

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Alejandro Vera y Manuel I. Jiménez

Marzo 7 de 2011

Exportaciones No tradicionales: ¿En qué va la sustitución del mercado venezolano?

Hace unas semanas, la Andi señaló que Colombia había logrado sustituir un 83% de sus exportaciones no tradicionales antes enviadas a Venezuela. Por su parte, el Dane reveló que si bien las exportaciones no tradicionales se habían contraído por segundo año consecutivo en 2010, éstas lo habían hecho a un ritmo más moderado frente al registrado en 2009 (-3% en 2010 vs. -15% en 2009).

Esto pone en evidencia que si bien el mercado venezolano resultaba clave para la comercialización de nuestros productos no tradicionales en el exterior (representando un 34% del total en 2008), poco a poco la política de diversificación exportadora ha dado sus frutos. Un logro importante para el país, más cuando estamos cerca de que Venezuela salga completamente del marco de la CAN y aún no contamos con un acuerdo comercial firmado entre las partes.

Como si fuera poco, Estados Unidos, que se había convertido en un refugio para los empresarios colombianos, incrementando sus exportaciones de este tipo de bienes en un 21% anual en 2010, ha retrasado la prórroga de las preferencias arancelarias ATPDEA y aún continúa sin ratificar nuestro TLC.

¿Será que la sustitución del mercado venezolano asciende efectivamente al 83% de la Andi y no bordea el 40% calculado por Anif en diciembre? ¿Cuáles son esos nuevos mercados en los que los empresarios colombianos están vendiendo ahora sus bienes no tradicionales?

Anif había señalado que la sustitución del mercado venezolano ascendía a un 40% en diciembre pasado (ver *Comentario Económico del Día* 6 de diciembre de 2010). En esa ocasión señalamos que los empresarios colombianos de bienes no tradicionales tan sólo habían logrado colocar US\$1.900 millones en nuevos mercados de los US\$4.740 millones dejados de exportar a Venezuela y la Zona Franca de Cúcuta entre diciembre de 2008 y septiembre de 2010.

Ahora, actualizando este ejercicio con información al cierre de 2010, encontramos que la sustitución del mercado venezolano llegó al 48% al cierre de 2010 (ver cuadro 1). Ello debido a que las exportaciones no tradicionales del país, a los destinos hacia donde éstas crecieron, registraron un aumento de US\$2.360 millones. Sin embargo, lo dejado de exportar al mercado venezolano y la Zona Franca de Cúcuta llegó a US\$4.940 millones.

Sin duda, este resultado no es consistente con las estimaciones de la Andi, que mencionaban un nivel de sustitución del 83% al corte de noviembre de 2010. Sin embargo, aparentemente dicha estimación corresponde a la sustitución del mercado venezolano únicamente en el año 2010.

Continúa

Soluciones de crédito, asesoría y capacitación: ¿Qué necesita?

Centro Empresarial Bancóldex



En este punto, Anif considera que sólo tomar el año 2010 para analizar la sustitución del mercado venezolano no es un referente válido. Esto porque las trabas al ingreso de los productos colombianos a Venezuela comenzaron a darse fuertemente desde mediados de agosto de 2009 y las exportaciones no tradicionales del país registraron su máximo histórico precisamente hacia finales de 2008. Por ello, Anif considera más conveniente estimar dicha sustitución tomando el año 2008 como escenario base, y un período de sustitución entre 2008 y 2010.

De cualquier manera, lo importante para el país es que poco a poco los empresarios han ido accediendo a nuevos mercados para la comercialización de sus productos. Ello es precisamente a lo que se llega al comparar el portafolio de destinos de las exportaciones no tradicionales de 2008 con el de 2010 (ver gráfico 1). En el año 2008, tres mercados representaban un 61% del total de las exportaciones no tradicionales del país (US\$17.620 millones). Estos eran Venezuela con un 34% del total (US\$5.940 millones), Estados Unidos con un 19% (US\$3.310 millones) y Ecuador con un 8.4% (US\$1.480 millones).

En 2010, si bien estos mismos mercados continuaron siendo los más apetecidos por los empresarios colombianos, también se consolidaron otros. El mercado peruano fue uno de ellos, al cual las exportaciones no tradicionales del país se incrementaron un 27% a US\$920 millones en los últimos dos años. Por su parte, el mercado suizo fue otro hacia donde dichas exportaciones se expandieron un 20% a US\$840 millones. Así mismo, nuevos mercados también han surgido, como el brasilero hacia donde las exportaciones no tradicionales se incrementaron un 90% a US\$650 millones, y el chileno hacia donde éstas lo hicieron un 30% a US\$420 millones.

En síntesis, hemos visto que la sustitución de exportaciones no tradicionales del mercado venezolano a otros asciende a un 48% entre 2008 y 2010. Ello ha venido acompañado de la consolidación de nuevos mercados de la región como Perú, Brasil y Chile. No hay duda que estos resultarán clave en el mediano plazo, de no lograrse: i) un acuerdo comercial con Venezuela antes de que salga del marco de la CAN; y ii) Estados Unidos deje de ser el refugio para los empresarios colombianos, de no prorrogarse las preferencias arancelarias ATPDEA.

Cuadro 1. Exportaciones No Tradicionales por Destino (2008-2010)
(US\$ millones)

	Mercados con ganancias		Mercados con pérdidas		
	Var. Absoluta	Var. %	Var. Absoluta	Var. %	
EE.UU.	806	24.3%	Venezuela	-4.731	-79.6%
Brasil	309	89.5%	Zona Franca de Cúcuta	-207	-99.8%
Perú	193	26.6%	Otros	-572	-29.1%
Suiza	137	19.6%			
China	126	79.2%			
Ecuador	109	7.4%			
Chile	96	29.6%			
Otros	581	23.6%			
Total	2.357	13.4%	Total	-5.510	-31.3%

Nivel de sustitución del mercado venezolano por otros: 47.7%

Fuente: cálculos Anif con base en Dane.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.