

El comercio Colombo-Venezolano:  
características y evolución reciente

Por:  
María del Pilar Esguerra Umaña  
Enrique Montes Uribe  
Aaron Garavito Acosta  
Carolina Pulido González

# Borradores de ECONOMÍA

Núm. 602

2010



tá - Colombia - Bogotá - Col

# EL COMERCIO COLOMBO-VENEZOLANO: CARACTERÍSTICAS Y EVOLUCIÓN RECIENTE

María del Pilar Esguerra Umaña<sup>1</sup>  
Enrique Montes Uribe  
Aaron Garavito Acosta  
Carolina Pulido González

## RESUMEN

El comercio colombo-venezolano ha experimentado desde los años setenta varias fases de auge y crisis, pero su etapa de crecimiento más importante fue la registrada entre 2004 y 2009. Este crecimiento del comercio se dio en respuesta de una serie de políticas y acontecimientos económicos a ambos lados de la frontera.

En Venezuela, fueron determinantes las políticas del Presidente Chávez que han llevado a una transformación productiva de Venezuela y la burbuja de consumo experimentada por el auge de los precios del petróleo. En el caso de Colombia, no debe despreciarse el papel que han tenido las políticas económicas que, sin que sea totalmente evidente, han privilegiado la producción de bienes de consumo a través de mayor protección efectiva mediante aranceles altos. Fueron estas políticas que también permitieron que el desarrollo del comercio bilateral en este último período fuera un proceso de más “desviación” que “creación” de comercio. Esto hace que la sustitución de mercados que Colombia requiere para disminuir su dependencia no sea fácil e inmediata.

El impacto final de la caída del comercio con Venezuela en el largo plazo sería de una pérdida de exportaciones reales para Colombia de 3,08% y del PIB de 1,01. En Venezuela, por su parte los impactos sobre las ventas y el PIB serían mayores.

**Palabras clave:** Colombia, Comercio Exterior, Acuerdos Comerciales, Inversión Extranjera Directa, Balanza de Pagos, Tasa de Cambio.

**Clasificación JEL:** F13, F17, F21, F31, F47

---

<sup>1</sup> Para la elaboración de los ejercicios de simulación con el modelo de comercio GTAB se contó con la valiosa colaboración de Gabriel Piraquive y su equipo del DNP. Las opiniones de los autores no comprometen ni al Banco de la República ni su Junta Directiva.

## INTRODUCCIÓN

En este trabajo se analiza el comercio colombo-venezolano en el período comprendido entre 1995 y 2009. El propósito es no solamente analizar su evolución y sus características, relacionándolo con las políticas comerciales y económicas de los dos países, sino tratar de establecer el grado de vulnerabilidad de las economías colombiana y venezolana frente al cierre de la frontera.

La vulnerabilidad del comportamiento económico colombiano al intercambio bilateral opera por dos vías: por un lado, a través de las posibilidades de que los bienes que lo integran sean sustituidos por otros países proveedores en el mercado vecino, y por otro, la capacidad que tienen los exportadores colombianos de encontrar en otros destinos oportunidades para vender los productos que actualmente se dirigen al mercado venezolano. Si la sustitución por otros proveedores es costosa y difícil, no habrá una disminución rápida de los flujos de exportaciones y el impacto sobre la economía será pequeño y gradual. Así mismo, aunque Venezuela logre sustituir a los productos colombianos, si se encuentran otros destinos a dónde dirigir estos productos, no se espera un efecto significativo sobre el comportamiento económico de Colombia.

Las oportunidades de sustitución de este comercio, que actualmente se encuentra amenazado por causas políticas y económicas, dependen no solo del tipo de bienes que lo conforman y de las ventajas naturales y competitivas, sino también de las políticas económicas venezolanas y de las propias políticas económicas colombianas que lo afectan. Esas políticas que inciden sobre el comercio son tanto de largo como de corto plazo.

Sobre lo ocurrido en Venezuela, su transformación productiva y las políticas económicas que han determinado su transformación productiva, mucho se ha escrito, y aquí también se analizará. Sin embargo, un elemento adicional que aporta este escrito es el enfoque en el tema de la competitividad implícita en los flujos del comercio bilateral y del impacto que sobre esta variable han tenido también algunas políticas de nuestro país. Aquí se muestra que las políticas colombianas son responsables de un proceso de especialización en productos de consumo que a su vez generaron una excesiva concentración de las ventas no tradicionales en el mercado del vecino país en lugar de haber ayudado a una mayor diversificación de los destinos.

Esta discusión, por supuesto, tiene mucho que ver con aquella sobre los incentivos en Colombia para la exportación de bienes no tradicionales o industriales en general. La hipótesis que aquí se esboza es que la economía colombiana, por su estructura de protección a las actividades productivas de consumo, se ha ido especializando en exportar principalmente este tipo de bienes. Son estos productos además los que precisamente lo que le vende a Venezuela. Este es un factor que hace muy difícil en el corto plazo la sustitución de estas ventas a otros mercados que no demandan bienes de consumo colombianos a los precios que se venden en el vecino país.

La especialización colombiana en ciertos bienes de consumo es producto de varios factores, pero entre ellos sobresale la protección arancelaria que se otorga a estos productos. La actual estructura de protección que tiene Colombia que se adoptó en 1991 con la apertura económica y que se ha ido modificando un poco en los siguientes años. Dicha estructura de protección es elevada para los bienes de consumo como alimentos, textiles y confecciones e incluso automóviles, es decir, los bienes que vendemos en Venezuela.

Por su parte, el mercado venezolano también es altamente protegido no solamente por gozar de una estructura de protección muy semejante a la prevaleciente en Colombia –los dos países firmaron en 1994 un arancel externo común que cobijó a más de un 80% de las posiciones arancelarias-, sino porque existe una poderosa barrera para-arancelaria desde el año 2002: el control de cambios.

Así las cosas, la mayor parte de los bienes que Colombia le exporta a Venezuela son productos que tienen en ese mercado unas condiciones especiales de venta, con precios remunerativos dados por una protección elevada.

Por estas características del mercado de destino y por el hecho de que los productos colombianos entran libres de aranceles al mercado vecino, es que se puede afirmar que una buena porción del comercio colombo-venezolano que se ha desarrollado, sobre todo en los últimos cuatro años, no ha sido lo que en la literatura sobre el comercio internacional se conoce como “creación” de comercio, sino que es “desviación” de comercio. Se entiende por desviación de comercio el desarrollo de aquellos flujos que si no fuera por las condiciones especiales de ingreso y protección en el mercado venezolano no se habrían generado. Es decir, son flujos que están compuestos por productos en los cuales Colombia no es el productor más eficiente y ni de menor costo, sino que logra venderlos porque obtiene mejores condiciones que otros proveedores mundiales en el mercado venezolano<sup>2</sup>.

De esta situación se beneficiaron algunos exportadores industriales colombianos y de bienes del sector agrícola. Sin embargo, al mismo tiempo han creado una excesiva dependencia en el mercado venezolano. Como esos flujos se caracterizan por haber crecido en un ambiente de alta incertidumbre política, ahora que se requiere una mayor diversificación de los mercados, esta puede ser más compleja de lo que hasta ahora se ha evaluado. Como ya se dijo, la

---

<sup>2</sup> No se quiere decir aquí, sin embargo, que todo el comercio colombo-venezolano desarrollado en los últimos años posea estas características. Otra porción no despreciable de este intercambio está compuesta por flujos que no se desarrollaron de la noche a la mañana sino que llevan años introduciéndose en el mercado vecino y cuyos exportadores no solamente los dirigen al mercado venezolano sino que venden en otros destinos. Estos flujos son competitivos y lograrían colocarse en el mercado vecino aún en ausencia de condiciones especiales.

diversificación requiere de medidas más profundas y políticas económicas que incentiven otro tipo de especialización.

En este sentido, no bastará con otorgar líneas de crédito u organizar misiones comerciales especiales a otros países que eventualmente podrían sustituir a Venezuela como mercado de destino de las exportaciones. Seguramente se requerirán reformas mucho más profundas tales como una modificación de los incentivos a exportar y, entre ellos, un replanteamiento de fondo de la estructura arancelaria y otros incentivos tributarios que envían señales al aparato productivo induciéndole a especializarse en estos bienes que son de difícil sustitución a otros mercados. Tampoco será algo que se resuelve en poco tiempo, es probable que estos ajustes solo tengan impacto en el mediano plazo.

Así mismo, los problemas que hoy aquejan al comercio con Venezuela, revelan aspectos estructurales de las exportaciones colombianas, que tendrán que seguir siendo evaluados hacia el futuro. Ahora que nuestro país tiende a especializarse en la producción de bienes mineros, es importante que se busquen mecanismos para que las exportaciones no tradicionales continúen incentivándose, o por lo menos, se mitiguen los impactos negativos que esta nueva situación traerá y que potencialmente podrá perjudicar no solamente a los exportadores ya establecidos sino a potenciales sectores exportadores no tradicionales que aún no se han desarrollado. Tendrán que llevarse a cabo reformas comerciales de fondo para que esto no ocurra.

El trabajo se divide en cinco capítulos. En el primero se estudian todos aquellos aspectos que tienen que ver con el patrón del comercio entre los dos países y su evolución en el período de análisis. En el segundo, se analiza en mayor detalle el comportamiento de las principales ventas al mercado del país vecino. En el tercero, se analizan los flujos por regiones. En el cuarto, se presentan los resultados de una serie de modelos que pretenden medir la vulnerabilidad de la economía nacional y regional a estos flujos de comercio. En el quinto y último capítulo se presentan las conclusiones de este análisis. En los anexos se hace un análisis más detallado de las políticas económicas en Venezuela y su impacto sobre el comercio bilateral, se presentan algunos gráficos relevantes y se describen aspectos metodológicos.

## **I. EL COMERCIO COLOMBO VENEZOLANO 1995-2009: EVOLUCIÓN Y PATRONES**

Venezuela ha sido considerada tradicionalmente un mercado de “aprendizaje” para los exportadores colombianos. Desde sus primeras etapas de crecimiento a ese destino se dirigían mercancías que no se vendían en otras latitudes y que no solamente desafiaban la creencia de que Colombia era un país mono-exportador de productos primarios, sino que era capaz de vender bienes industriales con algún grado de sofisticación tecnológica. Aunque no ha sido del todo documentado, se pensaba que en una primera etapa los exportadores exportaban sus excedentes al vecino país y que éste servía de plataforma para luego empezar a exportar a otros mercados con menos ventajas naturales.

Esta característica de ser un mercado plataforma se privilegiaba con el ordenamiento de la integración andina, ya que el acuerdo procuraba que el comercio se fuera liberalizando gradualmente entre los dos países, pero que se mantuvieran las barreras frente a terceros. Como complemento a lo anterior, se establecieron los llamados Programas de Complementación Industrial que consistían en que los países se repartían las producciones de sectores estratégicos pero que requerían de economías de escala en su producción, para realizar un desarrollo industrial basado en el mercado andino. Muchos sectores fueron objeto de estos compromisos tales como el Automotor y Autopartes, Petroquímico, Químico, entre otros. Estos programas lograron diferentes grados de avance, pero aún hoy en día el comercio intrarregional está compuesto por algunos de estos productos desarrollados en virtud de estos programas.

Cuando se impulsó la Zona de Libre Comercio (ZLC) entre Colombia y Venezuela en 1991 se temió por el rumbo de este papel de “plataforma” que cumplía el vecino país. Por la liberación unilateral de aranceles a terceros que acompañó a la conformación de la ZLC se pensó que desaparecería el comercio complementario desarrollado por estos programas. Así mismo, se temió por el papel de plataforma para las ventas colombianas que cumplían los países vecinos, especialmente Venezuela. Al rebajar los dos países los aranceles de manera unilateral frente a otras naciones, se perdían las ventajas que propiciaban la “desviación” del comercio.

La rebaja de aranceles frente a terceros fue sustancial tanto de Colombia como de Venezuela (en Colombia ocurrió a comienzos de los noventa y en Venezuela a fines de los ochenta), pero de todas maneras se mantuvieron ventajas para el comercio bilateral, con aranceles de cero, mientras que los niveles frente a otros países fueron superiores (en promedio 11%). Es decir se mantuvo algún incentivo al intercambio intrarregional y para el desarrollo de la complementación industrial, pero se redujeron sustancialmente sus ventajas.

Al mismo tiempo, en estos años se autorizó a nivel andino la suscripción de acuerdos comerciales con terceros países que no fueran conjuntos, lo cual indudablemente sí terminaba con estas ventajas aún remanentes, pero con una cierta gradualidad. Esta gradualidad se derivaba del hecho de que los acuerdos comerciales otorgaban unos plazos para las reducciones arancelarias, que tendían a ser más largas si el sector al que cobijaban había sido objeto de compromisos andinos de complementación industrial.

A pesar de las creencias iniciales, Colombia no solamente no dejó de ser un abastecedor de importancia de productos a Venezuela después de la apertura de los dos países sino que el comercio bilateral comenzó a desarrollarse de manera acelerada en productos que no se exportaban a otros destinos. Así, a pesar de la apertura, la ZLC y la cercanía geográfica de las dos naciones permitieron consolidar a Venezuela como un mercado plataforma de exportación para muchos productos colombianos incluso después de 1991.

En parte este resultado se logró porque los países actuaron muy coordinadamente, especialmente en relación con los acuerdos comerciales que firmaron con países fuera del área. El más notorio fue el G3 (Grupo de los Tres, Colombia, Venezuela y México) por cuanto los compromisos fueron conjuntos, de tal manera que no se vulneraba la ZLC ni la Unión Aduanera parcial que tenían entre los dos.

Otros acuerdos que firmaron los países no fueron compartidos entre los dos como el acuerdo de libre comercio entre Colombia y Chile. A pesar de la vulneración que implicaba a los acuerdos bilaterales, dados los bajos niveles de intercambio entre estos dos países, no fue motivo de molestias en Venezuela.

Esto cambiaría más tarde con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos a finales de 2006. Venezuela desde un comienzo había señalado que no le interesaba firmar un acuerdo con el país del norte y Colombia lo negociaba junto con otros países andinos, con autorización de la CAN (incluyendo a Venezuela). Se sabía que este acuerdo produciría profundas transformaciones al interior de la comunidad andina puesto que al no respetar la semi Unión Aduanera (UA) vigente produciría perforaciones en el comercio así como vulneraciones de otros aspectos del mismo ordenamiento institucional. Sin embargo, los países se habían comprometido a tratar de armonizar con EEUU lo vigente a nivel andino para evitar el menor daño posible. Al final de la negociación esto se logró en algunos aspectos pero no en todos. Surgió entonces el dilema de si lo andino debía adecuarse al TLC o viceversa.

Entonces ya el malestar de Venezuela con el tratado era evidente. Desde un comienzo el vecino país había repudiado la negociación porque había preferido que el libre comercio regional se hiciera a través del ALCA. En la negociación del ALCA se sentían las tensiones por el liderazgo regional entre Brasil y EEUU. Venezuela prefería el liderazgo del primero y cuando se rompieron las negociaciones decidió que no participaría en un TLC andino con el país del norte. Finalmente tampoco lo hizo Bolivia y Ecuador terminó retirándose a raíz de los problemas presentados con EEUU por la expropiación a la compañía exploradora de petróleos de origen norteamericano, Occidental. Esta ruptura sería ya una de las manifestaciones de las claras diferencias en las líneas políticas de los gobiernos de Colombia y Perú, por un lado, y de Venezuela, Ecuador y Bolivia, por otro.

A raíz de la firma del TLC entre Colombia y EEUU, Venezuela decidió su retiro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Este retiro requiere que le siga aplicando los privilegios y preferencias que otorgaba por cuatro años más, los cuales vencen en diciembre de 2011. A partir de entonces desaparecerá la ZLC, la aplicación del AEC y de otros compromisos que haya adquirido el vecino país en el marco andino durante más de 40 años de funcionamiento.

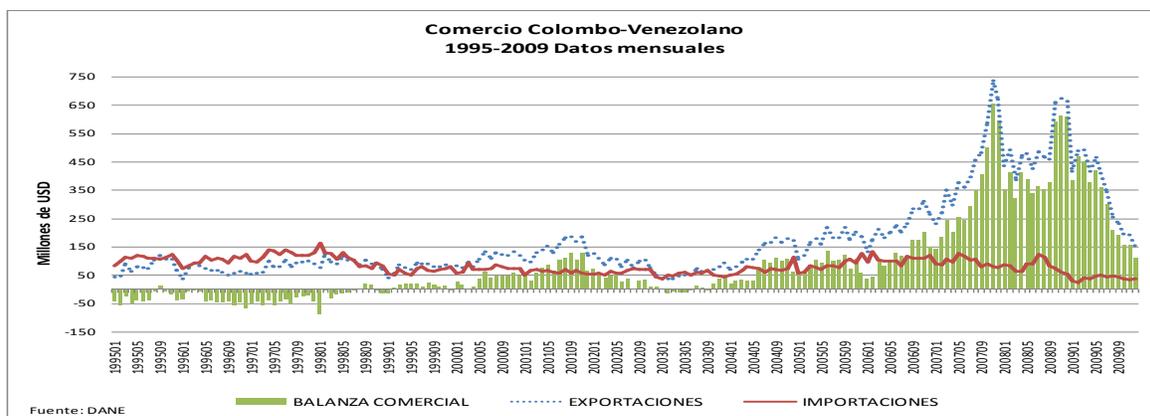
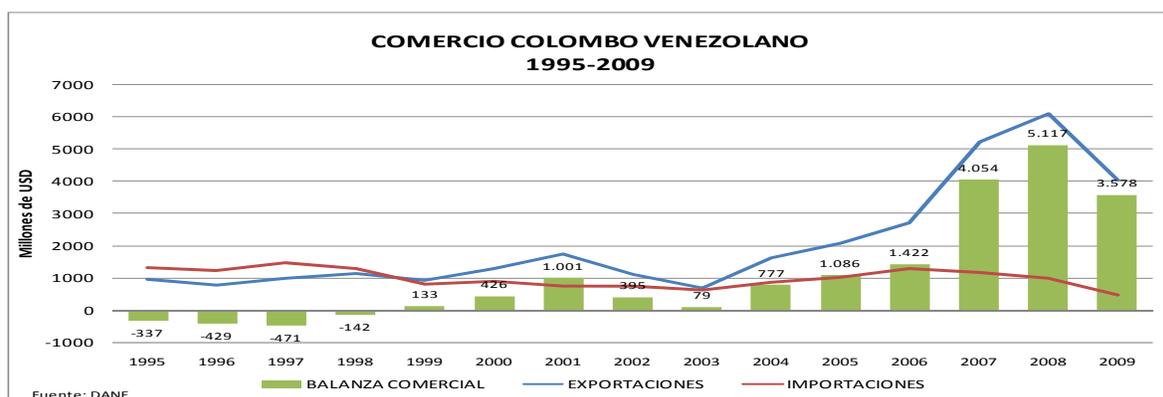
A pesar de aún hallarse en vigencia la ZLC entre los dos países, a partir del segundo semestre de 2009 se empezaron a adoptar algunas medidas restrictivas de los flujos comerciales desde Colombia. Entre ellas, los traslados de los

productos de las listas de importaciones que se pueden transar al tipo oficial al dólar permuta o libre, las demoras en los pagos y la no renovación de permisos sanitarios. Todo esto se aplicó en respuesta a factores de tipo político, pero vino a sumarse a un deterioro en el comportamiento económico del vecino país que amenaza prolongarse durante 2010 y 2011. Por ello, las perspectivas de este intercambio no son alentadoras en el futuro inmediato.

## 1. Evolución del Comercio Bilateral

En el Gráfico 1 puede apreciarse la evolución del comercio bilateral entre 1995 y 2009. Como se ve allí el comercio permaneció en niveles inferiores a los US\$1000 millones con altibajos hasta 2003. Es después de ese año, cuando inició el proceso de mayor crecimiento de su historia, como se puede apreciar en el Gráfico 1. Como ya se dijo, este crecimiento ha estado liderado por las ventas de productos colombianos, con lo cual se ha consolidado una balanza comercial muy favorable a nuestro país, que el año anterior alcanzó los \$5117 millones. Las compras de Colombia al vecino país, que hasta 1999 eran superiores a nuestras ventas, han venido disminuyendo a partir de 2006.

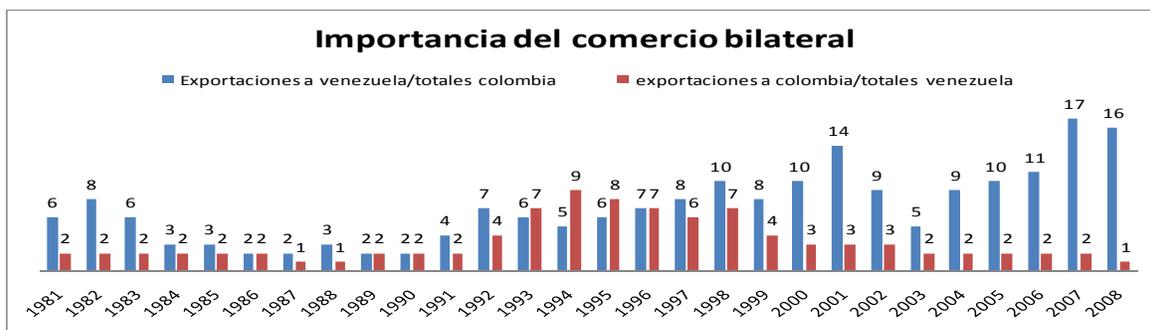
**Gráfico 1**  
**Comercio Colombo Venezolano. 1995-2009**



Fuente: Elaborado con base en DANE

Al tiempo que esto ocurría, las importaciones venezolanas en general se incrementaron sustancialmente. Como se aprecia en el Gráfico 2, pasaron de US\$14689 millones en 2000 a \$48000 millones a finales de 2008. Es decir, aumentaron en 185% este lapso de nueve años bajo el mandato de Chávez.

**Gráfico 2**



En lo que respecta a las importaciones por países de procedencia, en el contexto regional, las procedentes de Perú han sido las más dinámicas, aunque de niveles todavía bajos, con un crecimiento del 626%. Las de Colombia son las más importantes y le siguen en dinamismo, al pasar de US\$1100 millones en 2000 a US\$6700 millones, con un aumento de 526%. Otras igualmente dinámicas han sido las procedentes de Brasil, que han aumentado en 400% y las de Argentina 300%.

Como se ve, han sido todos los países latinoamericanos, y no solo Colombia, quienes han aprovechado el auge importador de Venezuela. Aunque sobre una base reducida, vale la pena recalcar el dinamismo de las compras que hace Venezuela del Perú: con tasas de crecimiento altas, fabricación de prendas de vestir (7953% de crecimiento entre 2000 y 2008), fabricación de minerales no metálicos, fabricación de maquinaria y equipo, fabricación de textiles y fabricación de papel y productos de papel, entre otros. Son algunos de los sectores que representan las principales exportaciones de Colombia a Venezuela, con lo cual se ve que sí hay posibilidades de sustitución de las ventas de productos colombianos con los que ofrecen otros países latinoamericanos y en particular Perú.

**Gráfico 3**



**Fuente: Elaborado con base en BCV**

Durante el segundo semestre de 2009 las autoridades venezolanas tomaron medidas concretas para sustituir el comercio con Colombia. En el mes de septiembre, por ejemplo, llevaron a cabo negociaciones con la presidente Kirchner de Argentina para la firma de 22 acuerdos comerciales que incluyen la compra de alimentos tales como carne, leche, arroz, maíz y soya y transferencia tecnológica para la producción de los mismos. También incluyen la compra de algunos de los 10,000 vehículos automotores cuya compra suspendió de Colombia y que ahora se comprarán a Argentina y Brasil. Estos acuerdos vienen a complementar otros que ha estado firmando Venezuela con otros países como la China.

Esta sustitución podrá ocurrir en el mediano plazo aunque no estará ajena a varias complicaciones. Argentina puede sustituir las importaciones de alimentos, pero no es tan claro que pueda hacerlo en otros bienes como textiles y químicos o productos de la construcción y papel, por lo que se prevé que la sustitución no sea inmediata y que cuando se haga se produzca algún desabastecimiento en el vecino país. Además hay que tener en cuenta los costos de importación de un país como Argentina, que tendría que hacerse por vía marítima<sup>3</sup>. Así como el país austral puede sustituir algunos flujos de comercio, otras naciones como la China, Brasil o Perú podrán aprovechar la disminución de las compras de Colombia para aumentar su participación en el mercado del vecino país.

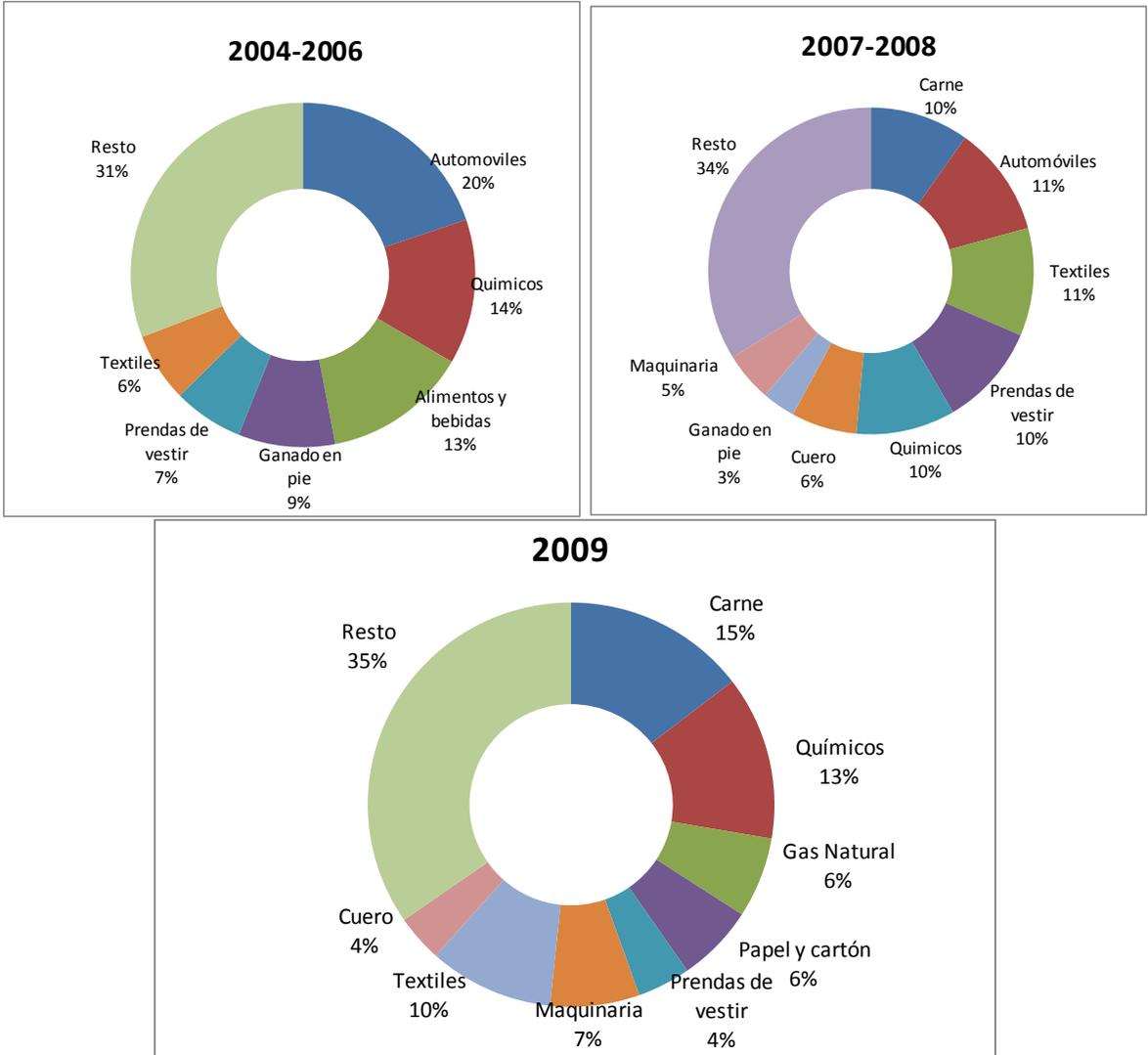
## **2. Patrón de Comercio**

Como consecuencia de las transformaciones de la economía venezolana y de las propias políticas económicas de los dos países, en el período 2004-2008 se

<sup>3</sup> En un reciente informe de Economist (2009) se cita un estudio del Banco Mundial en el cual en Venezuela se requiere un plazo de 71 días para importar bienes por los puertos a un costo de US\$2900 por contenedor, lo cual es bastante superior al promedio de la región latinoamericana que es de 22 días y US\$1400.

desarrolló un patrón de las exportaciones colombianas un poco distinto al existente en el pasado y, en particular, del que se desarrolló durante los noventa. En esta nueva composición persistieron las ventas de productos tradicionalmente comerciados por los dos países como los textiles y los químicos pero adquirieron mayor importancia otros que antes no la tenían como las carnes y los vehículos automotores. En el Gráfico 4 se ve la composición de las ventas colombianas al mercado del vecino país en todo el período 2004-2009,

**Gráfico 4**  
**COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES A VENEZUELA 2004 A 2006, 2007 A 2008 Y 2009**



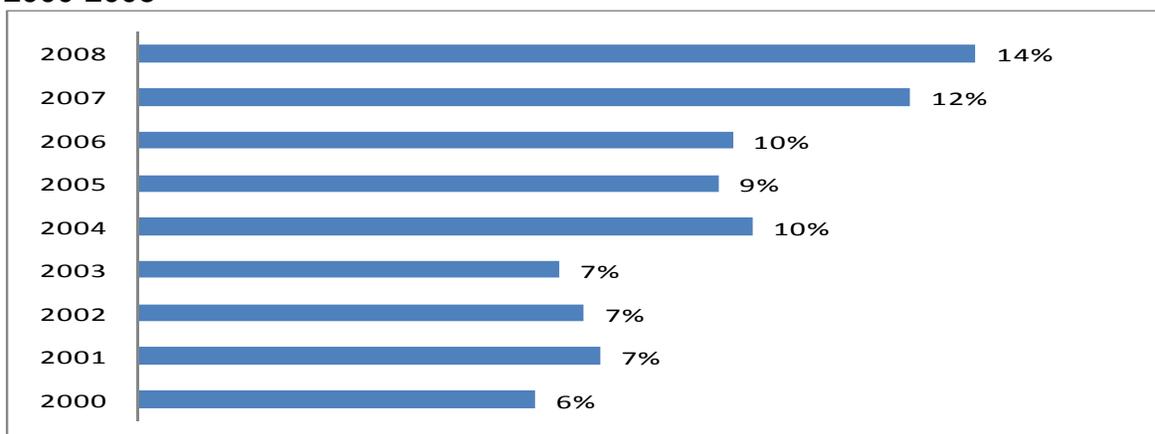
Fuente: DANE

En su mayoría (91%) los bienes que Colombia le exportó a Venezuela fueron productos industriales, y como ya se ha explicado, nuestro país es el segundo proveedor de importancia del vecino país, después de EEUU, país que concentra el 28% de la compras.

Los cambios en la composición de las ventas colombianas se puede apreciar por subperíodos. Entre 2004 y 2006 los principales productos de exportación eran resto (22%), automóviles (20%), químicos (14%) y alimentos (13%) y ganado en pié (9%). Entre 2007 y 2008, los años de mayor auge fueron resto (30%), automóviles (11%), textiles (11%), prendas de vestir (11%), carne (10%), químicos (10%) y cueros (6%). Vemos en estos cambios la gran preponderancia que adquirió la carne procesada (en canal) en estos flujos, cuestión que se explica por las medidas que tomó el Ministerio de Agricultura en 2007 para desincentivar la exportación de ganado en pié a cambio de la carne procesada. Esto hace que muchos rubros que antes tenían mayor peso en los flujos como los automóviles y los químicos perdieran participación.

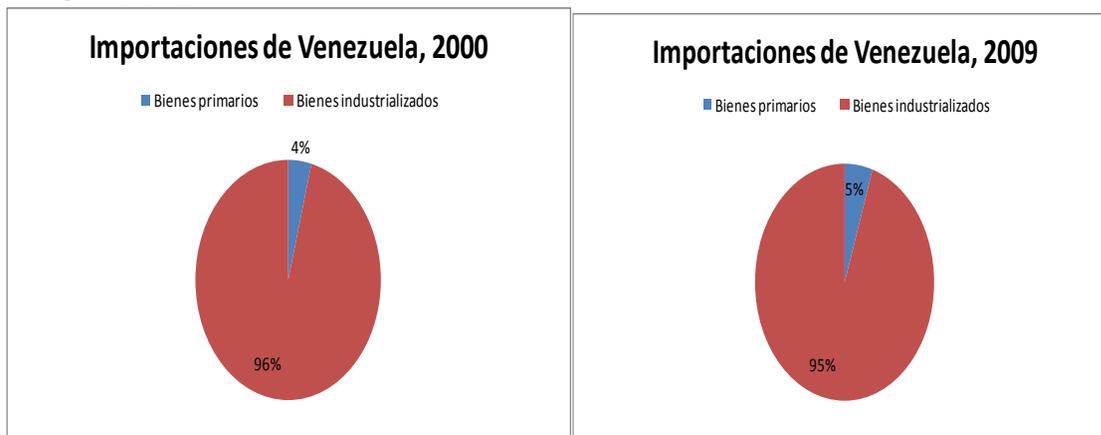
En 2009 comienza el declive del comercio colombo-venezolano y como consecuencia de ello se registra un nuevo cambio en la composición del mismo. Los automóviles pierden peso completamente por las restricciones impuestas en el vecino país, y como consecuencia de ello, resto (35%), carne que siguió exportándose en la primera parte del año aumenta (15%), químicos (13%), textiles (10%) y maquinaria (7%) aumentan sus participaciones. En la segunda mitad del año todas estas compras caen pero se mantienen estas participaciones porque la caída afecta a todos los grupos, con excepción de la carne, en magnitudes semejantes. A la carne si se le restringe completamente como consecuencia de la no renovación de los permisos sanitarios para importación.

**Gráfico 5**  
**PARTICIPACIÓN DE COLOMBIA EN LAS IMPORTACIONES DE VENEZUELA, 2000-2008**



**Fuente: BCV**

**Gráfico 6**  
**COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE VENEZUELA SEGÚN TIPO DE BIEN**

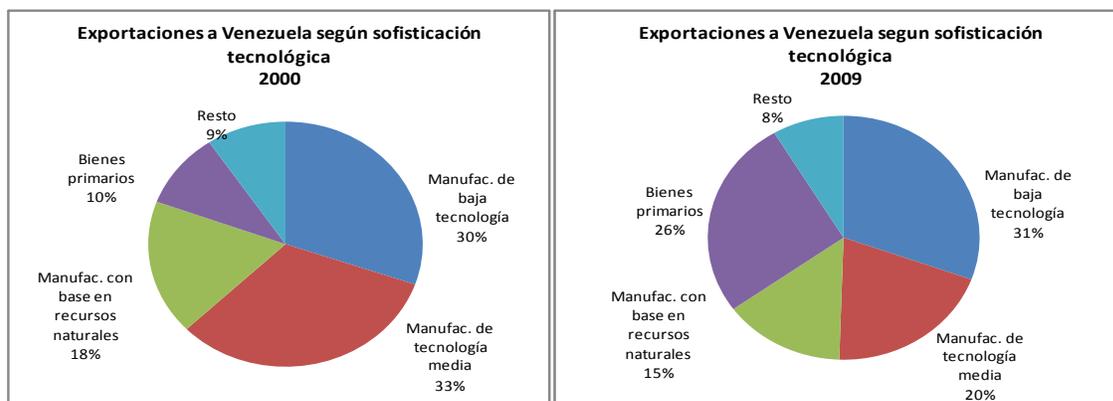


**Fuente: Elaborado con base en BCV**

Aunque las ventas colombianas aumentaron en términos de los bienes primarios dirigidos al mercado venezolano, en el vecino país no hubo un cambio similar en la composición de sus importaciones hacia más bienes primarios, como se aprecia en el Gráfico 6. Esto significa que Colombia tuvo que desplazar a otros proveedores tradicionales de Venezuela.

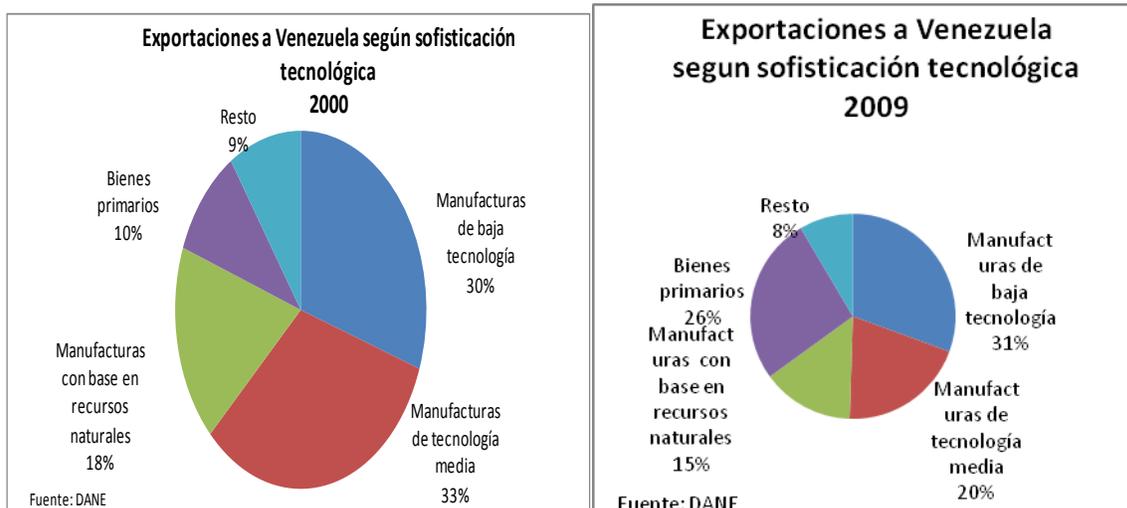
Otra forma de ver el patrón del comercio es según el grado de sofisticación tecnológica de los bienes que lo conforman. Esto se puede evaluar mediante la metodología de clasificar los bienes industriales según su contenido tecnológico. También utilizando esta metodología se puede ver un cambio en la composición del tipo de mercancías que se venden en el vecino país.

**Gráfico 7**  
**COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS A VENEZUELA POR GRADO DE SOFISTICACIÓN TECNOLÓGICA**



**Fuente: Elaborado con base en DANE**

## Gráfico 8 IMPORTACIONES VENEZOLANAS SEGÚN GRADO DE SOFISTICACIÓN TECNOLÓGICA



**Fuente: Elaborado con base en BCV**

Como se aprecia en el Gráfico 8, mientras que a comienzos de la década, las manufacturas que se vendían en el vecino país eran de en su mayoría de tecnología media (37%), seguidas por las de baja tecnología (35%), aquellas basadas en recursos naturales (20%) y manufacturas de alta tecnología (8%), para mediados de 2009 la composición había variado a 48% de baja tecnología, 27% de tecnología media, 18% basadas en recursos naturales y 7% de alta tecnología.

¿Qué ha hecho que varíe este patrón? ¿Quiere decir esto que ha dejado de ser Venezuela la “plataforma” de las exportaciones colombianas en los últimos años, adonde se exportaban productos de tecnología media y alta para volverse un simple mercado que absorbe excedentes de los productos consumidos en Colombia, principalmente manufacturas basadas en recursos naturales y de baja tecnología? Sin duda, el auge reciente de la demanda del vecino país se aprovechó por los productores de bienes primarios como los alimentos y fue menos acentuado para otro tipo de bienes.

Podemos también comparar este cambio en la composición de los bienes exportados al vecino país con lo ocurrido con las importaciones totales de Venezuela y su composición por grado de sofisticación tecnológica de los bienes. Como se aprecia en el Gráfico 8, efectivamente se notan algunos cambios, en particular, un aumento de la participación de las manufacturas basadas en recursos naturales de 12 a 17% del total de importaciones entre 2000 y 2009. Esto seguramente puede atribuirse a un aumento de las importaciones de alimentos. También se nota un aumento de la participación de las manufacturas de baja tecnología de 6 a 11% del total de importaciones del vecino país en este mismo período. Es decir, este cambio en el patrón de las importaciones venezolanas fue

más generalizado, Colombia lo aprovechó, y muy probablemente puede asociarse con las políticas económicas del Gobierno venezolano mencionadas más atrás.

Así mismo, es posible afirmar que en los últimos años al tiempo que crecían las ventas que tradicionalmente se han hecho a Venezuela, se desarrolló con gran dinamismo un nuevo tipo de comercio con el vecino país, un poco distinto al que prevaleció en el pasado. Este comercio se concentró en aquellos productos que sustituyeron a la producción venezolana en declive por las políticas del vecino país ante un incremento inusitado de la demanda. Este nuevo tipo de comercio que se desarrolló no estaba orientado a aprovechar esta característica que tenía el vecino país de ser una “plataforma” de exportación hacia otros mercados. Como se mostrará más adelante, este comercio que se desarrolló en los últimos años con Venezuela, fue lo que típicamente se conoce en la literatura económica como “desviación” de comercio.

¿Qué implicaciones tiene este análisis sobre las posibilidades de sustitución de las exportaciones colombianas en el mercado del vecino país que se cierne como amenaza permanente? Aunque a estas alturas del análisis no tenemos todos los elementos para responder a esta pregunta, si se puede afirmar que al menos desde el punto de vista de la sofisticación tecnológica es más fácilmente sustituible un flujo de un bien que no es tan sofisticado que otro que lo es más. Desde este punto de vista, las ventas colombianas al vecino país hoy en día son más vulnerables para ser sustituidas de lo que eran en el pasado. No se quiere decir con ello que se pueda hacer inmediatamente. Hay otras ventajas que aporta Colombia como proveedor a Venezuela y una muy importante es la cercanía geográfica y su consecuente impacto sobre los costos de transporte.

### **3. Protección efectiva y Creación y Desviación de comercio entre Colombia y Venezuela**

Colombia adoptó su actual arancel de aduanas en su mayoría en el año de 1991 cuando se realizó la apertura económica. En ese entonces se adoptó un arancel escalonado por grados de elaboración que otorgaba la mayor protección a los bienes de consumo (20%) y la menor a los bienes de capital (10 y 5%). Los bienes intermedios tenían un nivel medio de protección semejante al del promedio de la estructura arancelaria, de 11,6%. En 1994 se adoptó el arancel externo común andino que tenía criterios semejantes pero que implicó la modificación de algunos niveles arancelarios, muchos de ellos aumentaron, pero con Venezuela se logró acordar casi un 90% de las partidas arancelarias.

En ese momento se consideraba que se deseaba mantener una estructura que protegiera a los bienes de consumo que eran las producciones más consolidadas a nivel regional.

Esta estructura de protección sin bien en niveles fue mucho menor a la que imperaba en el pasado de todas maneras siguió otorgando una mayor ventaja a los bienes de consumo e intermedios producidos en los países de la región. Es

decir, implícitamente favorecía la desviación de comercio aunque en menor magnitud que las políticas vigentes con anterioridad a 1991. En este mismo año se consolidó la ZLC entre Colombia y Venezuela como ya se mencionó.

El comercio colombo venezolano creció de manera acentuada durante los primeros años noventa en respuesta a estas medidas. En este período, la creación de comercio fue una de las principales características de los flujos desarrollados. En el reciente auge 2004-2008 puede ser mucho mayor la desviación, como se analizará a continuación.<sup>4</sup>

Para analizar este aspecto del comercio bilateral, el de la “desviación” vs. la “creación”, un elemento que es importante estudiar es el grado de protección del que gozan los bienes intercambiados a ambos lados de la frontera. En particular, los productos colombianos de exportación a ese mercado. La hipótesis es que en la medida que estos bienes sean sujetos de mayor protección en ambos mercados muy posiblemente representen “desviación” de comercio. Entre mayor sea la protección otorgada en el mercado de origen y destino, mayor la probabilidad de constituir “desviación” de comercio. Esto obviamente permite obtener conclusiones sobre su susceptibilidad de ser sustituidos rápidamente en el mercado venezolano.

Para ello se ha estimado la protección efectiva de los distintos bienes comercializados y los exportados a Venezuela. La tasa de protección efectiva (TPE) se mide teniendo en cuenta la existencia de insumos no transables (que, por definición, no pueden ser valorados a precios internacionales) y de impuestos y subsidios internos con efectos equivalentes a medidas en frontera, aconseja trabajar con una definición más amplia: La TPE es la diferencia entre el valor agregado por unidad de producto en una situación de intervención y el valor agregado por unidad en una situación alternativa sin intervención, como porcentaje del valor agregado en la situación alternativa. Esto se resume en la siguiente fórmula cuya derivación se puede ver en el Anexo 3 de este trabajo

$$TPE_j = \frac{v_j - \sum_i A_{ij}^* p_i - \sum_n A_{nj}^* p_n}{1 - \sum_i A_{ij}^* - \sum_n A_{nj}^*} \quad \text{TPE General}$$

El Cuadro 1 resume la estructura de la protección efectiva en Colombia y se calculó con base en datos y cálculos del DNP: La estructura escalonada del arancel colombiano implica que los bienes de consumo poseen una protección efectiva promedio simple de 31,3% y ponderada de 33,1%, los bienes intermedios

---

<sup>4</sup> Según Echavarría (1998), entre 1990 y 1995 las exportaciones de Colombia y Venezuela entre sí crecieron cinco veces más rápidamente que las que se dirigieron al resto del mundo, y que la “creación” de comercio fue mucho más importante que la “desviación” durante este período, medido como la proporción entre importaciones y consumo aparente por productos, situación especialmente notoria en productos como textiles, calzado y confecciones provenientes de Colombia. Estos datos son interesantes porque la situación puede haberse modificado sustancialmente en épocas más recientes con el auge comercial de 2004-08

de 11,5 y 11,9 y los bienes de capital 6,8 y 7,5%, respectivamente. Estos niveles de protección efectiva son aún altos y se han incrementado producto de una serie de movimientos arancelarios que se han producido en los últimos años. El promedio simple de la protección efectiva del arancel colombiano es de 16,2% y el ponderado de 17,1%<sup>5</sup>

**Cuadro 1**  
**Protección Efectiva en Colombia 2007**

P R O T E C C I O N E F E C T I V A E N C O L O M B I A - 2 0 0 7		
	P r o m e d i o S i m p l e	P r o m e d i o p o n d e r a d o
<b>B i e n e s</b>		
Consumo	3 1 , 3 0	3 3 , 1 0
Intermedios	1 1 , 5 0	1 1 , 9 0
Capital	6 , 8 0	7 , 5 4
P r o m e d i o a r a n c e l	1 6 , 1 6	1 7 , 1 0
<b>S e c t o r e s</b>		
Alimentos	5 4 , 0 0	
Automóviles	4 0 , 0 0	
Textiles	3 2 , 0 0	
Confecciones	2 9 , 0 0	
Electrodomésticos	2 8 , 0 0	
Petroquímicos	2 8 , 0 0	
Cosméticos	2 7 , 0 0	

Fuente: Cálculos propios con base en estimaciones del DNP (Véase anexo )

La observación de la información del Cuadro 1 nos permite deducir también que, por grupos de productos, los que poseen mayores niveles de protección efectiva son los alimentos, automóviles, textiles, confecciones, petroquímicos y cosméticos. Estos son precisamente los bienes que Colombia le exporta a Venezuela.

<sup>5</sup> Su nivel puede evaluarse si se les compara con los niveles arancelarios que prevalecían en Colombia y América Latina antes de la apertura económica. En Echavarría (1998) se muestra que que 1990 el promedio arancelario de Bolivia era 14,3%, el de Colombia 44%, el de Ecuador 32,5%, el de Venezuela 20% y el de Perú 63%. Todos ellos disminuirían los promedios a niveles del 11-16% como producto de la apertura. Sin embargo, en muchos casos, ciertamente los de Venezuela y Colombia conservarían niveles elevados de la protección para cierto grupo de productos y los bienes de consumo en general, como se aprecia en el Cuadro 1.

Para poder evaluar esta situación, se calculó el promedio de la protección efectiva de los principales bienes exportados a Venezuela. Esta información se presenta en el Cuadro 2.

**Cuadro 2**  
**Tasa de protección efectiva**

<b>TPE (2007) de las Exportaciones de Colombia a Venezuela</b>		
<b>2006 - 2009</b>	<b>% Valor Exportado</b>	<b>TPE (%)</b>
<b>Bienes de Consumo</b>	<b>52,1</b>	<b>119,35</b>
No duraderos	37,9	143,45
Productos Alimenticios	16,7	298,67
Confecciones de textiles	11,0	21,69
P. Farmaceuticos y de Tocador	4,9	17,51
Duraderos	14,1	54,54
Vehículos de transporte particular	7,9	75,95
Máquinas y aparatos de uso doméstico	2,7	31,29
Muebles y otro equipo para el hogar	1,8	23,17
<b>Bienes Intermedios</b>	<b>34,0</b>	<b>18,76</b>
Productos agropecuarios no alimenticios	15,2	23,76
Productos químicos y farmacéuticos	7,0	22,46
Productos mineros	4,9	16,05
<b>Bienes de Capital</b>	<b>14,0</b>	<b>21,52</b>

Cálculos de los autores con base en DNP

Como se puede apreciar en el Cuadro 2, la tasa de protección efectiva de los bienes que Colombia le exporta a Venezuela tienen niveles mucho mayores que el arancel en general. Para los bienes de consumo esta tasa es de 119,3% (frente a 33,1%), para los intermedios es de 18,7% (frente a 11,6%) y para los bienes de capital de 21,5% (frente a 6,7%). El promedio de la protección efectiva en Colombia de los bienes exportados al vecino país es de 87%.

¿Qué significa que los bienes que Colombia exporta a Venezuela tengan tan altos niveles de protección en nuestro mercado? Por un lado, que estos bienes deben tener precios altos y que logran venderse en el mercado vecino a precios similares porque allá deben gozar también de altos niveles de protección. En efecto, como ya se ha dicho el arancel venezolano es similar al colombiano y además hay un sistema de control de cambios que eleva la protección arancelaria propiamente dicha. Esto implica además que los bienes que Colombia le exporta a Venezuela probablemente no son bienes producidos en condiciones eficientes y competitivas, ya que no hay presión para que ello sea así. Dados los altos precios a los que se

pueden vender en el mercado interno y en el mercado de exportación lo más seguro es que no haya presiones por la eficiencia. Sin embargo, esta última afirmación podrá ser confirmada con otros análisis a nivel de empresa, que será objeto de otro trabajo que se publicará próximamente.

Esto último nos da algunos elementos de juicio para afirmar que el comercio que creció en los últimos años hacia el vecino país posiblemente fue “desviación” de comercio. Esto permite concluir que es un flujo conformado por bienes que si las autoridades venezolanas desean sustituir con los provenientes de otros países, lo podrían hacer porque encontrarían proveedores a precios más bajos que los colombianos.

#### **4. Evolución de las ventas de los principales productos**

Un aspecto que conviene destacar es la disímil evolución histórica de los principales rubros que constituyen las exportaciones de Colombia a Venezuela.

Los Gráficos en que está basado este análisis se presentan en el Anexo 2. Como se ve allí se registra el comportamiento de las ventas de algunos de estos productos se exportaron de manera significativa de Colombia a Venezuela durante los últimos años. La peculiaridad de este análisis es que se presentan las ventas desde 1991. Entre los productos que se vendieron principalmente en los últimos años, pero que no constituyeron exportaciones importantes en años pasados, se destacan el ganado, la carne, algunas confecciones, electrodomésticos y alimentos.

Allí también se puede ver un segundo grupo de productos que se exportaba esporádicamente o en baja intensidad al mercado del vecino país antes del auge 2004-2008, y que en los últimos años incrementó significativamente sus ventas. Entre ellos, se encuentra el calzado, los automóviles, algunos plásticos, algunas confecciones, las autopartes, el maquillaje, los cables y el papel. Por último, se puede clasificar un tercer grupo, conformado por los productos consolidados en el mercado venezolano, cuya principal característica es que ya exportaba significativamente a Venezuela y lo siguió haciendo durante el reciente auge de las ventas al vecino país, pero en una proporción creciente. En este grupo están productos como los petroquímicos, los químicos y algunos plásticos

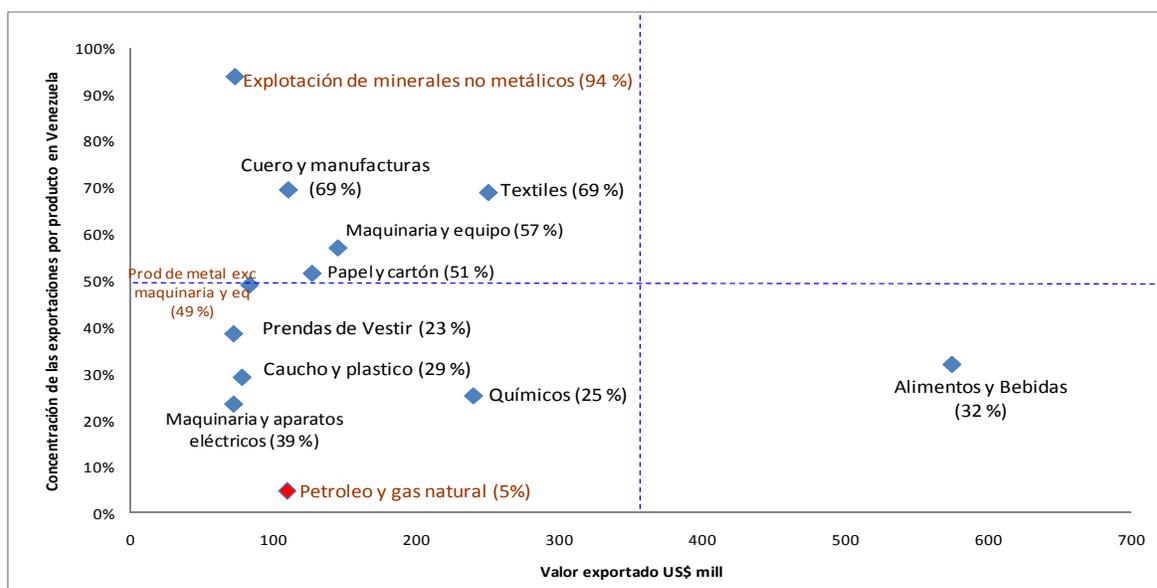
Esta evolución nos permite inferir que los exportadores más asentados en el mercado vecino y que probablemente seguirán vendiendo a pesar del cierre del mercado son los del último grupo. Los que seguramente experimentarán más dificultades para sustituir mercados son los del primer grupo. Por su parte, en el segundo grupo subsisten productos que serán fácil de sustituir en otros mercados con otros con mayores dificultades.

También podemos asimilar estas categorías a aquellos flujos que probablemente representan “desviación de comercio”. Los del grupo 1 definido atrás seguramente representan este tipo de flujos, mientras que los del grupo 2 no tienen un perfil tan definido en términos de desviación de comercio

## II. DEPENDENCIA SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES A VENEZUELA

¿Cuáles son esos sectores cuyas ventas dependen especialmente del mercado venezolano? En el Gráfico 9 se presentan estos sectores distribuidos de acuerdo con la concentración de las exportaciones a Venezuela y el valor exportado.

**Gráfico 9**  
**CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES A VENEZUELA POR SECTORES**



**Fuente: Elaborado con base en DANE**

Como se puede ver, en el cuadrante de la izquierda arriba están los sectores que exhiben mayor concentración en sus ventas a Venezuela. Estos sectores son la explotación de minerales no metálicos (94%), cuero y manufacturas (69%), textiles (69%), maquinaria y equipo (57%) y papel y cartón (51%). Sin embargo, como se ve allí, no son estos precisamente sectores que se caractericen por un alto valor exportado. Sin embargo, serían estos los que más se impactarían de un cierre del mercado del vecino país.

Por otro lado, en el cuadrante de abajo a la derecha están los alimentos cuyas ventas se concentran en Venezuela en 32% pero que sí representan un alto valor exportado. Y en el cuadrante de la izquierda abajo están sectores como los de productos metálicos (49%), prendas de vestir (23%), caucho y plástico (29%) químicos (25%) y maquinaria eléctrica (39%) y gas natural (5%), que se

caracterizan por exportar poco en valor y por tener sus ventas más diversificadas en términos de los mercados. En principio, se considera a este último grupo de sectores es el menos vulnerable a un cierre del mercado venezolano.

Adicionalmente de los productos que se exportan a Venezuela cuales tienen a dicho destino como único mercado de exportación y por lo tanto no podrían encontrar rápidamente un mercado alternativo. Para esto se trabaja la información de comercio exterior al mayor nivel de desagregación, posiciones arancelarias.

### **Cuadro 3**

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

<b>Grupo</b>	<b>Monto exportado US\$ mill</b>	<b># posiciones arancelarias</b>
Part% >95%	1825	443
80%<Part%<	1305	314
50%<Part%<	1481	529
20%<Part%<	1162	644
Part% <20%	319	803
Total general	6092	2733

Los resultados agregados para el año 2008 (Cuadro 3) muestran que a Venezuela se despacharon 2710 grupos de productos, de los cuales 436 concentraron en dicho destino más del 95% de sus exportaciones totales, y respondieron por el 30% de las ventas al vecino país en 2008. 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 interno. En la medida en que la concentración a Venezuela es más baja la probabilidad de que se puedan diversificar destinos se puede incrementar debido a que ya hay presencia en otros mercados.

## Cuadro 4

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

Clasificación CIU	C >95%		80% > C <95%		50% > C <80%		C <50%		Total	
	# de posiciones arancelarias	Valor exportado								
Alimentos y bebidas	34	825	13	46	21	87	67	175	135	1,132
Agropecuarios	24	243	5	11	2	2	17	2	48	258
Cuero y zapatos	10	156	11	266	17	49	25	11	63	481
Productos de metal excepto maquinaria y equipo	21	141	15	3	35	17	102	43	173	204
Textiles	53	132	51	299	70	171	99	92	273	694
Explotación de minerales no metálicos	10	79	4	3	2	6	5	1	21	90
Madera y corcho	8	36	5	5	8	8	23	3	44	53
Prendas de vestir	11	34	31	70	62	330	72	118	176	552
Químicos	60	28	35	85	62	117	280	382	437	612
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	11	27	9	2	13	5	62	5	95	39
Minerales no metálicos	19	26	12	29	17	62	61	65	109	182
Maquinaria y equipo	61	20	49	188	85	77	174	42	369	327
Automotores y autopartes	9	19	16	63	14	184	42	28	81	294
Papel y cartón	19	19	9	2	17	127	39	92	84	240
Metalúrgicos básicos	21	9	7	25	11	6	43	44	82	84
Caucho y plástico	13	6	11	7	26	36	77	145	127	194
Muebles	13	5	10	25	17	59	72	38	112	126
Otro equipo de transporte	5	4	1	5	6	3	11	11	23	22
Maquinaria y aparatos eléctricos	14	3	10	5	27	106	93	81	144	195
Edición e impresión	5	2	4	41	6	15	16	46	31	104
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	8	2	1	0	6	9	24	6	39	17
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	2	0	1	0	2	0	11	1	16	2
Minerales metálicos	2	0							2	0
Otros	3	0	3	125	0	0	12	2	16	128
<b>Total</b>	<b>436</b>	<b>1,815</b>	<b>313</b>	<b>1,305</b>	<b>526</b>	<b>1,477</b>	<b>1,427</b>	<b>1,430</b>	<b>2,700</b>	<b>6,027</b>

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. Puntualmente son: carne, semen bovino, suelas y tacones de caucho o plástico, cuchillas de meta, cuero y pieles entre otros (ver Cuadro 4)

### III. IMPACTOS REGIONALES

A raíz del cierre de la frontera ha surgido el interrogante sobre qué tan importante es el comercio de las distintas regiones del país con Venezuela. Aunque este es solo una parte del comercio total con el vecino país, y un cierre de la frontera afecta negativamente a todo el comercio porque más de un 90% de los bienes comerciados se mueven por tierra, en este escrito vamos a analizar algunas peculiaridades de este comercio a nivel regional.

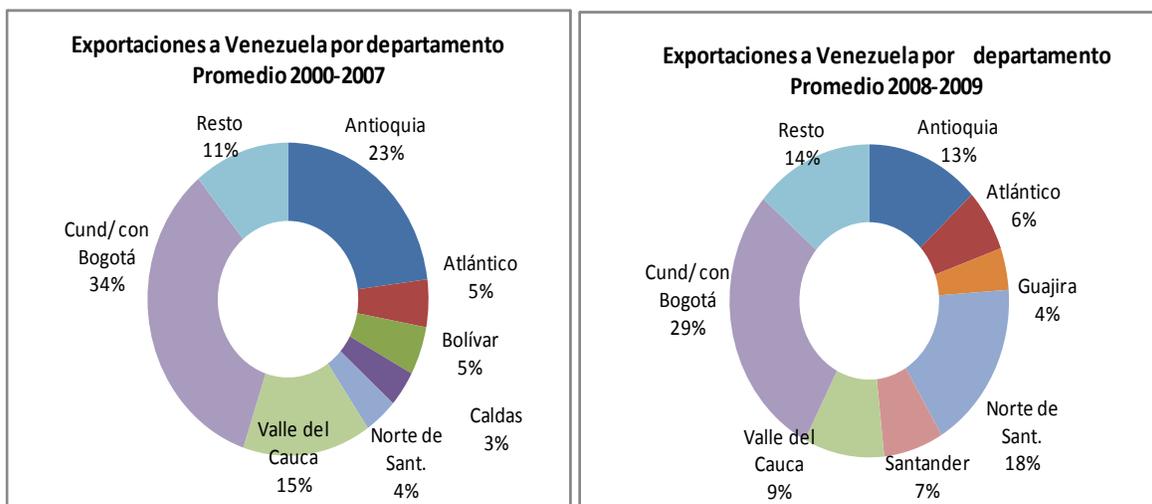
En los análisis tradicionales del comercio colombo venezolano se ha concedido una importancia muy grande al comercio de las regiones de frontera. Durante la crisis de los ochenta, los flujos de intercambio regional hacia Venezuela se subdividían en dos categorías: el comercio registrado y el no registrado. Aunque sobre este último no se tenía una cuantificación precisa, en esas primeras etapas de desarrollo del comercio binacional se calculaba en 10% del comercio total y se estimaba que el comercio fronterizo podía alcanzar un 30% del intercambio.

Por definición el comercio de los departamentos de frontera que aquí se estudia es aquel que proviene de departamentos de la frontera con Venezuela y básicamente analizaremos las exportaciones que desde allí se dirigen al mercado del vecino país.

Su composición se concentra principalmente en bienes de consumo provenientes de industrias regionales. Por su alta sensibilidad al tipo de cambio, puede cambiar de sentido y composición con rapidez, dependiendo de las políticas económicas coyunturales que se apliquen a cada lado de la frontera. Aparte de la tasa de cambio es también sensible al comportamiento económico a ambos lados de la frontera. Así mismo, tiene gran influencia sobre él la existencia y efectividad de los controles cambios y de precios. Distorsiones en estas variables, la tasa de cambio y los precios de los productos de consumo, generalmente derivadas de la existencia de controles, producen incentivos no solamente a que los flujos cambien volátilmente de un lado al otro, sino que inducen fenómenos de triangulación del comercio muy difíciles de controlar.

Como veremos más adelante hay regiones de Colombia que dependen muy intensamente del comercio con el país vecino, regiones que pueden experimentar una caída abrupta de su PIB como consecuencia de cualquiera de estos movimientos. La más afectada sin duda es Norte de Santander y por ello recurrentemente en ese departamento han tenido que aplicarse medidas especiales cuando suceden eventos económicos y políticos que afectan el comercio.

**Gráfico 10**  
**COMERCIO CON VENEZUELA POR DEPARTAMENTOS**



Fuente: DANE

Como se puede apreciar en el Gráfico 10, los grandes departamentos son los que más representan dentro del comercio colombo-venezolano. Antioquia, Bogotá, Cundinamarca y Valle.

## Cuadro 5

### Exportaciones a Venezuela por Departamento

Mill de USD

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ANTIOQUIA	343	450	283	142	347	456	543	1.194	880	473
CUNDINAMARCA	424	550	387	228	527	769	1.010	1.711	1.829	1.113
VALLE DEL CAUCA	204	303	219	120	232	259	336	495	532	399
NORTE DE SANTANDER	39	41	19	14	27	58	151	598	1.202	621
ATLANTICO	68	89	54	42	65	80	112	323	366	279
CALDAS	44	56	30	23	64	103	114	212	277	172
SANTANDER	27	46	18	20	37	55	48	167	330	340
BOLIVAR	75	89	59	50	98	103	97	119	129	72
CESAR	5	23	7	10	129	153	149	147	75	55
GUAJIRA	0	1	4	0	0	3	0	2	126	268
RISARALDA	28	36	17	9	12	23	41	68	59	87
CORDOBA	6	8	4	1	12	2	48	82	126	73
CAUCA	7	19	14	10	15	10	19	28	27	25
SUCRE	0	8	1	1	3	0	2	31	82	43
ARAUCA	0	0	0	0	30	11	22	13	3	1
RESTO	36	24	12	26	25	11	11	20	50	29
Total	1.308	1.742	1.127	696	1.623	2.098	2.702	5.210	6.092	4.050

Fuente: DANE

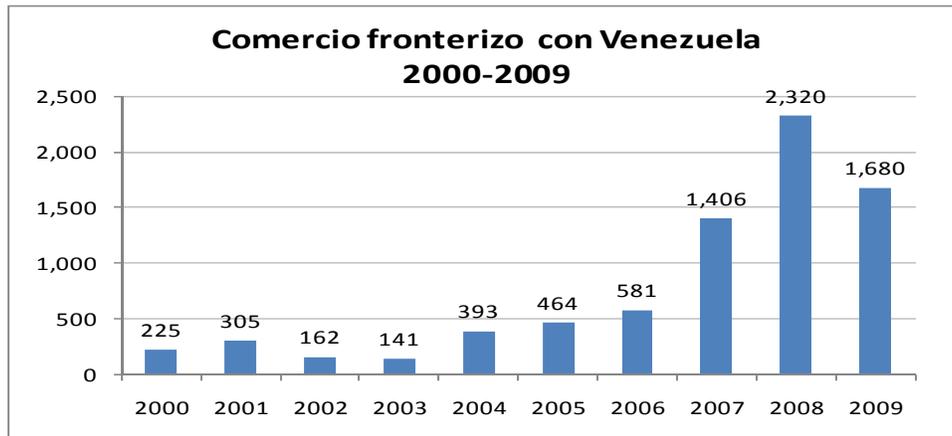
### Fuente: DANE

Sin embargo, no puede despreciarse la participación de Norte de Santander, que además ha ganado participación en los últimos años. Como puede verse en el Cuadro 5, entre 2004 y 2008 el comercio de este departamento con Venezuela pasó de US\$27 millones a US\$1202 millones, con un crecimiento muy notorio

Si sumamos el valor de las exportaciones de los departamentos que podemos denominar “fronterizos” con Venezuela como son además de Norte de Santander, Santander, Guajira, Arauca y algunos de la costa como Sucre, Atlántico y Magdalena, podemos obtener un cálculo del valor del comercio de los departamentos de frontera.

En el Gráfico 11 se puede apreciar que este comercio creció de manera rápida y sostenida desde comienzos de la década hasta 2008, e incluso a una tasa más alta que el comercio total, ya que el primero lo hizo a una tasa anual del 100%, mientras que el segundo de 40% entre 2000 y 2008. Debido a este dinamismo el comercio proveniente de departamentos fronterizos en 2008 llegó a representar US\$2.320 millones, el 38% del total del comercio entre los dos países.

**Gráfico 11**



**Fuente: DANE**

Dado el crecimiento exhibido y la importancia que tiene este comercio aparte del impacto que tiene un cierre de la frontera sobre el PIB del país en su conjunto, también es importante evaluar el peso que tienen este comercio sobre el PIB de las regiones. El cálculo realizado para el último año disponible en cuanto a las estadísticas del PIB regional, es decir, 2007, indica que el peso que tiene el comercio con Venezuela dentro del PIB de los departamentos fronterizos es de 1,6%.

Sin embargo, visto de manera individual el impacto es diferente. Para el departamento de Norte de Santander, el comercio con Venezuela representa el 4,4% de su PIB, para Santander 0,6%, para Arauca 0,9%, para la Guajira 0,1%, para Bolívar 2,0% para Atlántico 1,8% y para otros departamentos de la Costa ( Sucre, Cordoba, Magdalena y Cesar), 1,5%.

**Gráfico 12**



**Fuente: Calculado con base en DANE**

#### **IV. EL IMPACTO DE UNA DISMINUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A VENEZUELA**

Intentar medir el impacto que tendría un cierre abrupto de las exportaciones de Colombia a Venezuela es una tarea compleja. Son tantos los factores que influyen que para medir estos efectos hay que recurrir a instrumentos sofisticados, tales como los modelos de equilibrio general. Con la colaboración del Departamento Nacional de Planeación (DNP) se ha utilizado un modelo de esta naturaleza -más conocido como el GTAB- para simular estos impactos. Vale la pena aclarar que modelos como este tienen también sus limitaciones<sup>6</sup>. En este caso, el modelo tiene unas altas elasticidades de sustitución hacia otros mercados, cuestión que aquí con lo discutido, puede que no sea estrictamente cierto en el corto y mediano plazo.

Este modelo refleja la estructura de la economía y el comercio es el correspondiente al año 2004 y los impactos que aquí se presentan corresponden a los de largo plazo. Utilizando este modelo, se simuló una situación en la cual el

<sup>6</sup> En ocasiones, por ejemplo, se les califica de pesimistas porque no son capaces de predecir el surgimiento de nuevos productos de exportación, ya que se basan en la estructura de la economía en un año dado

choque de disminución de las ventas colombianas hacia ese destino fuera de 60%<sup>7</sup>.

**Cuadro 6**  
**RESULTADOS MACRO DE LA SIMULACIÓN**

Agregados macroeconómicos- Colombia	
Indicador	Crecimientos
PIB real	-1,01
Consumo real	-0,51
Exportaciones reales	-3,08
Importaciones reales	-3,95
Tasa de cambio real	1,15
Remuneración a los factores de producción	
Factor	Crecimientos
Trabajo calificado	-0,99
Trabajo no calificado	-1,17
Capital	-1,15

**Fuente: Modelo GTAB, DNP**

Como se puede apreciar en el Cuadro 3, con un cierre parcial del comercio como el descrito, la caída del PIB en Colombia sería de -1,01%, la disminución del consumo de -0,51%. Las exportaciones reales disminuirían en total -3,08%, y las importaciones reales en -3,95%. Como es de esperarse, ceteris paribus, esto último tendría un efecto devaluacionista real de 1,15%. Por su parte, las remuneraciones en Colombia caerían en -0,99% para el trabajo calificado y de -1,17% para el trabajo no calificado y -1,15% para el capital. En Venezuela, los impactos podrían ser aún mayores<sup>8</sup>.

En el Cuadro 5 se presentan los efectos más importantes sobre distintos sectores que registran los mayores valores de exportación al mercado del vecino país.

**Cuadro 7**  
**SECTORES MAS AFECTADOS CON UNA DISMINUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A VENEZUELA**

Exportaciones colombianas	Variación	Producción sectorial	Variación
Ganado	-57.14%	Vehículos	-21.92%
Vehículos	-43.60%	Ganado	-6.58%
Carne	-40.39%	Textiles	-6.26%
Lácteos	-36.68%	Maquinaria y equipo	-5.19%
Cereales	-27.16%	Vestidos y confecciones	-3.64%
Maquinaria y equipo	-14.76%	Azúcar	-2.87%
Textiles	-14.05%	Carne	-1.81%
Otros minerales	-11.47%	Productos químicos y plásticos	-1.80%
Otros productos animales	-10.90%	Productos de papel - impresiones	-1.57%
Azúcar	-9.24%	Otros productos alimenticios	-1.53%

Como se puede apreciar, el sector más perjudicado en términos de sus exportaciones sería el de producción de ganado, con una caída de -58%, seguido por el de vehículos con -43%, el de la carne procesada con -40,4%, el de los lácteos con -36%, el de los cereales con -27%, y el de la maquinaria y equipo con -14,8%, entre otros. Por su parte los sectores que más verían disminuida su producción serían los vehículos con una caída del -21,9%, el ganado con una disminución de -6,58%, los textiles con -6,26%, entre los más importantes. Todos estos efectos, como ya se dijo, son de largo plazo y después de que opere un proceso de sustitución de mercados que seguramente ocurrirá. Así, algunas de las ventas que se realizan actualmente al vecino país se dirigirían a otros destinos. Los principales mercados a los que Colombia lograría sustituir las ventas que actualmente dirige a Venezuela serían Ecuador, Estados Unidos, América Central y América Latina. Esta sustitución es el factor más importante para evitar un impacto mayor sobre el PIB en Colombia como consecuencia de una posible restricción comercial.

## **V. REFLEXIONES FINALES**

El comercio colombiano-venezolano ha experimentado desde los años setenta varias fases de auge y crisis, pero su etapa de crecimiento más importante fue la registrada entre 2004 y 2009. Este crecimiento del comercio se dio en respuesta de una serie de políticas económicas a ambos lados de la frontera. En Venezuela, fueron determinantes las políticas del Presidente Chávez que han llevado a una transformación productiva de Venezuela y la burbuja de consumo experimentada por el auge de los precios del petróleo.

En el caso de Colombia, no debe despreciarse el papel que han tenido las políticas económicas que han privilegiado la producción de bienes de consumo a través de mayor protección efectiva. Esta producción de bienes de consumo, cuyos bienes son especialmente dirigidos al mercado interno, encontró un nicho de mercado en Venezuela, donde también se otorgaba una protección importante y se ofrecían altos precios a los productores colombianos. Por esto, Colombia poseía la oferta de productos que demandó el vecino país y de esta manera se desarrolló de manera tan acentuada el flujo comercial en los últimos años.

Aunque los productores colombianos se beneficiaron de manera importante de este comercio, la pregunta es si este dinamismo era sostenible dadas las características con las cuales se desarrollaron los flujos.

Tal como aquí se ha argumentado, la evidencia sugiere que el comercio que este desarrollo fue producto de la “desviación”, más que “creación” de comercio, y por lo tanto, es susceptible de ser sustituido por las autoridades del vecino país si estas deciden abrirse a otros socios comerciales. Aunque dicha sustitución no

será fácil e inmediata, sí se podrá lograr en un mediano plazo. En Colombia podrá retardar una recuperación de las exportaciones que han disminuido de manera importante con la crisis, mientras que en Venezuela muy posiblemente generen desabastecimiento y mayor inflación.

Estos resultados no se reflejan en toda su magnitud en los resultados de las simulaciones efectuadas con el modelo GTAB del DNP. Según este modelo, la pérdida del mercado venezolano para las ventas colombianas sería de 60% en un comienzo –equivalente a un aumento de los aranceles de 200%- pero luego el país podría sustituir esta pérdida de mercado vendiendo en otros destinos. De esta manera, el impacto final sería de una pérdida de exportaciones reales de tan solo 3,08% y del PIB de 1,01.

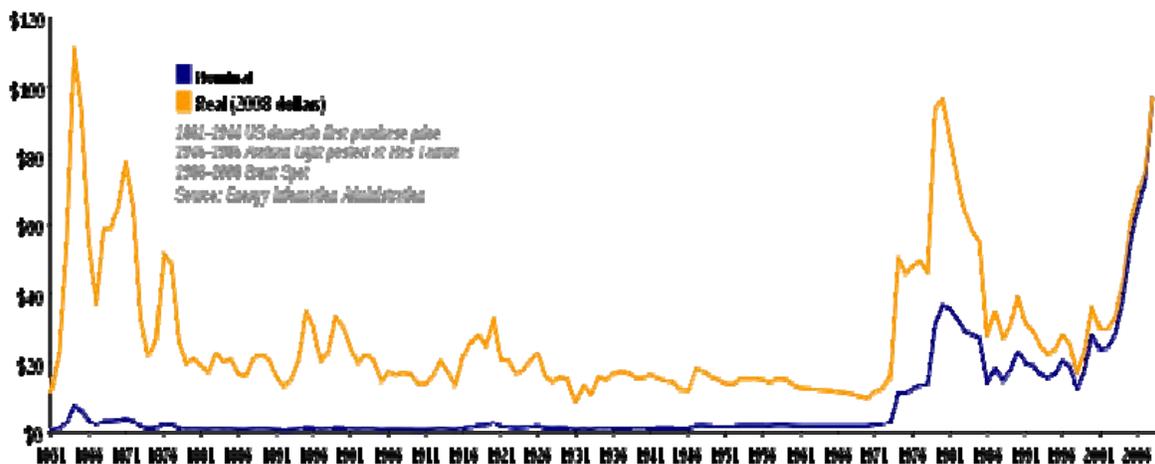
En Venezuela, por su parte los impactos sobre las ventas y el PIB serían mayores. Esta sustitución de mercados para Colombia y de proveedores para Venezuela resulta crucial para medir el impacto sobre el PIB en ambos lados de la frontera. Sin embargo, otros modelos como los de J Botero y del Banco de la República arrojan con supuestos similares caídas de la producción en Colombia entre 1 y 1,3% del PIB en el largo plazo.

## ANEXO

### ANTECEDENTES Y CONTEXTO DEL COMERCIO BILATERAL

El comercio colombo venezolano comenzó a desarrollarse desde comienzos de los años setenta, cuando el ingreso del vecino país se incrementó sustancialmente por efecto del alza de los precios del petróleo. Como se recordará, a partir de 1970 el precio del barril de crudo comenzó un formidable ascenso, por el aumento del consumo mundial de petróleo (Gráfico 1). A este aumento se unió el estallido de la cuarta guerra árabe israelí produciendo aumentos aún mayores del petróleo. El aumento del precio del crudo se prolongó hasta 1973, cuando comenzó a bajar, pero por un período corto, puesto que a finales de la década de los setenta experimentaría un nuevo auge.

**Gráfico 1**  
**EVOLUCIÓN DEL PRECIO NOMINAL Y REAL DEL PETRÓLEO EN MERCADOS INTERNACIONALES 1861-2007**



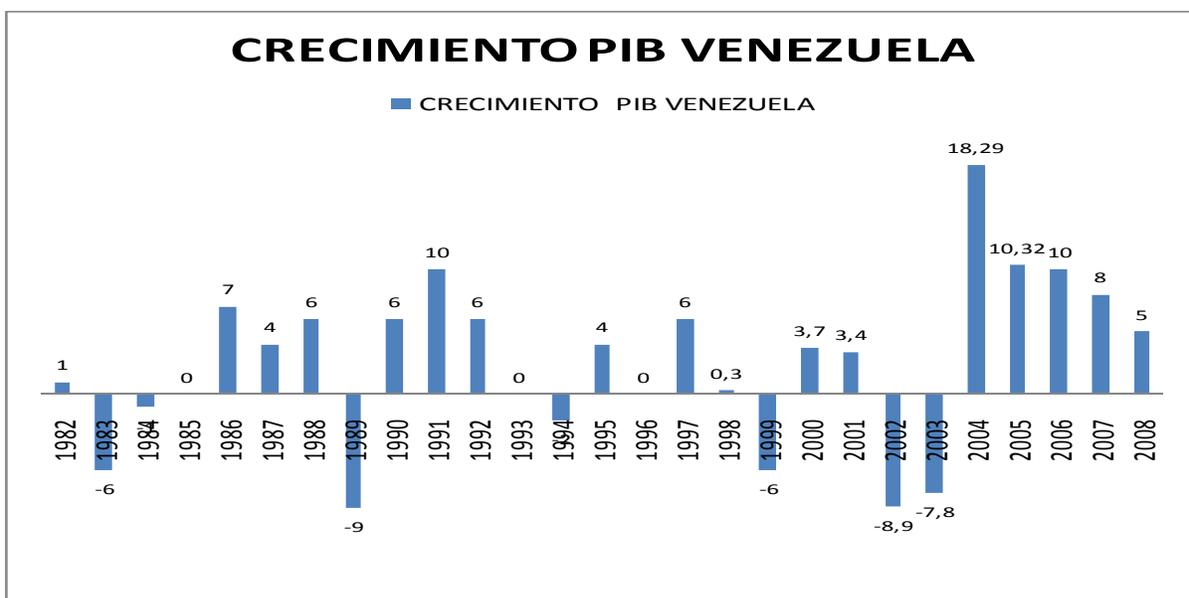
#### Fuente:

La economía del vecino país siempre ha sido menos diversificada que la colombiana, y este rasgo se ha ido acentuando con el paso del tiempo. Esto se refleja no solamente en el bajo peso que tiene la producción manufacturera dentro del PIB, sino el porcentaje que representan las ventas de productos diferentes del petróleo dentro de las exportaciones venezolanas: menos de 6%. Esta última proporción ha variado poco, incluso ha descendido desde comienzos del SXX. Esto principalmente como producto de la preponderancia del petróleo en la

economía y los efectos de una tasa de cambio fija en términos nominales y con tendencia permanente a la revaluación. La situación anterior ha llevado a describir la economía venezolana como una que padece la Enfermedad Holandesa.

En los años setenta, en cambio, Colombia poseía una producción de bienes de consumo que se constituyó en el principal rubro de exportación a la nación vecina, que aunque se caracterizaba por importar mercancías de otras naciones del mundo, encontraba ventajas de precios en los productos colombianos por su cercanía geográfica.

**Gráfico 2**  
**CRECIMIENTO ECONÓMICO EN VENEZUELA 1982-2008**



**Fuente: Elaborado con datos del Banco Central de Venezuela (BCV)**

Hasta finales de los setenta las ventas de productos colombianos al vecino país no alcanzaban los US\$1000 millones y representaban apenas un 1% de nuestras ventas externas. A pesar de que estos números no parecen demasiado importantes, las ventas no tradicionales de nuestro país si encontraban en Venezuela uno de sus principales destinos. Esta proporción aumentó hasta casi 2% entre 1970 y 1980, revelando un importante dinamismo de las ventas colombianas.

1. 1983: Primera crisis del comercio

A comienzos de los ochenta, más exactamente en 1983, se registró la primera de las tres crisis que ha experimentado comercio colombo-venezolano en su historia.

En ese año, producto de la agudización de la crisis de su deuda externa, el país vecino abandonó la paridad de 4,50 bolívares por dólar vigente por más de veinte años y devaluó su moneda. Entonces, las exportaciones colombianas, principalmente las de frontera, cayeron abruptamente, generando efectos adicionales sobre el crecimiento regional en nuestro país y que profundizó los estragos que también tenía en Colombia el problema de la deuda externa.

Después de este episodio, el comercio bilateral tardó en recuperarse, ya que durante buena parte de la década de los ochenta el vecino país experimentó problemas en su manejo económico. Hasta 1989 mantuvo un régimen de tipos de cambio múltiples, controles de precios y subsidios a la gasolina y otros productos. Además, el crecimiento de la economía vecina, en promedio fue bajo tal como se aprecia en el Gráfico 2.

La crisis se prolongaría hasta finales de la década de los ochenta a través de los gobiernos de Herrera Campins (1983-86) y Lusinchi (1986-89), quienes en su afán por mantener el tipo de cambio y evitar una escalada inflacionaria, establecieron y mantuvieron un estricto control de cambios combinado con subsidios y controles de precios a los bienes de consumo. A pesar de ello, fue necesario seguir devaluando la moneda del país vecino y el manejo cambiario fue perdiendo efectividad por una gran incidencia de la corrupción. Al final de la década la economía del país vecino presentaba fuertes desequilibrios macroeconómicos, bajo crecimiento e inflación creciente.

Como respuesta a los pobres resultados que tuvieron las autoridades económicas en estos años para lograr un crecimiento equilibrado en el vecino país, Venezuela fue uno de los primeros países en adoptar las reformas liberalizadoras que se llevaron a cabo también en otros países de América Latina. Con la llegada de Carlos Andrés Pérez por segunda vez al poder en 1989 (su primer período había sido entre 1973 y 1979) su Gobierno se caracterizó por la adopción de reformas económicas que buscaron eliminar todas aquellas medidas, que habían estado vigentes desde la crisis de 1983, caracterizadas por los fuertes controles administrativos sobre la tasa de cambio y los precios de los bienes de consumo.

Durante estos años se quiso alcanzar la libertad cambiaria y adoptar medidas complementarias tales como la reducción sustancial de los aranceles, los permisos de importación y los subsidios que se habían instaurado en años anteriores. Pero, sin duda, la medida que más polémica generó fue el intento de aumentar el precio del combustible –tradicionalmente subsidiado en el vecino país- a niveles del mercado internacional.

Las reformas, especialmente esta última, no fueron bienvenidas por la población que se alzó en contra de ellas y sobrevino la revuelta popular más conocida como el “Caracazo” en octubre de 1989. Este alzamiento llevó a la revisión de algunas normas. También fue esta revuelta la responsable de una de las mayores caídas del PIB en la historia del vecino país como se aprecia en el Gráfico. A pesar de ello, se continuó con el proceso de liberalización del comercio en Venezuela y de eliminación de subsidios y controles.

En Colombia, por su parte, precisamente en ese año, se iniciaba el proceso de apertura aunque de forma un poco más gradual. Como consecuencia de la liberalización del comercio por parte de los dos países, el intercambio bilateral volvería a comportarse con gran dinamismo en los siguientes años. Gracias a estas reformas además fue posible avanzar en el proceso de integración andino que durante los ochenta estuvo estancado, y en 1991 se estableció por primera vez una Zona de Libre Comercio (ZLC) entre los dos países. Vale la pena señalar que este objetivo de la ZLC entre Colombia y Venezuela había sido muy esquivo hasta entonces. Por más de 21 años que en ese momento tenía de existencia del Grupo Andino se buscó, pero fue solamente cuando los dos países adoptaron sus aperturas comerciales unilaterales frente a terceros, cuando realmente se pudo alcanzar.

La situación económica del vecino país también mejoró a comienzos de los noventa (ver Gráfico 1), pero las reformas siguieron siendo cuestionadas por la población que no se acostumbraba a muchas de ellas que implicaban la eliminación de subsidios del Estado. Esto, entre otros factores, fue uno de los detonantes del fallido golpe de Estado que propiciaría el entonces coronel Hugo Chávez en 1992.

## **2. 1996-1999: Segunda crisis del comercio**

Hacia mediados de los noventa, volvieron a presentarse dificultades en Venezuela, esta vez como consecuencia de la crisis financiera que experimentó el país y que se venía gestando desde la década anterior. Se estima que esta crisis financiera fue muy costosa en términos del PIB (algunos autores calculan que resolverla habría costado entre 15 y 20 puntos del PIB) y se propició por un aumento importante de las tasas de interés que hasta entonces estaban subsidiadas.

Como consecuencia de esta crisis, la actividad económica perdió nuevamente dinamismo y se presentaron desajustes en las cuentas fiscales y externas que llevaron al restablecimiento de los controles de cambios y de precios. Como consecuencia de ello, el comercio bilateral volvió a reducirse y se generaron

tensiones al lado y lado de la frontera principalmente asociadas con las demoras en los pagos por las exportaciones colombianas. Sin embargo, prevalecía el espíritu de integración entre los dos países y las dificultades se superaron con un tratamiento especial que se otorgó a Colombia para la repartición de divisas en aras de conservar los avances tan notorios logrados con el establecimiento de la ZLC a comienzos de esa década. Esta ZLC ya incluso se había convertido en una casi completa Unión Aduanera cuando en 1994 se logró concertar con la vecina nación una igualdad de tarifas frente a terceros que cobijó más de un 90% del arancel de aduanas.

A pesar de los estragos que tuvo esta crisis en el vecino país, la voluntad de los países hizo que los noventa fue una buena década para el comercio bilateral. Las ventas al vecino país se duplicaron en su participación entre 1991 y 2000, pasando de representar un 2% de las ventas no tradicionales a casi un 4%. En este período claramente jugó un papel fundamental la liberalización comercial entre los dos países.

Ya al final de la década pasada, en 1999, la economía colombiana enfrentó un choque externo de grandes magnitudes que se manifestó en un cierre abrupto del financiamiento externo y que condujo a una importante devaluación de la moneda y caída de la actividad económica. La economía venezolana, tradicionalmente menos vulnerable a este tipo de choque, sufrió menos y no se devaluó su moneda en las mismas proporciones, aunque si experimentó una reducción del PIB. El comercio bilateral se redujo un poco en los años como consecuencia de estos eventos, principalmente en 1999. Ya en 2000 y 2001, por efecto de la mayor devaluación en Colombia se recuperarían sustancialmente las ventas al vecino país.

Ya para entonces había llegado al poder en Venezuela el excoronel Hugo Chávez. A pesar de su discurso orientado a lo social, sus primeros años de gobierno no se adoptaron normas que implicaran un desmonte del modelo liberalizador de los Gobiernos anteriores. Fue en 2002, después del fallido golpe de Estado contra él, que aceleraría el desmonte de estas medidas, motivado sin duda por una radicalización con respecto a su discurso económico.

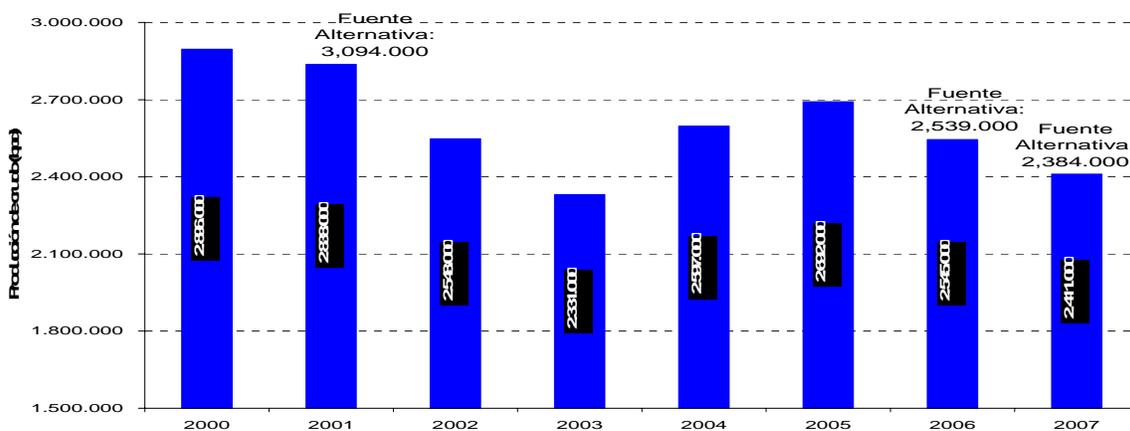
### **3. 2002-2003: Tercera crisis del comercio**

Comenzó con el restablecimiento del control de cambios en 2002 en Venezuela que impactó nuevamente de manera negativa al comercio bilateral y, en particular, las exportaciones colombianas. Al impacto de este control de cambios vino a sumarse la caída del precio del petróleo en los mercados internacionales que incidió desfavorablemente sobre la demanda venezolana. Esto, en una situación

de incertidumbre política que tuvo un claro impacto económico como fue la huelga de la compañía de Petróleos de Venezuela (PDVSA) llevada a cabo en 2003. Después de esta huelga la producción de petróleo no se recuperaría en el vecino país (pasó de casi 3 millones de barriles a menos de 2.5 millones, Gráfico 3), afectando de manera muy negativa la evolución de la actividad económica.

Como consecuencia de lo anterior, en los años 2002-2003 sobrevino una nueva crisis del comercio bilateral que vino a agravarse también con enfrentamientos de tipo político entre los dos países, involucrando por primera vez al comercio. El presidente Chávez acusaba a Colombia de haber tomado partido en el golpe que quiso arrebatárle el poder en 2002. También se generó una crisis, con amenazas de cierre del comercio, en 2004 cuando se produjo la detención de Rodrigo Granda.

**Gráfico 3.**  
**PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO EN VENEZUELA**



**Fuente: PDVSA**

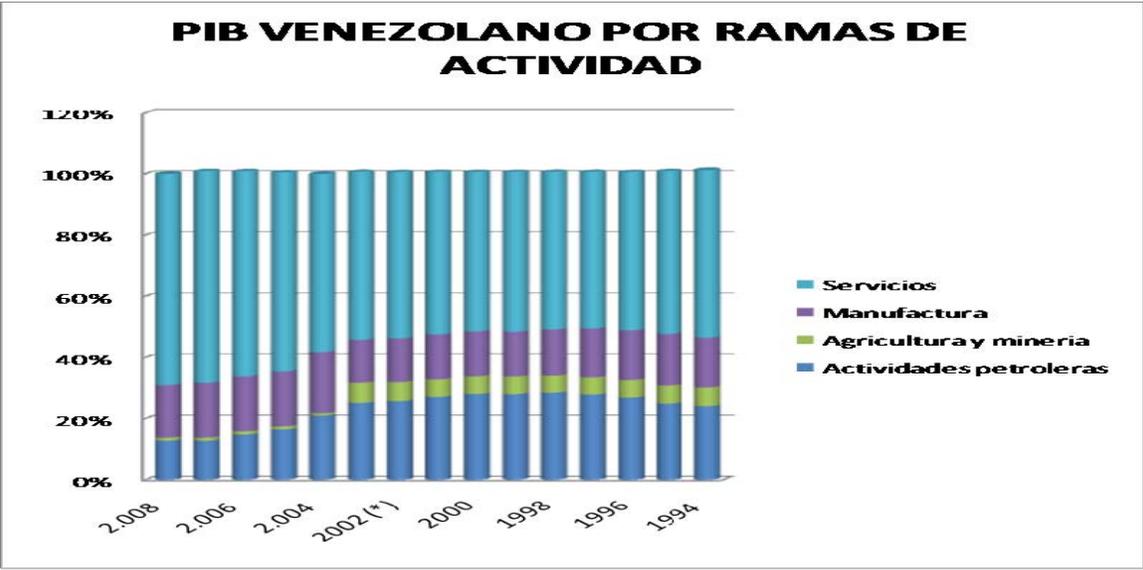
A pesar de estos roces políticos, con la recuperación de las dos economías experimentada entre 2004 y 2008, el comercio bilateral vivió en este período la época de mayor auge y dinamismo de su historia. En este período, las ventas de Colombia al vecino país se multiplicaron por cinco, dejando la sensación de que a pesar de la política, la positiva dinámica económica del comercio bilateral prevalecía.

Aunque hay que reconocer que las acciones del Gobierno Chávez si impactaron al menos una parte del comercio entre los dos países: las ventas de Venezuela a Colombia permanecieron estancadas y con tendencia a disminuir, en niveles mucho menores a las que habían tenido en el pasado. De esta forma, se fue configurando un superávit comercial a favor de Colombia cada vez más abultado.

En este proceso de crecimiento tan acelerado de las ventas de nuestro país a la nación vecina en los últimos cuatro años jugaron varios factores a favor pero que fueron fortuitos y no es de esperarse que se repitan, aún en ausencia de conflictos políticos.

En primer lugar, el auge internacional que aumentó a niveles sin precedentes los precios del petróleo, con sus respectivos efectos benéficos sobre el ingreso y la demanda venezolana por productos colombianos. Al mismo tiempo, las propias políticas económicas del presidente Chávez que llevaron a una disminución de la producción venezolana en muchos sectores como los alimentos e industria liviana (Gráfico 4), y su persistencia en mantener el tipo de cambio fijo al tiempo que la inflación seguía su tendencia ascendente, causó una permanente revaluación real, volvió a esta economía vecina mucho más dependiente de las importaciones. Dentro de estas políticas que desincentivaron la producción en varios sectores agrícolas e industriales, las más determinantes fueron las expropiaciones de tierras y empresas y los controles de precios.

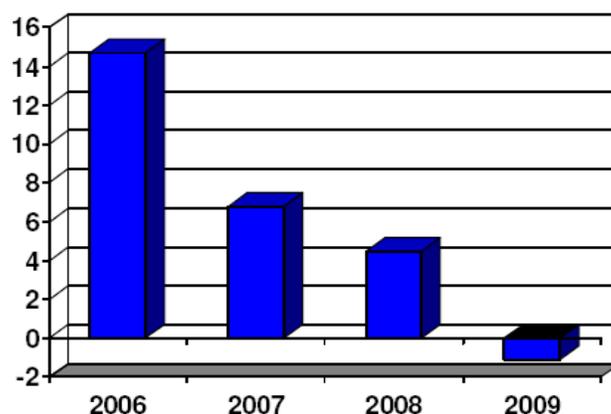
**GRAFICO 4**



Fuente: BCV

## GRAFICO 5. VENEZUELA

### Producción industrial Variación % primer trimestre de cada año



De acuerdo con Bello (2008) la expansión de la demanda en Venezuela en este período tuvo otros elementos que es necesario considerar. En 2006, 2007 y 2008 la demanda agregada interna real del vecino país experimentó significativo aumento (18,7%), en un ambiente de fuerte expansión fiscal. Sin embargo, no puede decirse que ello obedeciera al aumento del gasto del gobierno central. El autor propone dos hipótesis: la del impacto del gasto extra-presupuestario que suplió la deficiencia del gasto presupuestario, a través de los mecanismos de gasto público realizados al margen de la Ley de Presupuesto del vecino país (a través de empresas públicas como PDVSA) y, también, de modo muy destacado, puede decirse que la referida deficiencia fue llenada por la notoria expansión que tuvo el crédito bancario, dada la ausencia de una política monetaria restrictiva. Tipos de interés todavía bajos y la agudización de la competencia interbancaria, en un ambiente de expansión del dinero condujeron a darle fundamento al aumento de la demanda agregada interna en los referidos años. A todo ello vino a sumarse, el aumento de las remuneraciones, el crecimiento del empleo y la expansión del ingreso no asalariado, lo que contribuyó a la configuración de una especie de burbuja, de consumo, que favoreció no solo al sector corporativo de la economía, sino también a los trabajadores por cuenta propia y a componentes de la economía informal.

Las ventas del vecino país de todo tipo de bienes aumentaron de un modo notable, originando una respuesta fundamentada en la alta rotación de inventarios, pero no en la formación de nueva capacidad productiva, con contadas

excepciones. Las ventas comerciales alcanzaron niveles record, incluso en los bienes durables, concurriendo a una mejora en la dotación de los hogares. No obstante, dicha expansión no se tradujo en un salto en la inversión privada que pueda considerarse significativo. El coeficiente de inversión, que incluye en su mayor parte la inversión acometida por el estado, se situó en 28%, como promedio para el período 2004-07, tasa situada muy por debajo de la que se requería para ampliar la frontera productiva. Gran parte de la inversión registrada se representó en viviendas, algunas infraestructuras, equipamiento de oficinas del gobierno y medios de transporte.

La mayor demanda, la burbuja del consumo como la denomina este autor, obviamente favoreció a las exportaciones colombianas. No solamente porque implicó una mayor demanda final, sino porque parte del mayor gasto público se hizo en la compra de bienes de consumo para luego repartirlos con subsidio a través de una red de mercados administrada por el Estado y conocida como MERCAL, que es una de las políticas que ha seguido el Gobierno Chávez para beneficiar a los menos favorecidos.

También jugaron a favor de estas ventas de Colombia al vecino país otros factores. El propio control de cambios, aunque en realidad este tuvo efectos a favor y efectos en contra. En contra, porque impuso trabas administrativas que encarecieron las ventas al vecino país. Pero hay que reconocer que este control aumentó la protección en general del mercado venezolano, con lo cual las empresas colombianas lograron vender allí a precios más altos que los que hubieran obtenido en otros mercados. Por ello tan atractivo el mercado del vecino país para muchas industrias colombianas.

En el presente año, hasta el mes de junio, el comercio bilateral se había mantenido. A pesar de la crisis global y la caída de los precios del petróleo estos flujos no se habían visto afectados. En el mes de julio comenzaron a sentirse los estragos de una serie de medidas administrativas tomadas en Venezuela para restringir el intercambio tales como una menor asignación de divisas, la firma de acuerdos con otras naciones para sustituir el comercio con Colombia y la restricción de las rutas aéreas. Todo esto en respuesta al convenio firmado entre Colombia y EEUU sobre la utilización de bases militares.

Las perspectivas del comercio colombo-venezolano no son las mejores hacia el futuro. A los eventos geopolíticos que hoy lo tienen en ciernes, se sumará en un año y medio (fines de 2010) el vencimiento del plazo para que Venezuela retire las preferencias que otorga en el marco andino. Es decir, se cumplirán cuatro años desde que denunció el tratado y se eliminará la ZLC. Esto quiere decir que Venezuela le aplicará a Colombia las mismas tarifas que hoy le aplica a terceros

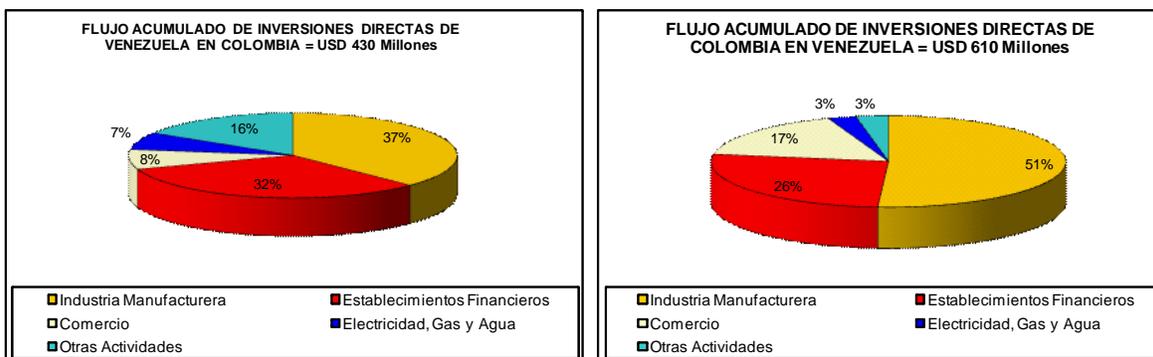
países. En estas circunstancias, lo más probable es que el comercio bilateral si bien no desaparecerá, si se reducirá sensiblemente.

### 1. Inversiones Directas entre Colombia y Venezuela

El gran desarrollo del comercio bilateral trajo aparejado un incremento de las inversiones entre los dos países. De acuerdo con la información disponible en el Banco de la República, se estima que para el período 1994 - junio de 2009, el flujo acumulado por inversiones directas de empresas venezolanas en Colombia asciende a USD 390 millones. Para el mismo período, las firmas colombianas registraron un valor acumulado de inversiones directas en Venezuela por USD 610 millones. Los mayores montos invertidos se presentaron en la segunda mitad de la década anterior, al representar el 46% de las inversiones directas de Venezuela en Colombia y el 77% de las colombianas en Venezuela. En los últimos años los aportes de capital disminuyeron significativamente.

**Gráfico 13**

**FLUJO ACUMULADO DE INVERSIONES DIRECTAS ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA**  
Según Actividad Económica  
1994 - 2009



Fuente: Banco de la República.

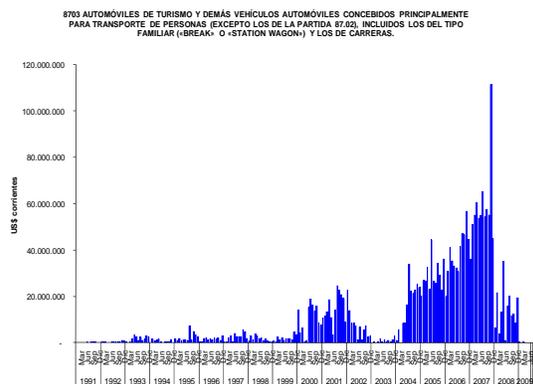
Por actividad económica, las empresas venezolanas que invierten en Colombia operan principalmente en los sectores de la industria manufacturera tales como, fabricación de abonos, fabricación de artículos de plástico, fabricación de productos metálicos, fabricación de productos químicos, hilados y textiles, industrias básicas de hierro y otras. Otro rubro importante de actividad de los inversionistas venezolanos es el sector financiero.

Por su parte, las empresas colombianas que invierten en Venezuela se ubican principalmente en el sector de la industria manufacturera, con énfasis en las actividades de fabricación de productos de papel, fabricación de químicos,

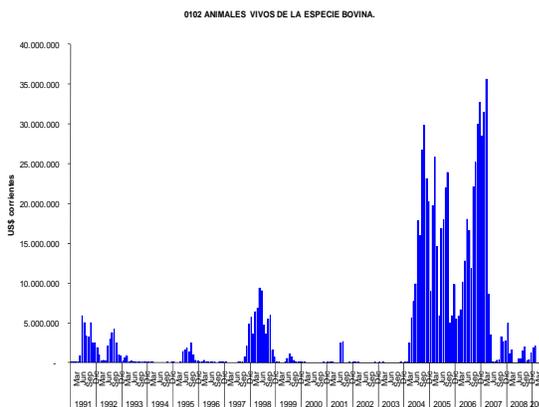
elaboración de productos alimenticios y bebidas, fabricación de productos elaborados de metal y otras actividades.

## ANEXO 2. COMPORTAMIENTO DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES A VENEZUELA 1991-2009

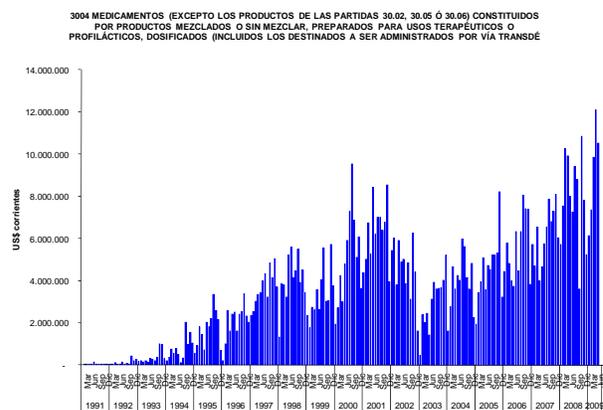
### Carros



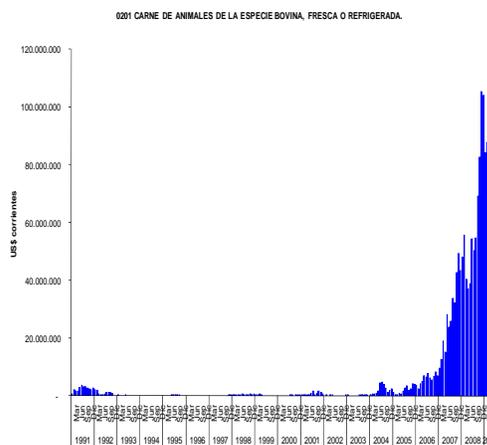
### Ganado



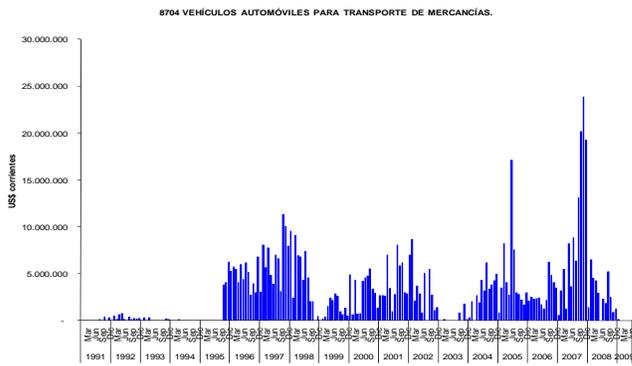
### Medicamentos



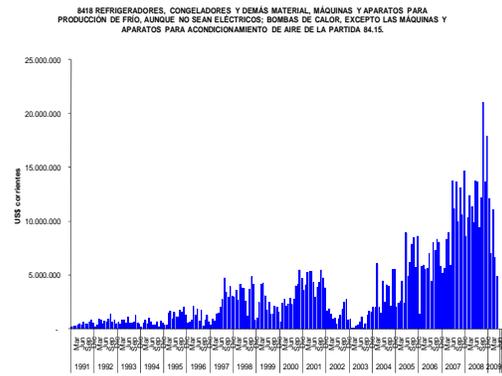
### Carne



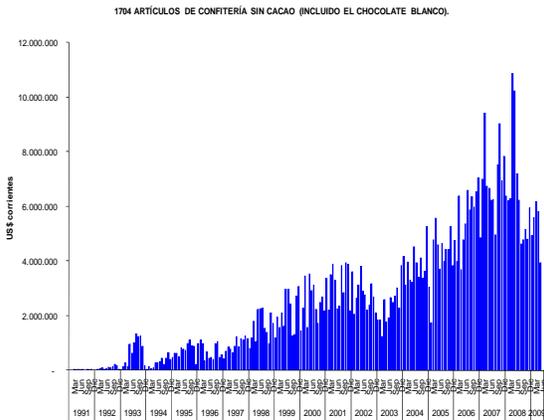
## Camiones



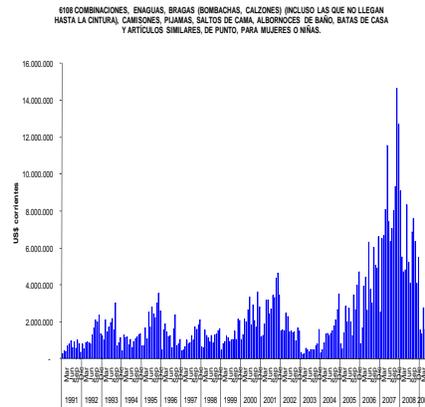
## Neveras



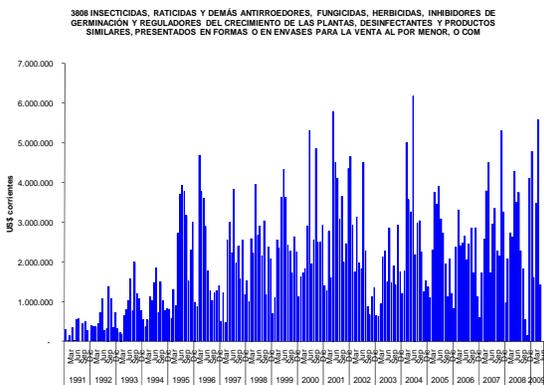
## Confitería



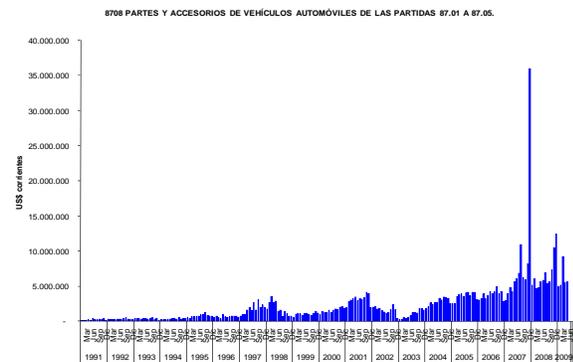
## Ropa interior femenina



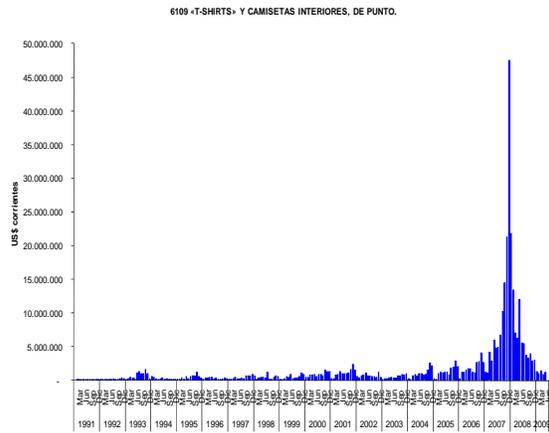
## Insecticidas



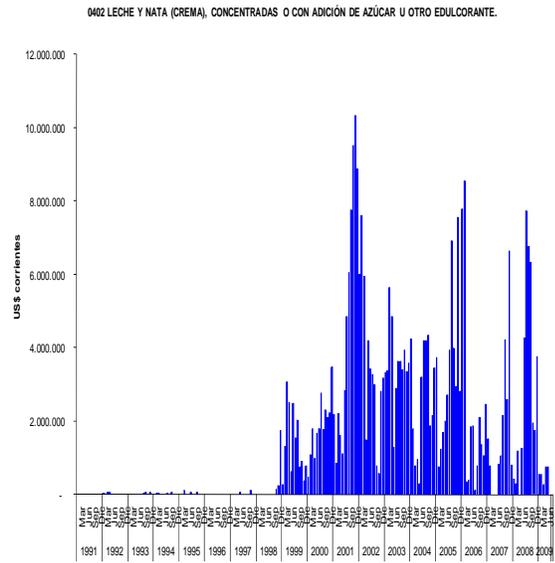
## Autopartes



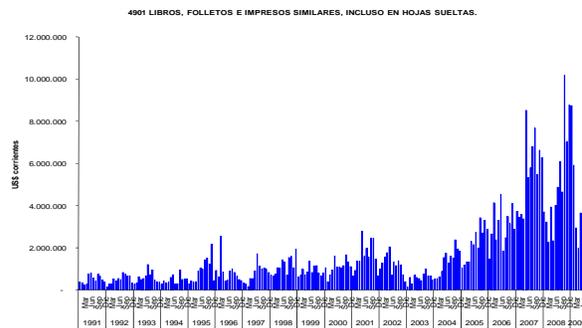
## Confecciones



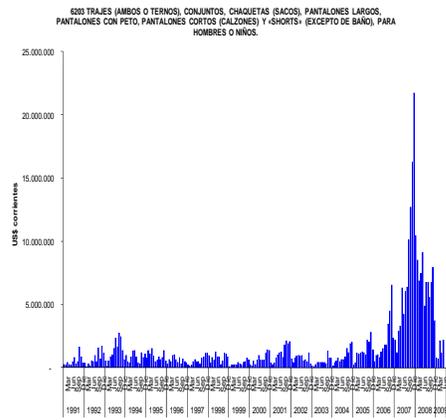
## Alimentos lácteos



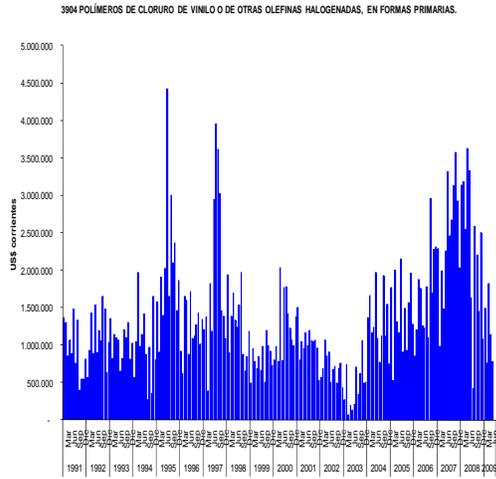
## Libros



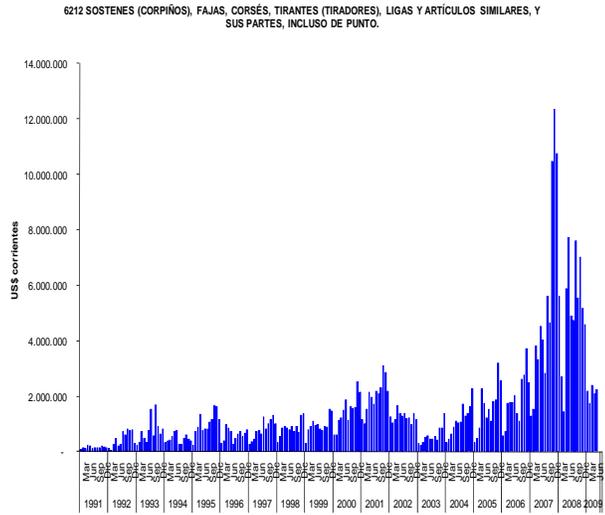
## Ropa hombre



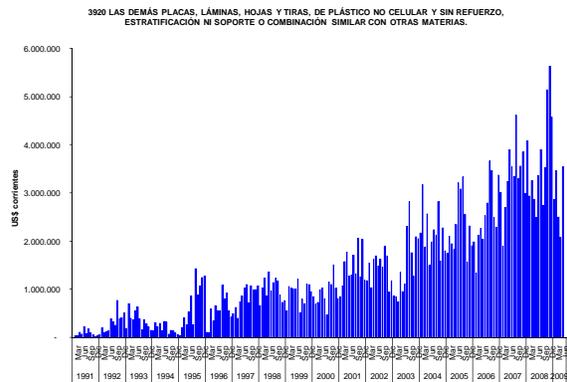
## Petroquímicos



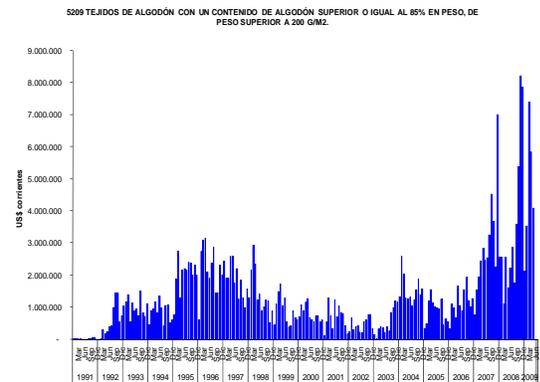
## Ropa interior femenina



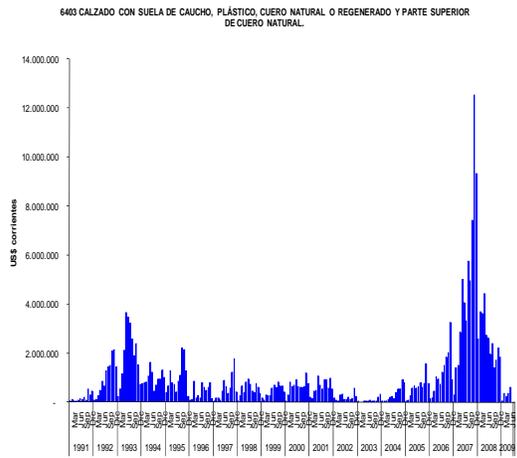
## Plásticos



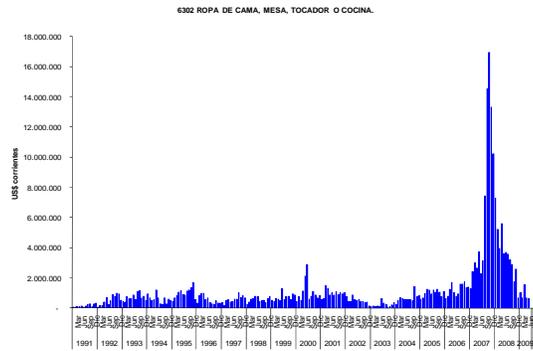
## Confecciones



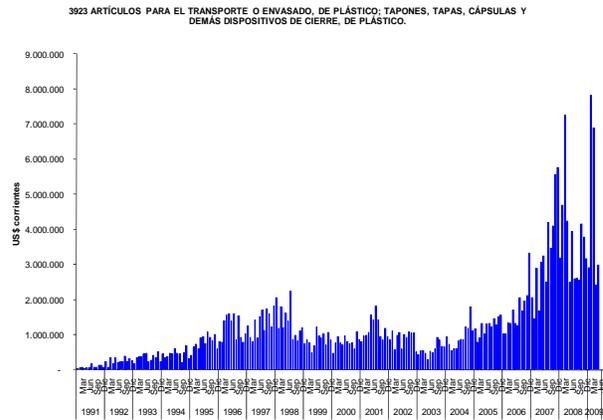
## Confecciones



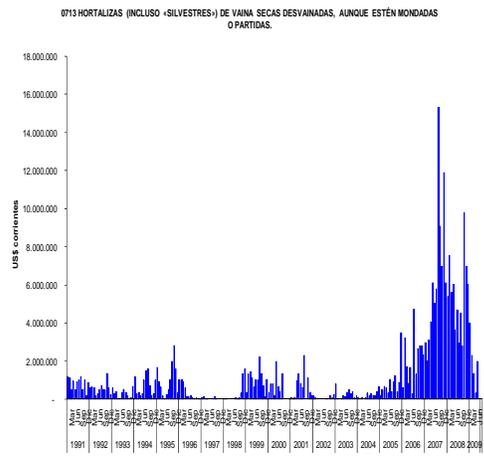
## Papel



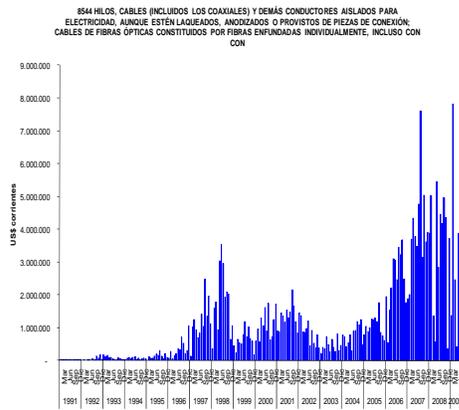
## Plásticos



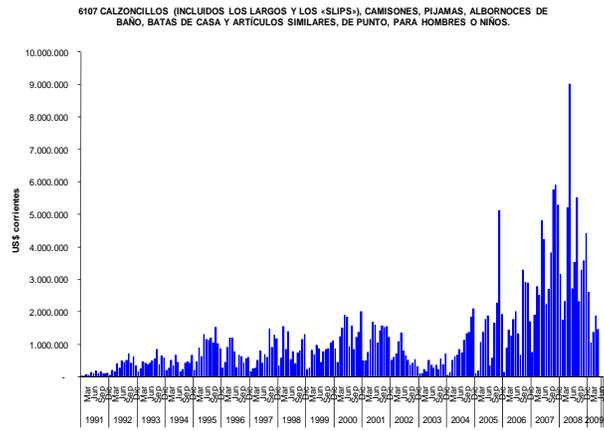
## Hortalizas



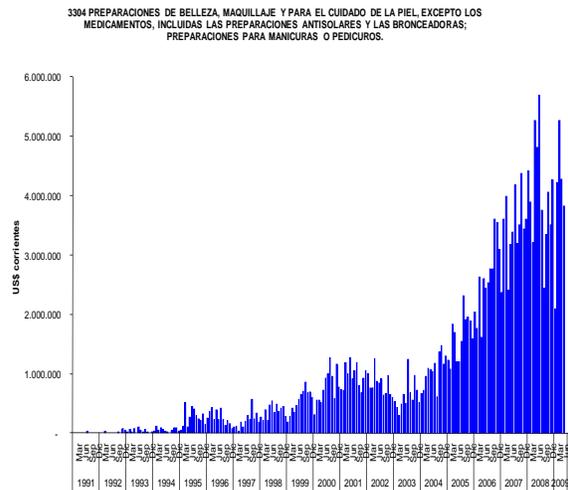
## Cables



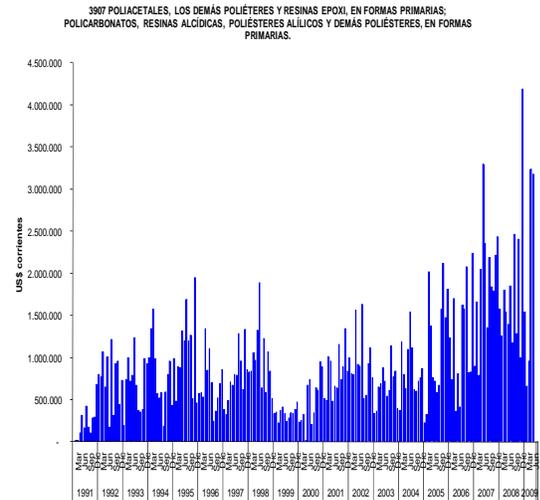
## Ropa interior masculina



## Maquillaje

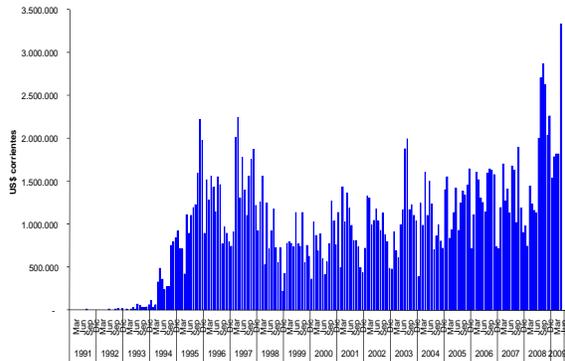


## Petroquímicos



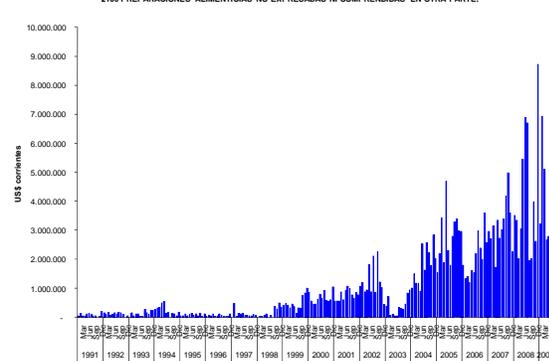
## Jabones

3401 JABÓN; PRODUCTOS Y PREPARACIONES ORGÁNICOS TENSOACTIVOS USADOS COMO JABÓN, EN BARRAS, PANES, TROZOS O PIEZAS TROQUELADAS O MOLDEADAS, AUNQUE CONTENGAN JABÓN; PRODUCTOS Y PREPARACIONES ORGÁNICOS TENSOACTIVOS PARA EL LAVADO DE LA PIEL, LÍQUIDOS O EN CR



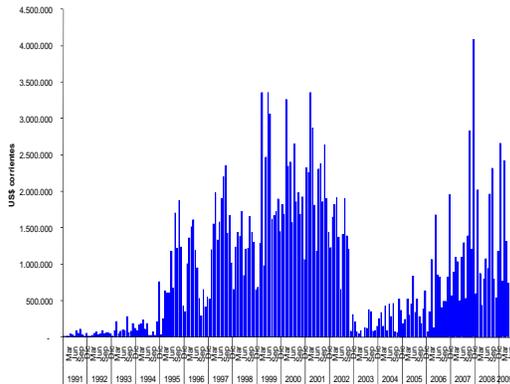
## Alimentos no especificados

2106 PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO EXPRESADAS NI COMPRESIDAS EN OTRA PARTE.



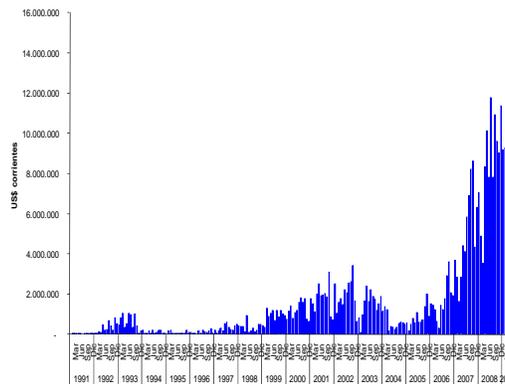
## Llantas

4011 NEUMÁTICOS (LLANTAS NEUMÁTICAS) NUEVOS DE CAUCHO.



## Calzado

4818 PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIÉNICO Y PAPELES SIMILARES, GUATA DE CELULOSA O NAPA DE FIBRAS DE CELULOSA, DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA FINES DOMÉSTICOS O SANITARIOS, EN BOBINAS (ROLLOS) DE UNA ANCHURA INFERIOR O IGUAL A 36 CM O CORTADOS EN F



## ANEXO 3.

**DEFINICIÓN DE PROTECCIÓN EFECTIVA.** TOMADO DE Departamento Nacional de Planeación, Dirección de Desarrollo Empresarial, Grupo de Estudios Sectoriales “Protección Efectiva” elaborado por Mauricio Torres Velásquez, Mayo-Junio 2009

## 1. Protección efectiva

### 1.1. Tasa de protección efectiva

La Tasa de Protección Efectiva (TPE) de una actividad productiva  $f$  se define como la diferencia proporcional entre el valor agregado por unidad a precios domésticos y el valor agregado por unidad a precios internacionales.

La existencia de insumos no transables (que, por definición, no pueden ser valorados a precios internacionales) y de impuestos y subsidios internos con efectos equivalentes a medidas en frontera, aconseja trabajar con una definición más amplia: La TPE es la diferencia entre el valor agregado por unidad de producto en una situación de intervención y el valor agregado por unidad en una situación alternativa sin intervención, como porcentaje del valor agregado en la situación alternativa. Esto es,

$$TPE_f = \frac{VA_f^c - VA_f^s}{VA_f^s} \quad (1)$$

donde

- $VA_f^c$  = Valor agregado con intervención, para el producto  $f$ .
- $VA_f^s$  = Valor agregado sin intervención, para el producto  $f$ .

El valor agregado se define como la diferencia entre el ingreso bruto y el consumo intermedio. El ingreso bruto sin intervención se define como el precio final del producto, sin

---

\*Economista y estudiante de la Maestría en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Correo electrónico: fmtorresv@unal.edu.co.

intervención, mientras el consumo intermedio corresponde al agregado de los costos de los insumos, sin intervención, de acuerdo con las cantidades utilizadas de los mismos, en la producción del bien  $f$ . Los insumos serán clasificados en transables y no transables. Los insumos transables son aquellos que tienen sustitutos perfectos en el mercado internacional. Los insumos no transables son aquellos que no tienen esos sustitutos perfectos. De este modo, el valor agregado sin intervención es el siguiente:

$$VA_f^s = P_f^s - \sum_i a_{if} P_i^s - \sum_n a_{nf} P_n^s \quad (2)$$

De forma similar, el valor agregado de la rama  $f$ , con intervención, tiene la misma estructura, variando los precios. Los precios incluidos serán precios con intervención, es decir, los resultantes luego de aplicar las tasas de protección nominal o aranceles nominales *ad valorem*, esto es

$$VA_f^c = P_f^s(1 + t_f) - \sum_i a_{if} P_i^s(1 + t_i) - \sum_n a_{nf} P_n^s(1 + t_n) \quad (3)$$

Estos coeficientes  $a_{if}$  y  $a_{nf}$  se suponen constantes, pues no dependen de intervenciones y además corresponden a la tecnología de producción o estructura productiva del país, por lo que no se espera que varíen de forma significativa en el corto plazo. Sustituyendo (2) y (3) en (1), y haciendo algunas simplificaciones tenemos

$$TPE_f = \frac{t_f - \sum_i A_{if}^s t_i - \sum_n A_{nf}^s t_n}{1 - \sum_i A_{if}^s - \sum_n A_{nf}^s} \quad \text{TPE General} \quad (4)$$

## REFERENCIAS

COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES, EFFECTOS DEL TLC COLOMBIA-EEUU SOBRE EL COMERCIO COLOMBO-VENEZOLANO, Documentos de Trabajo SG/dt 281. 25 de noviembre de 2004

Juan J ECHAVARRÍA. Flujos comerciales en los países andinos: ¿liberalización o preferencias regionales? Coyuntura Económica FEDESARROLLO 1997

Fernando MESA PARRA y Andrés LANGEBAEK La tasa de cambio y el comercio colombo venezolano, Archivos de Macroeconomía Documento 002 12 de Noviembre de 1992

Amílcar MOJICA P y Joaquín PAREDES V La economía Colombo - Venezolana y su impacto en la region de frontera. 1999 - 2003 INVESTIGACIONES SOBRE ECONOMÍA REGIONAL - CREE BANCO DE LA REPÚBLICA - ECONOMÍA REGIONAL 2003 ([amojicpi@banrep.gov.co](mailto:amojicpi@banrep.gov.co)) and ( [jparedve@banrep.gov.co](mailto:jparedve@banrep.gov.co))

María del Pilar ESGUERRA “El comercio registrado entre Colombia y Venezuela” Coyuntura Económica, Fedesarrollo. 1987

Business Monitor. Venezuela. Business Forecast Report. Devaluation, Hyperinflation Next. Q2 ,2010

Economist. Venezuela report. June 2009

Econoinvest. Mercado Monetario Venezolano, Mayo 10 2010

Departamento Nacional de Planeación, Dirección de Desarrollo Empresarial, Grupo de Estudios Sectoriales “Protección Efectiva” elaborado por Mauricio Torres Velásquez, Mayo-Junio 2009

Departamento Nacional de Planeación Escenarios de disminución del comercio bilateral Colombia-Venezuela Presentación de los resultados del modelo GTAB Octubre 2009

Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Departamento Nacional de Planeación y Banco de la República Evolución del Comercio Bilateral Colombia – Venezuela Presentación Febrero 8 de 2009