

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

Enrique Montes U. - Aaron Garavito A. Carolina Pulido G.
Mónica Hernández F. - Gustavo Caballero O.

Abstract

This document analyzes the recent behavior of firms exporting to Venezuela and the dependence of their revenues on sales to this destination. We use the database of foreign trade at the transaction level held by the Colombian Bureau of Statistics (Departamento Nacional de Estadística DANE) and the financial balances of firms held by the Office for Supervision of Firms (Superintendencia de Sociedades). The analysis reveals that exports to Venezuela grew substantially last year, with a high share on total Colombian exports. Results at the level firm show that most of the firms exporting to Venezuela concentrate their foreign sales to this destination, but these sales do not constitute their principal source of revenues. However, a small number of firms with a high share on total exports to this country, report incomes highly dependant on sales to Venezuela. Exporters to Venezuela use to specialize themselves in serving a few number of markets, instead of diversifying destinations. This behavior deepened during the exporting boom of last years. A high proportion of firms exporting to this destination left the other markets they were attending in order to export only to Venezuela.

Resumen

En este documento se analiza el comportamiento reciente de las exportaciones a Venezuela. A nivel de firma, se analiza la dependencia de los ingresos frente a las ventas realizadas al vecino país en 2006. Para esto se utilizó la base de comercio exterior del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), y los balances de la Supersociedades. Esta revisión muestra que las ventas a Venezuela han crecido de manera importante en el último año, y representan una porción significativa del total de exportaciones del país. A nivel de firma, se observa que la mayoría de las empresas concentraron en Venezuela una porción significativa de sus ventas al exterior, pero éstas no fueron la principal fuente de sus ingresos operacionales. No obstante, un número reducido de firmas, que efectuaron una parte importante de las exportaciones a dicho país, registraron una alta dependencia de sus ingresos operacionales. Se encontró también que los exportadores a Venezuela tienden a especializarse en unos pocos mercados, en lugar de diversificar destinos. Esta tendencia se ha reforzado durante el auge de los últimos años, pues una proporción alta de exportadores a Venezuela abandonó los demás destinos a los que vendía para atender únicamente éste mercado.

Keywords: Exports, Venezuela, Dependency, Operational Incomes, Firms.

Palabras clave: Exportaciones, Venezuela, Dependencia, Ingresos operacionales, Empresas.

Clasificación JEL: F14; F19; D23; D29.

Primera versión recibida en abril de 2008; versión final aceptada en mayo de 2008.

Coyuntura Económica volumen xxxviii, No. 1, primer semestre de 2008, pp. 77-107. Fedesarrollo, Bogotá - Colombia.

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