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, este no fue la principal fuente de ingresos operacionales de las empresas, sí aportó de manera significativa a la dinámica de los ingresos totales de algunas firmas (Tabla 10). 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 (2009-2012) 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 colombiano.

El efecto de la dinámica exportadora a Venezuela sobre 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, zapatos, automotores y autopartes. Como ilustra la Tabla 8, el incremento de los ingresos operacionales en 2007 y la disminución de estos en los últimos años 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.

Tabla 10. 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
2001	8.7	1.4	1.8	5.5	46	2001	9.8	1.5	1.4	6.8
2002	21.9	-0.4	0.4	21.9	42	2002	14.0	-0.8	2.1	12.7
2003	8.9	-0.2	1.0	8.2	43	2003	16.6	-0.5	2.3	14.8
2004	10.2	1.8	1.5	6.9	40	2004	10.8	1.5	1.8	7.6
2005	8.4	0.6	1.7	6.1	33	2005	9.1	0.4	0.7	8.0
2006	15.5	1.8	1.4	12.3	41	2006	12.0	1.4	2.3	8.3
2007	8.3	1.5	-0.7	7.5	46	2007	5.9	0.8	0.6	4.5
2008	15.0	1.9	1.1	12.1	52	2008	7.0	1.0	1.1	4.9
2009	8.6	-2.2	1.0	9.7	42	2009	-8.1	-0.9	-0.1	-7.1
2010	-0.1	-2.2	-0.4	2.5	33	2010	6.4	-2.4	-2.9	11.7
2011	11.6	0.4	0.5	10.7	27	2011	16.0	0.9	7.7	7.3

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
2001	17.9	2.2	2.0	13.7	74	2001	8.1	1.5	2.4	4.2
2002	-3.4	-2.4	1.4	-2.3	76	2002	6.1	-1.7	1.5	6.2
2003	16.8	-2.3	0.0	19.1	56	2003	18.7	-1.4	-0.5	20.6
2004	15.0	4.3	7.0	3.7	57	2004	12.9	5.3	10.3	-2.7
2005	-0.5	1.0	0.6	-2.2	64	2005	-1.9	1.2	0.1	-3.2
2006	18.7	3.7	1.7	13.3	97	2006	12.1	1.3	0.7	10.1
2007	12.6	9.5	-5.9	8.9	127	2007	3.7	5.4	-2.1	0.4
2008	2.1	0.8	-1.0	2.3	120	2008	-9.0	0.5	-0.4	-9.1
2009	-15.7	-12.6	-2.2	-0.9	96	2009	-7.9	-5.5	-1.8	-0.6
2010	9.7	-2.8	-2.0	14.6	78	2010	7.9	-8.5	0.6	15.8
2011	13.5	0.1	2.5	10.8	61	2011	11.7	0.6	5.1	5.9

(Continúa)

Tabla 10. Continuación

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
2001	48.0	12.3	15.8	19.8	45	2001	17.3	6.3	6.4	4.6
2002	10.2	-9.4	4.1	15.5	43	2002	3.8	-7.2	3.5	7.5
2003	8.6	-9.8	-9.2	27.7	37	2003	2.7	-3.1	-12.3	18.1
2004	41.0	16.9	1.7	22.5	34	2004	27.8	5.8	25.4	-3.5
2005	14.5	8.4	-0.5	6.6	39	2005	-1.3	1.7	-10.2	7.1
2006	16.9	2.1	0.7	14.2	53	2006	23.2	2.8	6.0	14.4
2007	24.2	8.5	-1.1	16.8	57	2007	12.6	8.2	-2.1	6.5
2008	-33.9	-19.4	0.3	-14.8	58	2008	-2.2	-2.4	-5.6	5.7
2009	-26.5	-5.7	-3.6	-17.1	56	2009	-15.5	-8.9	-8.1	1.5
2010	29.5	-0.9	2.3	28.1	54	2010	4.5	-7.3	-1.7	13.5
2011	16.9	-1.6	-0.9	19.4	52	2011	14.9	0.4	8.3	6.2

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
2001	10.2	2.1	2.0	6.0	67	2001	3.8	1.0	2.1	0.7
2002	5.7	-2.1	0.9	7.0	75	2002	0.2	-0.4	-1.2	1.9
2003	17.2	-3.0	-1.7	21.8	65	2003	11.4	-1.6	1.1	11.9
2004	12.4	1.6	4.1	6.7	56	2004	13.5	0.7	4.7	8.1
2005	9.8	1.0	1.2	7.6	57	2005	3.1	0.5	-2.7	5.3
2006	10.5	1.7	2.7	6.1	85	2006	14.8	1.4	0.1	13.3
2007	5.9	1.6	-1.0	5.4	102	2007	18.6	1.6	2.4	14.6
2008	4.3	-0.9	2.4	2.7	104	2008	-1.8	0.3	-0.6	-1.6
2009	-5.2	-1.1	-0.6	-3.5	100	2009	0.0	-0.6	-0.6	1.2
2010	-1.5	-2.6	-2.5	3.6	92	2010	0.2	-2.5	-2.5	5.2
2011	24.3	0.3	7.0	17.1	86	2011	-1.8	0.7	-0.3	-2.2

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE y de los estados financieros de la Superintendencia de Sociedades.

El comportamiento del mercado interno se constituyó en una diferencia importante en la forma cómo impactaron las reducciones del comercio con Venezuela en los años 2002-2003, 2009 y 2010-2011. 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 y 2010-2011, 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 al 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.

III. Sustitución de Venezuela como destino de exportación.

La diversificación de las exportaciones, en cuanto a mercados de destino y productos despachados, es en la actualidad uno de los retos más importantes para los países en desarrollo, debido a sus potenciales beneficios sobre la integración comercial (Sehperd, 2010) y el crecimiento económico (Da Costa and Romeu, 2011). La mayor diversificación reduce la vulnerabilidad con respecto a los choques externos y al impacto de las crisis comerciales, crea oportunidades de mejoras tecnológicas y está altamente correlacionado con mayores tasas de crecimiento económico (Cirera, Marín and Markwald, 2011).

Por estas razones, la capacidad del país de diversificar los productos industriales de exportación y los destinos a los que se despachan es de suma importancia para mitigar los potenciales efectos negativos de mediano y largo plazo de la reducción de las exportaciones industriales a Venezuela (2010-2012), teniendo en cuenta que este mercado es muy relevante para las ventas internacionales de manufacturas. Este proceso no es una tarea inmediata o fácilmente alcanzable en el corto plazo, debido a algunas características que facilitaban el despacho de manufacturas al mercado venezolano. 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.

Tabla 11. Exportaciones industriales de Colombia clasificadas por país de destino. Participación promedio anual en el total exportado (%) Variación promedio anual (%), aporte promedio a la variación (%)
2000-2012

	Participación promedio en el valor de las exportaciones industriales		Variación promedio anual del valor de las exportaciones industriales		Aporte promedio a la variación anual del valor de las exportaciones Industriales				
	2000-2005	2006-2009	2000-2005	2006-2009	2000-2005	2006-2009			
Venezuela	19,1	35,1	13,3	21,1	27,1	6,7	14,7	-0,5	
Estados Unidos	23,7	13,6	0,2	-7,0	-7,0	0,7	-0,7	0,9	
Ecuador	11,1	10,9	16,2	18,8	4,6	18,0	2,3	0,8	
Perú	4,7	6,1	9,8	15,6	9,2	18,4	1,0	0,7	
México	4,6	4,2	5,5	14,4	1,3	17,0	0,7	0,1	
Chile	2,7	2,5	4,6	5,8	8,8	20,1	0,2	0,3	
Brasil	1,7	2,1	6,3	-4,2	33,6	27,8	-0,1	0,8	
Panamá	2,5	2,2	3,5	5,0	9,9	12,6	0,2	0,2	
Costa Rica	2,3	2,3	2,5	10,6	8,4	0,0	0,3	0,2	
República Dominicana	1,8	1,5	2,1	11,4	4,5	12,5	0,2	0,1	
Guatemala	1,2	1,3	1,6	18,2	4,5	6,9	0,3	0,1	
Alemania	2,5	0,4	0,6	-22,3	12,4	6,4	-0,3	0,1	
España	1,3	1,1	1,0	2,1	2,0	0,0	0,1	0,0	
Italia	1,4	0,6	1,2	-3,4	-3,7	45,6	0,0	0,0	
Japón	2,1	0,2	0,4	-15,9	7,2	16,6	0,0	0,0	
Bolivia	0,6	0,7	1,2	8,8	18,5	12,4	0,1	0,2	
Canadá	1,1	0,5	0,6	-9,4	23,7	-1,4	0,0	0,2	
Argentina	0,4	0,5	1,2	7,4	23,5	32,3	0,1	0,1	
Reino Unido	0,9	0,4	0,5	-4,3	4,2	-3,4	0,0	0,0	
Holanda	0,5	0,5	0,7	-2,3	16,8	26,7	0,0	0,1	
El Salvador	0,5	0,4	0,7	11,1	3,9	55,0	0,1	0,0	
Total	100	100	100	5,3	9,1	3,0	7,5	13,5	4,1

Fuente: Cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

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. 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.

Pese a los retos que deben enfrentar los exportadores en el proceso de sustitución del mercado venezolano, existe 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 (Tabla 11), 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 su parte, los países de la Comunidad Europea y del continente asiático no aparecen en el panorama de las ventas internacionales de manufacturas colombianas, por lo que sería de gran importancia tratar de llegar a estos destinos, especialmente los asiáticos dado su fuerte crecimiento económico y mayor demanda externa.

En la Tabla 12 se presentan las exportaciones industriales por destino para 2008 y 2012 y su respectiva variación. Esto muestra cómo se han comportado las ventas industriales del país comparando el año de mayores despachos a Venezuela (2008) y la última información disponible (2012). Los resultados señalan que los países con mayor tradición comercial con Colombia, y que han aportado al crecimiento de nuestras exportaciones en la última década, fueron los primeros destinos a los que las exportaciones industriales aumentaron entre 2008 y 2012, compensando parcialmente las menores ventas a Venezuela. En efecto, la caída de las exportaciones al mercado del vecino país ascendió a US\$ 3.875 millones. Esta disminución

fue parcialmente compensada por mayores despachos a otros destinos por valor de US\$ 1.698 millones. Dentro de los destinos con mayores variaciones positivas se encuentran Ecuador, Perú, Brasil, México, Chile y Panamá.

Tabla 12. *Destinos de las exportaciones industriales valores exportados, variaciones absolutas y porcentuales (2008 Vs. 2012)*

	Valores exportados US\$ m		Variaciones	
	2008	2012	US\$ m	%
Venezuela	5.591	1.716	-3.875	-69,3
Estados Unidos	1.557	1.459	-98	-6,3
Ecuador	1.427	1.906	479	33,6
Perú	722	1.131	409	56,6
México	467	692	225	48,1
Chile	325	500	175	53,9
Brasil	297	689	392	131,8
Panamá	273	372	99	36,3
Costa Rica	292	265	-27	-9,3
República Dominicana	176	205	29	16,3
Guatemala	151	176	25	16,8
Puerto Rico	138	100	-39	-27,9
Alemania	63	59	-4	-6,3
España	115	82	-33	-28,7
Italia	74	104	30	40,6
Japón	28	46	18	65,7
Bolivia	102	123	21	20,8
Canadá	34	56	23	67,8
Argentina	79	169	91	115,0
Reino Unido	53	43	-10	-18,3
Holanda	54	136	82	152,9
El Salvador	110	19	-91	-82,8
Total	13.501	11.325	-2.177	-16,1

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

Vale la pena anotar que Perú y Ecuador han registrado los mayores incrementos como destinos de las ventas industriales colombianas (Tabla 12). Estos dos países tienen características similares al mercado venezolano en cuanto a las preferencias arancelarias derivadas de la CAN, la cercanía y am-

plia frontera terrestre, perfiles de demanda similares, entre otros. Esto revela la dificultad para Colombia de incrementar sus ventas a mercados en los cuales no cuenta con este tipo de ventajas. Por ejemplo, no se encuentra aún ningún país europeo o asiático que se profile como un destino importante para las manufacturas nacionales.

En cuanto a los productos industriales clasificados de acuerdo a la CIIU, se encuentra que entre 2008 y 2012 aquellos que han podido aumentar sus ventas a destinos diferentes a Venezuela han sido químicos, alimentos, bebidas, automotores y autopartes (Tabla 13). En el caso de los dos últimos tipos de bienes, estas mayores ventas les han permitido compensar parcialmente las menores exportaciones a Venezuela. Por su parte, los productos químicos no presentan fuertes caídas en sus ventas al mercado venezolano, y a su vez han logrado incrementar fuertemente sus despachos a otros destinos.

Por su parte, hay otros grupos de bienes que no han aumentado sustancialmente sus envíos a otros destinos diferentes a Venezuela y que han registrado importantes disminuciones en sus ventas a este último mercado. Dentro de este conjunto se encuentran las prendas de vestir, los productos de cuero, madera y metal, y la maquinaria y equipos (Tabla 13).

Consideraciones finales

Los resultados del estudio muestran que las ventas al mercado venezolano afectan la evolución, la estructura y el destino de nuestros despachos al exterior, y que su dinámica ha respondido, en parte, al ciclo económico en el vecino país y a las relaciones diplomáticas binacionales. A nivel de las firmas, se encontraron cambios en las características del conjunto de empresas que participan en dicho mercado de acuerdo a la coyuntura del comercio entre los dos países.

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

Tabla 13. Exportaciones a industriales clasificadas por producto de acuerdo a la clasificación CIU y por tipo de destino (Venezuela y otros). Variaciones absolutas en US\$ millones (m) y porcentuales (%) 2008 Vs. 2012.

	Exportaciones industriales a destinos diferentes de Venezuela			Exportaciones industriales a Venezuela			Exportaciones industriales a todos los destinos		
	Valores exportados US\$m	Variaciones US\$m	%	Valores exportados US\$m	Variaciones US\$m	%	Valores exportados US\$m	Variaciones US\$m	%
Alimentos y bebidas	1.210	497	41,0	1.145	-931	-81,3	2.355	1.921	-18,4
Alfabeto	16	-9	-55,4	5	0	-2,2	21	12	-9
Textiles	379	35	9,4	694	-559	-80,7	1.073	549	-524
Prendas de vestir	453	-16	-3,5	552	-404	-73,3	1.005	585	-420
Cuero y zapatos	189	232	43	481	-24	-457	670	256	-414
Madera y cuero	21	28	6	53	14	-38	74	42	-32
Papel y cartón	353	427	74	240	130	-110	593	557	-36
Impresión e impresión	174	122	-52	104	48	-56	278	170	-108
Químicos	2.047	2.773	35,4	627	376	-40,0	2.674	3.149	475
Caucho y plástico	571	653	82	200	83	-117	772	736	-35
Minerales no metálicos	403	412	8	182	101	-81	585	512	-73
Metálicos básicos	533	359	-174	82	95	13	616	454	-161
Productos de metal excepto maquinaria y equipo	265	271	6	204	40	-163	469	312	-157
Maquinaria y equipo	282	374	91	327	88	-240	609	461	-148
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	13	8	-39,4	2	0	-1	15	8	-6
Maquinaria y aparatos eléctricos	281	262	-19	195	104	-91	477	366	-110
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicación	41	63	22	17	12	-5	58	75	18
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	50	79	29	3	3	-36	89	82	-6
Automotores y autopartes	245	540	295	294	29	-264	539	569	30
Otro equipo de transporte	199	231	32	22	33	11	221	264	43
Muebles	183	211	28	128	33	-95	311	244	-67
Total	7.910	9.609	21,5	5.991	1.716	-3.875	13.901	11.925	-2.177

Fuente: cálculo de los autores a partir de la base de datos de exportaciones del DANE.

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 ventas esporádicas para muchas empresas colombianas que se inician en el proceso de exportación, en el que algunas logran establecerse como exportadoras permanentes, pero muchas otras 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 los principales destinos de sus exportaciones, este no es su principal fuente de ingresos operacionales, sino que fundamentalmente lo es el mercado interno. Cabe señalar que este hallazgo solo debe extenderse a las empresas analizadas y no para el total de exportadores a Venezuela. Buena parte de las firmas no analizadas se localizan en la zona de frontera que incluye los departamentos de Santander y Norte de Santander.

Este estudio permite concluir que los problemas asociados a 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 se diversifiquen en tipos de productos y mercados de exportación.

Bibliografía

- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (BCV) (2003a). *Resultados del Producto Interno Bruto del tercer trimestre de 2003*. Recuperado de: <http://www.bcv.org.ve/c4/notasprensa.asp?Codigo=2983&Operacion=2&Sec=False> (19 de abril de 2013).
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (BCV) (2003b). *Producto Interno Bruto del Cuarto Trimestre de 2002*. Recuperado de: <http://www.bcv.org.ve/c4/notasprensa.asp?Codigo=2267&Operacion=2&Sec=False> (19 de abril de 2013).
- BÁRCENAS, Luis Arturo; CHIRINOS, Ana María y PAGLIACCI, Carolina (2011). "Transmisión de choques macroeconómicos en Venezuela: Un enfoque

- estructural del modelo factorial”, *Serie Documentos de Trabajo*, No 120. Banco Central de Venezuela.
- BERTHELON, Matías (2011). “Desempeño del sector exportador chileno: el rol de los márgenes intensivo y extensivo”, *Economía Chilena*, Vol. 14, No. 1, pp. 25-38.
- BESEDES, Tibor and BLYDE, Juan (2010). “What drives export survival? an analysis of export duration in Latin America”, *Working paper*. Georgia Institute of Technology and Inter-American Development Bank.
- BESEDES, Tibor and PRUSA, Thomas (2007). “The Role of Extensive and Intensive Margins and Export Growth”, *NBER Working Papers*, N°13628.
- CAMERA COLOMBO VENEZOLANA (CCV). (2011). *Cronología crisis diplomática Colombia-Venezuela*. Recuperado de: http://www.comvenezuela.com/index.php?option=com_content&view=article&id=326&Itemid=64 (15 de marzo de 2013).
- CARTAYA, Virginia; SÁEZ, Francisco y BOLIVAR, Wendy (2011). “Impacto de la política fiscal y monetaria en el Ciclo Económico de Venezuela. Un enfoque bayesiano.”, *Serie Documentos de Trabajo*, No 118. Banco Central de Venezuela.
- CIRERA, Xavier; MARIN, Anabel and MARKWALD, Ricardo (2011). “Explaining the Diversification Path of Exporters in Brazil: How Similar and Sophisticated are New Products?”, *Working Paper*, No 26. University of Sussex.
- COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN) (2004). *35 años de integración económica y regional: un balance para los países Andinos*. Recuperado de: http://www.comunidadandina.org/public/libro_36.htm (2 de marzo de 2013).
- DA COSTA, Nelson Camanho and ROMEU, Rafael (2011). “Did Export Diversification Soften the Impact of the Global Financial Crisis?”, *IMF Working Paper*, No 11/99.

- DALIMOV, R (2009). “The Dynamics of Trade Creation and Trade Diversion Effects Under, International Economic Integration”, *Current Research Journal of Economic Theory*, Vol 1, Issue 1, pp. 1-4.
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (DANE) (2012). *Base de datos de exportaciones de Bienes (1994-2012)*.
- EATON, Jonathan; ESLAVA, Marcela; KUGLER, Maurice and TYBOUT, James. (2007a). “Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence”, *Borradores de Economía*, No. 446.
- EATON, Jonathan; ESLAVA, Marcela; HERNÁNDEZ, Mónica; KUGLER, Maurice; MONTES, Enrique; Rueda, Miguel and TYBOUT, James (2007 b). “Mercados de Exportación: ¿Entramos, Salimos, Nos Quedamos?”, *Revista del Banco de la República*, No 951.
- EATON, Jonathan; KORTUM, Samuel and KRAMARZ, Francis (2008). “An Anatomy of International Trade: Evidence from French Firms”, *NBER Working Paper*, No 14610.
- ESGUERRA, María del Pilar; MONTES, Enrique; GARAVITO, Aarón y PULIDO, Carolina (2009). “El comercio Colombo-Venezolano: características y evolución reciente”, *Borradores de Economía*, No 602.
- LÓPEZ, Enrique; MONTES, Enrique; GARAVITO, Aarón y COLLAZOS, María Mercedes (2012). “La economía petrolera en Colombia (Parte I). Marco legal-contractual y principales eslabones de la cadena de producción (1920-2010)”, *Borradores de Economía*, No. 692.
- LÓPEZ, Enrique; MONTES, Enrique; GARAVITO, Aarón y COLLAZOS, María Mercedes (2013). “La economía petrolera en Colombia (Parte II). Relaciones intersectoriales e importancia en la economía nacional”, *Borradores de Economía*, No. 748.
- MOJICA, Almir Car y PAREDES, Joaquín (2004). “La economía Colombo - Venezolana y su impacto en la región de frontera. 1999 – 2003”, *CREE Banco de la República*. Recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/>

documentos/publicaciones/regional/ESER/bucaramanga/2004_enero.pdf (15 de mayo de 2013)

MONTES, Enrique; GARAVITO, Aarón; PULIDO, Carolina; HERNÁNDEZ, Monica y CABALLERO, Gustavo (2008). “El mercado venezolano en las exportaciones colombianas: Dependencia de los exportadores en 2006”, *Borradores de Economía*, No 492.

MONTES, Enrique; GARAVITO, Aarón y ESGUERRA, María del Pilar (2010). “Venezuela como destino de las exportaciones colombianas: evolución reciente y efecto sobre el panorama exportador y las firmas colombianas”, *Borradores de Economía*, No 621.

PAGLIACCI, Carolina y BARRÁEZ, Daniel (2009). “Oferta y demanda agregada: una representación de espacio de estados y cambios de régimen”. *Serie Documentos de Trabajo*, No 105. Banco Central de Venezuela.

PINEDA HOYOS, Saúl (2004). “Treinta y cinco años de integración andina: un balance de los cambios estructurales”. *CEPAL - Documentos de proyectos*. Recuperado de: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/24465/lcw29e_tema5.pdf (28 de junio de 2013)

SÁEZ, Francisco and PUCH, Luis (2004). “Shocks externos y fluctuaciones en una economía petrolera”, *Serie Documentos de Trabajo*, No 59. Banco Central de Venezuela.

SHAVER, Myles (2006). “The benefits of geographic sales diversification: How exporting facilitates capital investment”, *Carlson School of Management – Working Paper*. Recuperado de: <http://www.rhsmith.umd.edu/seminars/pdfs/2006/shaver.pdf> (11 de mayo de 2013)

SHEPERD, Ben (2010). “Geographical Diversification of Developing Country Exports”, *World development*, Vol. 38, No. 9, pp. 1217-1228.

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES (2012). Base de datos de estados financieros (2000-2011). Recuperado de: <http://supersociedades.gov.co/ss/dr-visapi.dll?MIval=sec&dir=466> (19 de mayo de 2013)

- TOVAR, Jorge and MARTINEZ, Luis Roberto (2011). “Diversification, Networks and the Survival of Exporting Firms”. *Documentos CEDE*, 2011-08. Universidad de los Andes.
- VOLPE, Christian and CARBALLO, Jerónimo (2008). “Is export promotion effective in developing countries? Firm-level evidence on the intensive and the extensive margins of exports”, *Journal of International Economics*, Vol. 76, No. 1, pp. 89-106.