



Documentos OEE-03 - Enero 2010

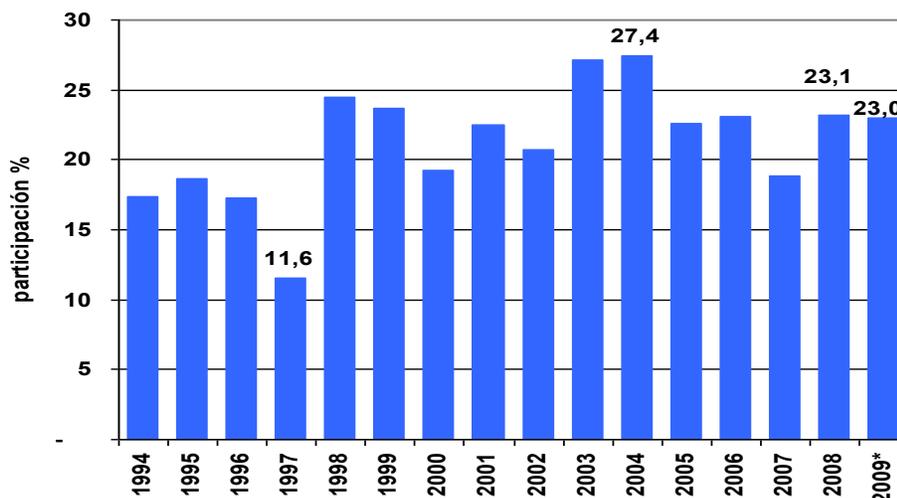
EXPORTACIONES AGROPECUARIAS DE COLOMBIA A VENEZUELA¹

Hernán Avendaño Cruz
Jefe de la Oficina de Estudios Económicos

En la década actual las exportaciones totales de Colombia han registrado una dinámica notable. Entre 2000 y 2008 el total exportado en dólares se incrementó en 2.9 veces. En términos relativos las exportaciones del agro (capítulos 1 al 24 del arancel) crecieron menos, pues apenas se duplicaron; como consecuencia, la participación de este sector disminuyó en el total, desde 23.5% en 2000 hasta 17.6% en 2008.

Las exportaciones hacia Venezuela fueron más dinámicas que las totales y las del sector agropecuario crecieron aún en mayor medida. Las totales se incrementaron 4.7 veces y las del agro 5.6; de esta forma, las exportaciones de este sector al mercado venezolano pasaron de representar el 19.2% del total al 23.1% entre 2000 y 2008.

Gráfico 1
Participación de las exportaciones agrícolas de Colombia en las exportaciones totales a Venezuela 1994-2009*



Fuente: Dane; cálculos OEE-Mincomercio (*2009 acumulado a octubre)

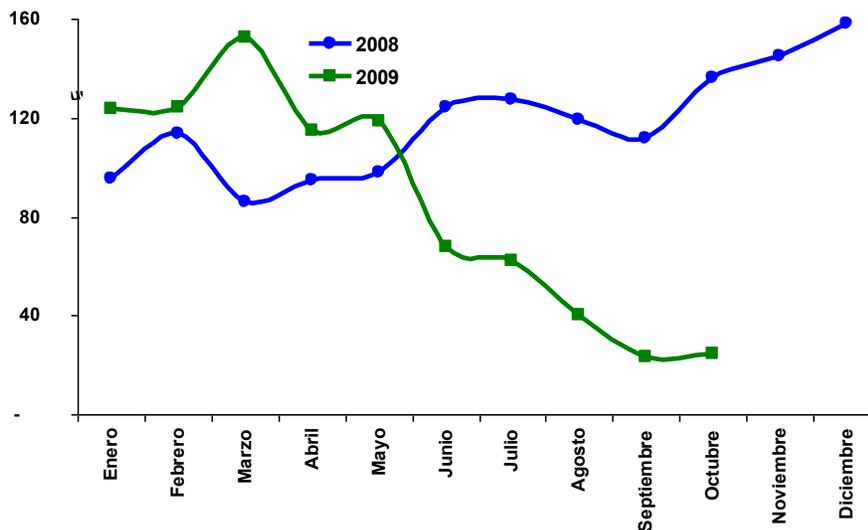
¹ Para este documento se contó con el apoyo de Tránsito Porras, Asesora de la Oficina de Estudios Económicos, en el procesamiento de las estadísticas de comercio de Colombia.



En el gráfico 1 se observa que la participación de las exportaciones agrícolas en el total tiende a valores por encima del 20% desde finales de la década pasada y que alcanzó un máximo de 27% en 2004. Aun cuando la notable dinámica de las exportaciones de este sector en los años recientes se explica por un desabastecimiento del mercado venezolano, no alcanzan un peso relativo tan elevado.

En la situación reciente, esta época de “bonaza” parece haberse agotado por cuenta de la caída de la demanda agregada venezolana y, especialmente, por las restricciones impuestas a las exportaciones agropecuarias de Colombia, a partir del mes de julio. El gráfico 2 indica que ya es evidente la caída de estas exportaciones y que la situación se mostrará más grave con la publicación de las estadísticas de comercio de los meses finales de 2009.

Gráfico 2
Exportaciones agropecuarias mensuales de Colombia a Venezuela 2008-2009 (millones de dólares FOB)



Fuente: Dane; cálculos OEE-Mincomercio

El objetivo de este documento es presentar la evolución reciente de las exportaciones agropecuarias a ese mercado, evaluando sus características componentes, dinámicas registradas en los años recientes, las particularidades de los exportadores y el peso relativo de Colombia en el abastecimiento de Venezuela en los principales rubros exportados.



Evolución reciente

Las exportaciones agropecuarias de Colombia hacia Venezuela registraron una evolución excepcional en los años recientes. A partir de un mínimo de US\$188 millones que registraron en 2003 –año de la imposición del control de cambios en el vecino país–, inician un crecimiento exponencial que las llevó a US\$1.400 millones en 2008.

Esa dinámica se reflejó en el incremento de la participación de las exportaciones agropecuarias a Venezuela en el total de las exportaciones colombianas; de 1.4% en 2003, pasaron a 3.7% en 2008. Como ya se mencionó, la participación de este sector en las exportaciones totales a Venezuela alcanzó su máximo en 2004 (27.3%) y en los años siguientes la redujo hasta 23% en 2008, debido a que las exportaciones de bienes industriales a ese destino crecieron más rápido.

Las cifras anteriores reflejan el impacto de los crecientes precios del petróleo en la economía venezolana. Dadas sus características estructurales y el manejo de la política macroeconómica, el incremento de los ingresos por exportaciones del hidrocarburo ocasionó el aumento de la demanda agregada a ritmos superiores a los del crecimiento del PIB. Esa situación dio origen a un aumento de las importaciones, no sólo de alimentos sino en general de productos de consumo final, y a crecientes presiones inflacionarias.

Al sumar a esos hechos el efecto de factores climáticos adversos en las cosechas y las políticas adoptadas en materia de tierras y de inversión extranjera, la situación se agudizó, lo que dio lugar a situaciones de desabastecimiento de productos básicos y a la necesidad de mayores importaciones.

El gobierno de Venezuela comenzó desde mediados del presente año la implementación de medidas discriminatorias contra Colombia, lo que está ocasionando la drástica caída de las exportaciones a ese destino. Entre otras medidas, no se están renovando los permisos de importación; no se están expidiendo certificados de origen, de no producción y sanitarios; no se están autorizando pagos por CADIVI; no hay renovación de permisos sanitarios y fueron suspendidas las inspecciones sanitarias.

De estas medidas, la suspensión de inspecciones sanitarias es la que mayor impacto negativo ocasiona en las exportaciones de productos del sector

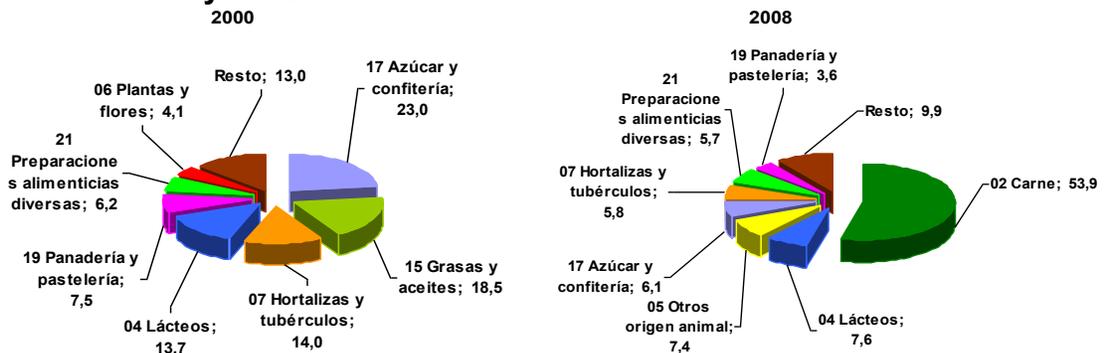


agropecuario, como lo evidencia el gráfico 2. De US\$152 millones exportados en marzo de 2009, pasamos a US\$24 millones en octubre y es posible que hayan caído aún más en los meses siguientes.

Estructura de las exportaciones

El análisis de la estructura de las exportaciones se presenta a nivel de capítulos del arancel. El gráfico 3 ilustra el cambio que se registró en la estructura entre 2000 y 2008; en cada segmento del gráfico se indica el capítulo, su descripción y el peso relativo.

Gráfico 3
Estructura de las exportaciones agropecuarias de Colombia hacia Venezuela 2000 y 2008



Fuente: Dane; cálculos OEE-Mincomercio

Salta a la vista la alta concentración de las exportaciones de este sector en unos pocos capítulos. En 2000 los principales siete capítulos aportaban el 87% de las exportaciones, mientras que en 2008 eran el 90%; en lo corrido de 2009 hasta septiembre se concentraron aún más y representaron el 94%.

El otro aspecto sobresaliente del gráfico es el notable cambio que se registra en el peso relativo de los capítulos de exportación. El más importante es el caso de la carne. En 2000 apenas se exportaron US\$2 millones, que representaron el 0.8% de las exportaciones agropecuarias a ese destino. En el curso de los años siguientes, a medida que se generó el desabastecimiento del mercado, crecieron hasta alcanzar US\$760 millones en 2008 (53.9% del total) y se convirtieron en el principal producto de exportación. A pesar de la compleja situación de 2009, la participación de este producto siguió creciendo hasta representar el 71.2% de las exportaciones agropecuarias en el acumulado hasta septiembre.



De los principales siete capítulos de exportación de 2000, en 2008 no aparecen el de grasas y aceites y el de plantas y flores; ellos son sustituidos por carne y otros productos de origen animal. En este último caso se trata de semen y embriones de bovino que en 2000 apenas alcanzaron exportaciones por US\$74 mil y desaparecieron en varios de los años siguientes; estas exportaciones aparecen nuevamente en 2006 y repuntan hasta alcanzar los US\$104 millones en 2007 y US\$102 millones en 2008.

Otro capítulo de interés es el de animales vivos. En 2000 se exportaron US\$5.8 millones y luego crecieron hasta US\$198 millones en 2006, cuando representaron el 32% de las exportaciones agropecuarias hacia Venezuela. Las medidas adoptadas por el gobierno colombiano para impedir el despoblamiento del hato ganadero nacional frenaron rápidamente estas ventas; por eso no figuran entre las siete principales en 2008.

Los demás capítulos que figuran entre los siete principales tanto en 2000 como en 2008 crecen de manera menos espectacular sus exportaciones en ese periodo. Es el caso de lácteos, que entre 2002 y 2007 registró exportaciones medias de US\$53 millones, pero en 2008 saltaron a US\$107 millones y en 2009 retornaron a su nivel promedio (antes de las medidas de julio y los meses siguientes).

Otro caso es el de azúcar y confitería que era el primer capítulo de exportación en 2000. Sus exportaciones a Venezuela registran amplias fluctuaciones en el periodo analizado; de US\$58 millones en 2000 pasan a US\$128 millones en 2001 y durante el resto del periodo se mueven en ese rango (en 2008 sumaron US\$86 millones).

Las exportaciones de hortalizas entre 2000 y 2005 estuvieron por debajo de los US\$35 millones, pero repuntan en 2007 y 2008 a niveles por encima de los US\$82 millones. Algo similar ocurre con las exportaciones de panadería y pastelería que de niveles inferiores a US\$20 millones, pasan a US\$50 millones en 2008.

En síntesis, es evidente un cambio notable en la estructura de las exportaciones agropecuarias de Colombia hacia Venezuela como respuesta a los factores coyunturales de aumento de la demanda agregada y desabastecimiento relativo, especialmente en productos de bajo grado de elaboración. En el periodo analizado se observan crecimientos muy altos de productos como la carne de bovino, el ganado en pie y el semen de bovino;



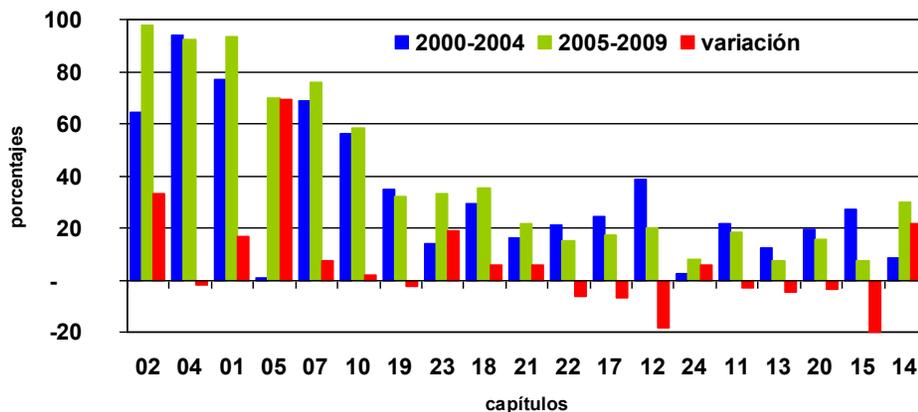
hay un crecimiento más moderado en productos como los lácteos, y azúcar y confitería. Por último, los altos crecimientos se observan especialmente en dos años: 2007 y 2008.

Dependencia del mercado venezolano por capítulos

Para el análisis de la dependencia se tomó la participación de las exportaciones de cada capítulo hacia Venezuela en el total exportado por Colombia al mundo en el respectivo capítulo (gráfico 4).

Gráfico 4

Dependencia de las exportaciones agropecuarias de Colombia del mercado venezolano por capítulos*



* Para 2009 es el periodo enero-septiembre
Fuente: Dane; cálculos OEE-Mincomercio

Para el periodo 2005-2009 hay seis capítulos con dependencia superior al 50% y sólo uno (lácteos) la reduce, aun cuando de forma marginal (1.9 puntos porcentuales). Estos capítulos representan el 77% de las exportaciones realizadas en 2008.

El capítulo que registra el mayor incremento en la dependencia es el cinco, que incluye las exportaciones de semen de bovino, que pasó de 0.8% a 70.1%; como se indicó atrás, al comienzo de la década las exportaciones de este producto casi no existían y crecieron notablemente en varios años.

Los otros capítulos con alta dependencia son carne, lácteos, animales vivos, hortalizas, y cereales.

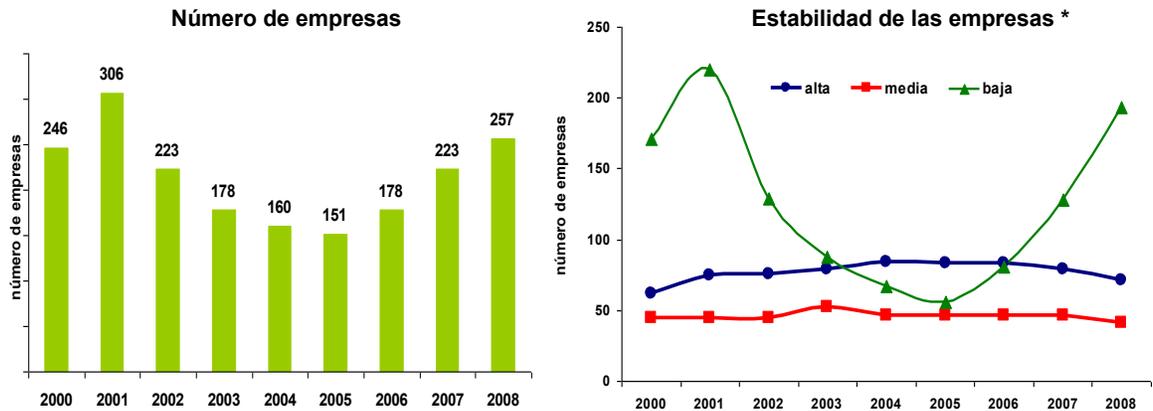


En términos generales, de los 19 capítulos representados en el gráfico 4, en nueve se reduce la dependencia y en 10 aumenta. En los que aumenta son básicamente los productos de menor elaboración en los que se observó el mayor desabastecimiento relativo del mercado venezolano.

Los exportadores

El número de empresas exportadoras de productos agropecuarios al mercado de Venezuela ha fluctuado en un rango entre 150 y 306, dependiendo de las diferentes coyunturas (panel izquierdo del gráfico 5). Cabe observar que varias de estas empresas exportan productos de varios capítulos.

Gráfico 5
Número de empresas exportadoras de productos agropecuarios a Venezuela 2000-2008



* Una empresa que exporta por dos capítulos se contabiliza como dos empresas
Fuente: Dane; cálculos OEE–Mincomercio

Se diferencian claramente dos etapas. Primera, la reducción del número de exportadores relacionada con el cierre del mercado y la imposición del control de cambios y, segunda, el crecimiento relacionado con el aumento de la demanda de importaciones por el desabastecimiento del mercado.

Esto refleja un comportamiento tradicional de los exportadores. Hay un grupo de empresarios que mantienen relaciones muy estables con el mercado de destino, independientemente de la situación económica; pero hay otros que entran y salen dependiendo de las condiciones del mercado y de las oportunidades que se presentan.



Con el fin de diferenciar estos comportamientos, definimos como exportadores con estabilidad alta aquellos que hicieron exportaciones entre 6 y nueve años durante el periodo analizado; con estabilidad media los que exportaron entre 4 y 5 años; y con estabilidad baja los que sólo lo hicieron entre uno y tres años.

Como se observa en el panel derecho del gráfico 5 hay un gran número de empresas con estabilidad baja, que entran al mercado cuando hay condiciones favorables y salen cuando se tornan desfavorables. Durante el periodo analizado ellas representaron entre el 30 y el 64% de las empresas que exportaron productos agropecuarios a Venezuela.

Curiosamente las empresas de estabilidad alta parecen actuar de forma contraria a las de estabilidad baja. Aumentan su presencia con las condiciones poco favorables y tienden a disminuirla en las favorables; así, entre 2000 y 2004 el número de empresas creció continuamente de 62 a 84 y luego comenzó a disminuir año a año hasta 71 en 2008.

Las empresas de estabilidad media se mantienen alrededor de 45 en el periodo, aun cuando disminuyen a 41 en 2008.

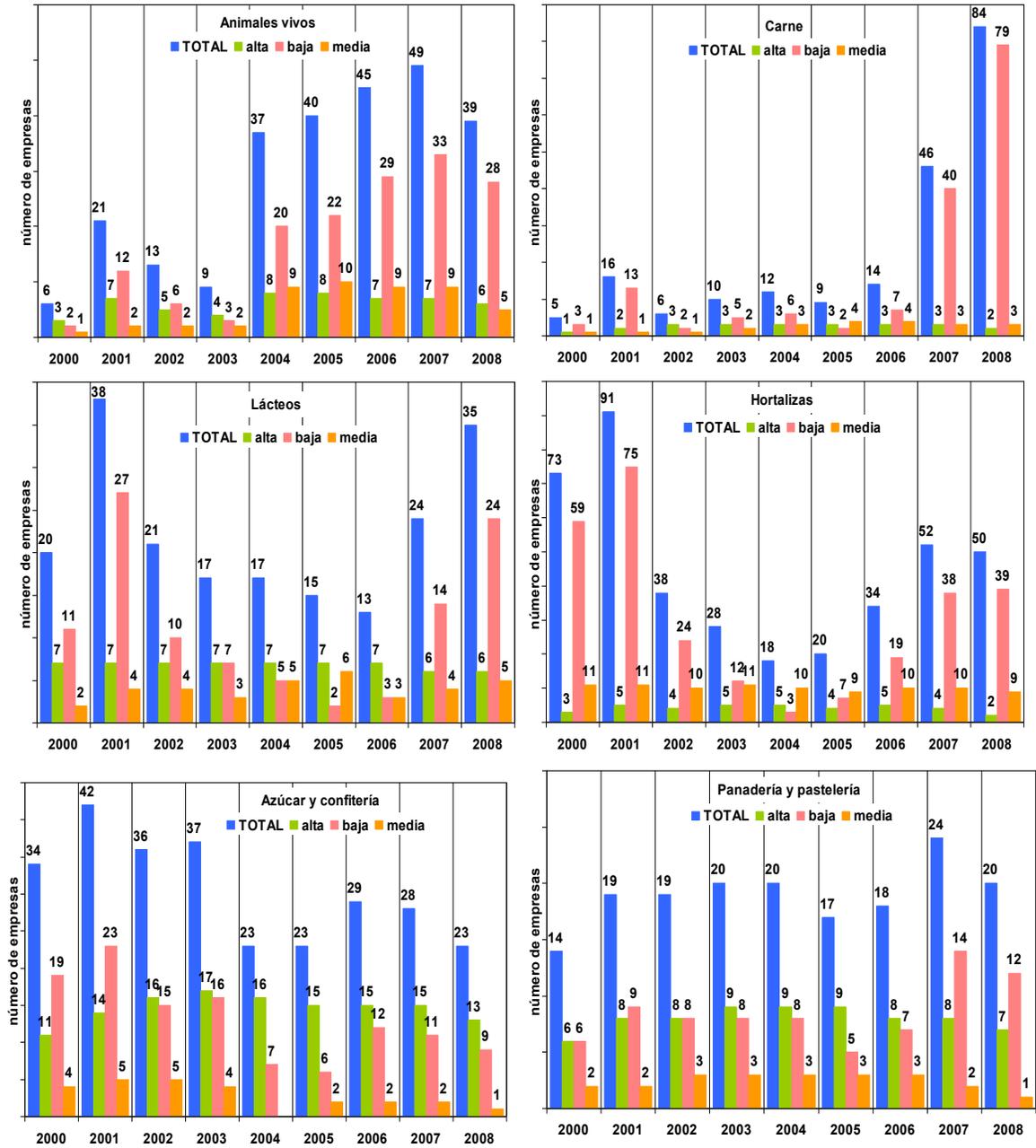
El gráfico 6 ilustra la evolución del número de empresas exportadoras de productos de algunos de los capítulos más importantes en el comercio agropecuario con Venezuela.

Los dos gráficos de la primera línea corresponden a ganado en pie y carne. Se observa claramente el bajo número de empresas en los primeros años y el acelerado crecimiento con el aumento de la demanda en el mercado venezolano; en el caso de ganado se multiplican por cinco y en el de carne por seis. Las empresas de estabilidad alta se duplican en ganado, mientras que en carne no hay cambios. El comportamiento general de estos exportadores muestra que no se trata de productos de exportación permanente en volúmenes elevados; tradicionalmente se mantienen algunas exportaciones relativamente reducidas.

En la segunda línea se aprecia el número de empresas exportadoras de lácteos y de hortalizas. Estas empresas siguen el patrón ya comentado de aumento en las épocas buenas y descenso en las malas. Se observa una variación marginal en el número de empresas de estabilidad alta e incluso en las de estabilidad media.



Gráfico 6
Número de empresas exportadoras de productos agropecuarios a Venezuela por capítulos seleccionados y estabilidad 2000-2008



Fuente: Dane; cálculos OEE–Mincomercio



En la tercera línea se presenta la evolución del número de empresas exportadoras de dos sectores de la industria de alimentos: azúcar y confitería y panadería y pastelería. El patrón de comportamiento es diferente al de los otros capítulos comentados; en primer lugar, el número total de empresas es más estable o tiende a reducirse y, en segundo lugar, las empresas de estabilidad alta tienden a superar en número a los demás subgrupos durante la mayor parte del periodo. Esto podría responder al reducido impacto de la demanda en estos segmentos o a las mayores barreras de entrada y salida de este mercado con relación a los de productos de menor valor agregado.

En síntesis podemos señalar que la coyuntura actual debe estar repercutiendo en el retiro de un elevado número de empresas de estabilidad baja, que ya están habituadas a entrar o salir del mercado venezolano en función de las condiciones favorables o desfavorables. Esto significa que los mayores riesgos en un escenario de potencial cierre del mercado se concentran en 71 empresas de estabilidad alta que exportaron en 2008 y el parte de las 41 empresas de estabilidad media (estas también pueden tener una experiencia previa de entrada y salida, pero con menor volatilidad que las de estabilidad baja).

Dependencia venezolana de las importaciones desde Colombia

En esta sección se examina la participación de las exportaciones colombianas en las importaciones venezolanas de los principales productos agropecuarios. Para tal fin, se consultó la información disponible hasta el mes de junio por países de origen, publicada en la página de Internet de la Confederación Nacional de Asociaciones de Productores Agropecuarios – Fedeaagro – (www.fedeagro.org), con fuente en el INE, organismo oficial de estadísticas de Venezuela.

El resumen se presenta en el cuadro 1. La comparación de las cifras de importaciones desde Colombia de los artículos incluidos, con las de exportaciones agropecuarias hacia Venezuela reportado por el Dane, muestra que se logra una representación del 79.7% en 2008 y del 93.5% en el primer semestre de 2009.

Capítulo 01: Animales vivos

El ganado en pie es un producto que Colombia exporta a Venezuela de forma discontinua, en función de la situación de abastecimiento de ese



mercado con producción interna. Así, entre 1995 y 1999 se registraron exportaciones en valores bajos, que fluctuaron entre US\$99 mil en 1996 y US\$45 millones en 1998.

Cuadro 1
Principales importaciones venezolanas de productos agropecuarios originarios de Colombia 2007, 2008 y primer semestre de 2009 (Miles de dólares y porcentajes)

Capítulo	Producto	Miles de dólares			Participación % de Colombia		
		2007	2008	2009 *	2007	2008	2009 *
01	Bovinos los demás	110.136	10.028	5.643	46,90	2,47	3,12
02	Carne fresca canal	268.417	554.720	294.447	100,00	100,00	100,00
02	Carne fresca cortes	1.051	2.354	500	100,00	100,00	100,00
02	Carne fresca deshuesada	57.801	196.268	208.845	68,64	81,62	89,34
02	Carne congelada	3.021	9.351	30.952	3,57	3,83	23,56
04	Leche y nata 1	1.346	6.057	2.311	86,56	76,35	48,61
04	Leche y nata 2	3.080	12.898	7.048	100,00	80,24	86,66
04	Leche y nata 3	1.454	1.413	0,0	100,00	21,83	0,00
04	Leche y nata en polvo 1	585	2.085	0,0	6,05	6,20	0,00
04	Leche y nata en polvo 2	278	2.672	1.592	59,02	8,22	18,73
04	Leche y nata en polvo 3	16.459	30.231	2.132	9,72	4,67	0,75
04	Queso	7.081	4.801	0,0	44,17	10,75	0,00
04	Huevos incubar	3.859	3.516	4.411	34,11	57,26	96,21
04	Huevos los demás	6.996	38.780	1.097	100,00	100,00	100,00
07	Papas	11.463	15.932	8.097	100,00	100,00	99,23
07	Arvejas	3.954	5.891	0,0	38,41	60,82	0,00
07	Frijoles	16.026	2.611	0,0	98,03	100,00	na
07	Frijoles negro	3.356	4.913	2.445	10,38	14,00	4,36
07	Frijoles negro. Los demás	19.915	10.521	0,0	73,32	41,67	0,00
17	Chicles	4.151	4.188	2.415	61,75	43,06	50,58
17	Chicles los demás	8.602	4.534	2.421	78,27	55,43	46,82
17	Bombones y caramelos	66.300	66.093	23.762	83,20	77,88	69,31
17	Demás confitería	6.253	6.879	3.359	61,13	56,65	66,51
17	Azúcar en bruto	15.243	4.925	2.305	16,32	6,78	14,94
19	Preparaciones de harina	1.776	5.151	3.567	20,28	14,24	15,87
19	Galletas dulces	10.585	16.627	6.008	45,87	53,70	43,02
19	Barquillos y obleas	7.549	6.988	2.735	77,45	81,09	61,70
19	Galletas saladas	2.747	4.655	2.547	77,62	85,35	91,49
21	Preparaciones para sopas	10.192	12.509	6.050	91,49	83,97	90,61
21	Polvos para budines y helados	6.018	5.642	3.195	83,00	89,39	80,62
21	Preparac. para bebidas	43.415	34.594	14.747	73,62	70,85	88,14
21	Demas preparac.alimenticias	24.107	34.244	12.897	38,17	42,21	39,19
	Subtotal	743.216	1.122.071	655.528			
	Total según fuente Colombia	982.384	1.408.532	701.072			
	% de la muestra	75,65	79,66	93,50			

* Datos de 2009 corresponden a acumulados a junio

Fuente: Fedegro con base en INE. Cálculos OEE-Mincomercio

Luego hay un periodo de cuatro años sin exportaciones y se reinician en 2004 en valores sin precedentes, que superan los US\$100 millones entre 2004 y 2007; en 2008 y 2009 los valores exportados decrecen por la medida



que adoptó el gobierno colombiano para evitar el despoblamiento del hato ganadero.

Durante la mayor parte del periodo analizado Colombia ha sido el único proveedor del mercado venezolano, con excepción de algunas importaciones aisladas de Estados Unidos e Italia. En el periodo más reciente, y como consecuencia de la medida colombiana, aparece Brasil como proveedor en 2007 y en los años siguientes cubre el faltante que Colombia dejó de exportar. En 2008 y lo corrido de 2009 también apareció Nicaragua como proveedor, pero su participación apenas bordea en 1.5% en éste último periodo, mientras que Brasil representa el 95%.

Los precios implícitos muestran que en 2007 y 2008 las importaciones venezolanas provenientes de Colombia tenían un precio ligeramente inferior al de Brasil, pero en el presente año es amplia la ventaja de precio de este último país. Con relación a Nicaragua, que viene creciendo aceleradamente sus exportaciones totales a Venezuela, el precio implícito de este producto es el doble del colombiano y del brasileño.

Capítulo 02: Carne

En este capítulo se destacan las importaciones de carnes de bovino frescas y congeladas. En las primeras, Venezuela no era importador hasta finales de los años noventa y hasta el año 2003 eran inferiores a mil toneladas por año. En las segundas si hay tradición importadora, pero con escasas excepciones, no pasaban de cinco mil toneladas por año, hasta el 2005.

Entre las carnes frescas, la mayor parte de las importaciones corresponde a carne en canal². En este producto Colombia es el único abastecedor desde 2004, cuando Venezuela empezó a importarlo y no hay registros de otro proveedor en el primer semestre de 2009.

Le sigue en importancia la carne fresca deshuesada³, que registra importaciones en Venezuela desde 1998, pero cuyas cantidades aumentan notablemente desde 2004. La demanda de este producto viene siendo abastecida por Argentina, Brasil y Colombia y más recientemente ingresó Nicaragua. En el gráfico 7 se observa que Argentina era el principal abastecedor, pero Colombia la desplazó desde 2007; Brasil, que entró en

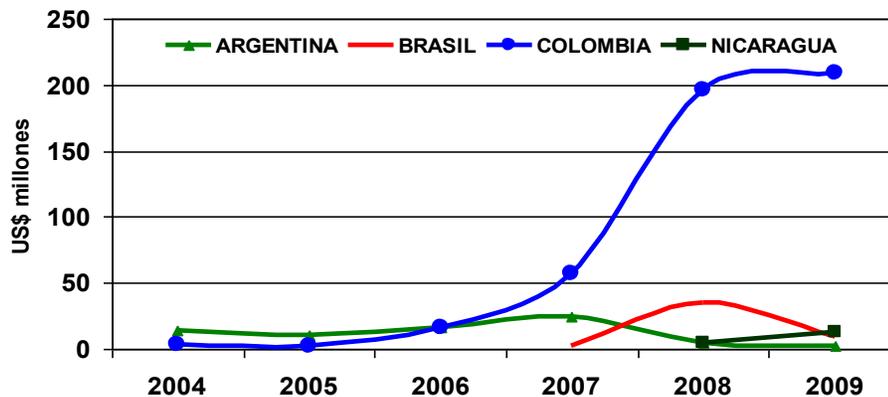
² Corresponde a la posición arancelaria 02011000: Carne bovina fresca o refrigerada. En canales o medias canales.

³ Posición arancelaria 02013000: Carne bovina fresca o refrigerada. Deshuesada.



2007, también supera a Argentina, pero mantiene una participación reducida con relación a la de Colombia. Por último, Nicaragua, que entró en 2008, supera en 2009 a Brasil y Argentina.

Gráfico 7
Importaciones venezolanas de carne fresca deshuesada por países de origen 2004 – 2009* (US\$ millones)



* Datos a junio de 2009
Fuente: Fedegro-INE

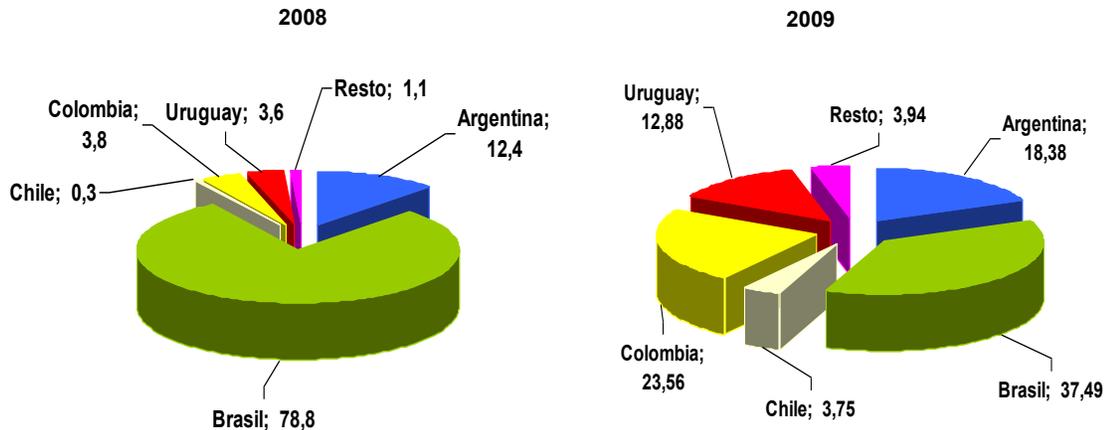
El análisis de precios implícitos revela que Colombia exporta a un precio más alto que el de los otros competidores. En efecto, el precio implícito promedio del primer semestre de 2009 es de US\$9.074 la tonelada procedente de Colombia, US\$8.591 la de Nicaragua, US\$7.303 la de Brasil y US\$5.351 la de Argentina. A partir del comportamiento observado en el gráfico 7, una explicación posible es la diferenciación de productos; esto es, que de los países con gran tradición exportadora de carne como Argentina y Brasil se estén importando productos de menor calidad, debido a los altos costos de los cortes finos.

En carnes de bovino congeladas, el grueso de las importaciones que realiza Venezuela se concentra en carnes deshuesadas⁴. Este es un mercado en el que participa un número más amplio de países latinoamericanos, como se puede observar en el gráfico 8. En 2008 Venezuela importó US\$244 millones y Brasil abasteció el 79%; en el primer semestre de 2009 había importado US\$131 millones, y aun cuando Brasil siguió siendo el principal proveedor, redujo su participación, en tanto que la ganaron Colombia –que pasó al segundo lugar–, Argentina, Uruguay y Chile.

⁴ Posición arancelaria 02023000: Carne bovina congelada. Deshuesada.



Gráfico 8
Importaciones venezolanas de carne congelada deshuesada por países de origen 2008 y 2009 * (porcentajes)



* Datos a junio de 2009

Fuente: Fedegro-INE; cálculos OEE-Mincomercio

Los precios implícitos también muestran en este producto diferencias notables, que no guardan concordancia con la reducción de la participación de Brasil y el aumento de la de otros países. Este país es uno de los que registra el menor precio implícito (US\$4.330 por tonelada en 2009), mientras que Chile registra el más alto (US\$16.681).

En síntesis, este es un mercado que se convirtió en los años recientes en el principal rubro de exportaciones de Colombia, por lo que en la coyuntura actual también será el que más impacto ocasione en la caída de los valores exportados.

Las cifras evidencian que Colombia tiene un papel principal en el abastecimiento de carne a Venezuela, al punto que en algunos productos es el único proveedor. También es claro que ante la decisión de cierre a las importaciones venezolanas de productos agropecuarios el gobierno de ese país puede acudir a otros países de la región con los que ya comercia algunos rubros de este capítulo; pero posiblemente lo hará al costo de pagar precios más altos o adquirir productos de menor calidad.

Capítulo 04: Lácteos y huevos



Colombia exporta a Venezuela una variedad de productos de este capítulo, por lo que nos centraremos en los más importantes por monto en 2008.

En leche y nata hay tres posiciones arancelarias que se diferencian por el contenido en grasa⁵; Venezuela importó US\$30.5 millones de estos productos en 2008.

Leche y nata 1 es un mercado en el que Colombia ha tenido la mayor participación en los años recientes. Aun cuando el precio implícito es de los más altos en 2009 (US\$1.030 por tonelada), los precios registrados en 2007 y años anteriores indican que podría eventualmente competir para mantener su participación de mercado, sin las restricciones recientes. En 2008 y 2009 aparecieron nuevos competidores, que hicieron sentir su presencia en el primer semestre del presente año ganando parte del mercado que tenía Colombia. Ellos son en su orden de importancia: Ecuador, Nicaragua, Chile y Uruguay.

En Leche y nata 2 también ha sido Colombia el dominante en el mercado y pese a la aparición de competidores, en el primer semestre de 2009 aún tenía el 87% de participación. Igual que en el producto anterior, el país registra en 2009 uno de los precios implícitos más altos, pero el de los años anteriores indica que tendría margen para reducirlos y enfrentar la competencia. Los competidores que han ingresado al mercado desde el año pasado son Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay; ninguno de ellos registraba participaciones superiores al 6% en el primer semestre del presente año.

En Leche y nata en polvo Venezuela importó US\$721 millones en 2008. Colombia tuvo participación significativa en tres posiciones arancelarias por las cuales exportó a ese país US\$35 millones en 2008; pero en el primer semestre de 2009 habían caído a US\$4 millones⁶.

⁵ Incluye las posiciones arancelarias:

- 04011000: Leche y nata sin concentrar, azucarar ni edulcorar. Con un contenido de materias grasas, en peso, inferior o igual al 1%; la denominamos en este documento “Leche y nata 1”.
- 04012000: Leche y nata sin concentrar, azucarar ni edulcorar. Con un contenido de materias grasas, en peso, superior al 1%, pero inferior o igual al 6%; la denominamos “Leche y nata 2”.
- 04013000: Leche y nata sin concentrar, azucarar ni edulcorar. Con un contenido de materias grasas, en peso, superior al 6%. La denominamos “Leche y nata 3”.

⁶ Las posiciones por las que Colombia exportó cifras significativas son:



Leche y nata en polvo 3 es el producto que concentra el 90% de las importaciones venezolanas de estos productos. Aun cuando Colombia ha exportado de forma permanente, su participación en ese mercado alcanzó un máximo del 33.3% en 2002 y luego la ha disminuido continuamente. En 2008 Brasil y Nueva Zelanda aportaron el 60% de la oferta, seguidos de Bélgica (10%) Irlanda (7%) y Colombia (5%). Es evidente que en estos productos la sustitución de Colombia como proveedor no es difícil para el gobierno venezolano.

En 2008 las importaciones venezolanas de quesos ascendieron a US\$122 millones. Colombia sólo tuvo participación importante en uno de estos productos⁷, especialmente en 2007; en 2008 la redujo por el alto crecimiento de las exportaciones de Uruguay y en el primer semestre de 2009 no se registraron exportaciones colombianas. En 2008 o 2009 entraron al mercado venezolano Argentina, Chile y Portugal y desde 2007 había entrado Alemania; pero la suma de exportaciones de estos países en 2009 equivale a menos del 50% de las de Colombia en 2008. Por lo tanto el abastecedor con mayor probabilidad de sustituirla es Uruguay.

En 2008 Venezuela importó huevos por valor de US\$45 millones, de los cuales el 14% fueron para incubación y el 86% para consumo directo (los demás).

En promedio, Colombia ha abastecido más del 60% de la demanda de huevos para incubación. En los años recientes venía recuperando su participación, después de la reducción a sólo 2% en 2006; en el primer semestre de 2009 abasteció el 96.2%. El potencial sustituto de Colombia es

-
- 04021090: Leche y nata sin concentrar, azucarar ni edulcorar. En polvo, gránulos u otras formas sólidas, con un contenido de materias grasas, en peso, inferior o igual al 1,5%. Los demás envases. En el documento la denominamos “Leche y nata en polvo 1”.
 - 04022111: Leche y nata concentrada, azucarada o edulcorada. En polvo, gránulos u otras formas sólidas. Sin azucarar ni edulcorar de otro modo. Con un contenido de materias grasas igual o superior al 26%, sobre producto seco. En envases inferior o igual a 2,5 kg. La denominamos “Leche y nata en polvo 2”.
 - 04022119: Leche y nata concentrada, azucarada o edulcorada. En polvo, gránulos u otras formas sólidas. Sin azucarar ni edulcorar de otro modo. Con un contenido de materias grasas igual o superior al 26%, sobre producto seco. Los demás envases. La denominamos “Leche y nata en polvo 3”.

⁷ Posición arancelaria 04069060: Los demás quesos. Con un contenido de humedad superior o igual al 56% pero inferior al 69%, en peso.



Brasil, que ha tenido presencia casi permanente y en 2006 participó con el 82% de las importaciones venezolanas.

Las importaciones venezolanas de huevos para el consumo directo han sido esporádicas y volvieron a aparecer en los últimos tres años, en cuantías sin antecedentes, especialmente en 2008 cuando sumaron US\$39 millones. Colombia ha sido el único abastecedor en este periodo, por lo que no es fácil detectar los posibles sustitutos.

Capítulo 07: Hortalizas y tubérculos

De este capítulo, hay varios productos en los que Colombia ha sido importante abastecedor del mercado venezolano.

En papa, en 2008 Venezuela importó US\$20.6 millones, de los cuales el 13% corresponde a papas para siembra y 77% a papas para consumo (las demás). De las primeras el abastecedor principal es Canadá; Colombia ha sido el otro abastecedor en los años recientes.

En papa para el consumo Colombia ha sido el único abastecedor en los últimos cinco años. En el primer semestre de 2009 se registró una importación procedente de Canadá, pero apenas representó el 0.8% del total. No es claro cuál pueda ser el eventual sustituto de Colombia, pues no hay antecedentes de compras a otros países latinoamericanos, salvo algunas realizadas a Brasil y Perú hace varios años.

En arvejas secas Venezuela ha registrado importaciones de forma continua y los proveedores tradicionales han sido Canadá y Estados Unidos⁸. Colombia logra continuidad en sus exportaciones a ese mercado desde 2002 y ha ganado participación continuamente hasta representar el 61% en 2008; esto significa que ha sido competitivo para sustituir a Canadá y Estados Unidos. Sin embargo, en el primer semestre de 2009 no ha registrado exportaciones, mientras que los dos competidores si lo han hecho.

En frijoles hay varias posiciones arancelarias en las que Colombia se destaca en las importaciones de Venezuela. De forma simplificada, en este documento los denominamos simplemente frijoles, frijoles negros y frijoles

⁸ Hay varias posiciones arancelarias para las arvejas secas. Colombia tiene peso significativo específicamente en la posición arancelaria 07131090: Legumbres secas desvainadas. Guisantes o arvejas ("Pisum sativum"). Los demás.



negros, los demás⁹. De estos tres productos, Colombia exportó a Venezuela US\$39 millones en 2007 y US\$18 millones en 2008.

En frijoles Venezuela importó de Colombia US\$16 millones en 2007, US\$2.6 millones en 2008; durante el primer semestre de 2009 no hay importaciones de ningún origen. En los años recientes prácticamente hemos sido el único abastecedor de este producto, por lo que no es fácil señalar un potencial sustituto.

Las importaciones de frijoles negros en Venezuela han fluctuado entre US\$20 y US\$55 millones. Colombia no ha sido un abastecedor permanente, pero en los años recientes venía ganando participación, hasta un máximo del 14% en 2008. El principal abastecedor era Argentina, seguido de Chile, pero los ha desplazado China, que en 2008 representó el 76%. En el primer semestre de 2009 han repuntado las compras a Argentina y Chile, que podrían sustituir la porción que había ganado Colombia.

Los demás frijoles negros es el producto de este grupo con mayores exportaciones colombianas (US\$19.9 millones en 2007 y US\$10.5 millones en 2008), pero en el primer semestre de 2009 cayeron a cero. En términos generales las importaciones venezolanas disminuyeron en este semestre y las compras fueron principalmente a Canadá y China, además de Chile y México, que reingresaron después de varios años; cualquiera de estos países puede tratar de tomar la parte de Colombia.

Capítulo 17: Azúcar y confitería

En azúcar de caña y remolacha, en 2008 Venezuela importó US\$99 millones, de los cuales el 73% correspondió a azúcar en bruto¹⁰. En ese producto Colombia abasteció por varios años más del 50% de las importaciones venezolanas, hasta el 2005, año en el que no hubo importaciones; a partir de 2006 cuando se reanudaron, la participación media de Colombia ha sido

⁹ Corresponden a las siguientes posiciones arancelarias:

- Frijoles – 07133190: Legumbres secas desvainadas. Frijoles (frejoles, porotos, alubias). de las especies "Vigna mungo (L) Hepper" o "Vigna radiata (L) Wilczek". Los demás.
- Frijoles negros – 07133391: Legumbres secas desvainadas. Frijoles (frejoles, porotos, alubias). de la especie Adzuki ("Phaseolus Vulgaris"). Los demás. Negro.
- Frijoles negros. Los demás – 07133399: Legumbres secas desvainadas. Frijoles (frejoles, porotos, alubias). de la especie Adzuki ("Phaseolus Vulgaris"). Los demás.

¹⁰ Posición arancelaria 1701119090: Azúcar en bruto sin aromatizar ni colorear. De caña. Los demás.



inferior al 15%. Brasil es ahora el principal abastecedor y es evidente que este país podría sustituir las importaciones colombianas.

Venezuela importó US\$115 millones de dólares en 2008 en artículos de confitería sin cacao¹¹, de los cuales el 71% provino de Colombia (en el primer semestre de 2009 esa participación fue del 65%). En todos los productos de este grupo las importaciones colombianas abastecen más del 50% del total.

De estos productos, el 73% está representado por los bombones y caramelos, de cuya oferta Colombia aportó el 78% en 2008. Por muchos años el país ha sido el principal abastecedor del mercado, seguido de Brasil, Argentina y Estados Unidos que tienen participaciones menores al 6%. Aun cuando potencialmente cualquiera de ellos o todos (sumados Chile, España y China) podrían sustituir la parte de Colombia, todo depende de los productos específicos y de los gustos de los consumidores.

Capítulo 19: Panadería y pastelería

En este capítulo hay cuatro posiciones arancelarias en las que Colombia participa significativamente en las importaciones venezolanas¹². En las preparaciones de harina ha fluctuado la participación de Colombia entre 5 y 40%. Brasil y Perú lograron las principales participaciones en los años recientes, desplazando a Bélgica y se convierten en los potenciales sustitutos de Colombia en el abastecimiento de este producto.

En 2008 las importaciones de Venezuela de galletas dulces ascendieron a US\$31 millones y Colombia fue el proveedor del 53%. México, Chile, Brasil, Estados Unidos e Italia que le siguen en importancia a Colombia podrían ser los eventuales sustitutos en la oferta de este producto.

¹¹ Incluye las siguientes posiciones arancelarias:

- 17041010: Chiclos y demás gomas de mascar. Recubiertos de azúcar.
- 17041090: Chiclos y demás gomas de mascar. Los demás.
- 17049010: Bombones, caramelos, confites y pastillas.
- 17049090: Los demás artículos de confitería.

¹² Incluye las siguientes posiciones arancelarias:

- 19019090: Las demás preparaciones alimenticias de harina. En el documento la denominamos "preparaciones de harina".
- 19053100: Galletas dulces con adición de edulcorante. La denominamos "galletas dulces".
- 19053200: Barquillos y obleas, incluso rellenos ("gaufrettes", wafers) y "waffles" ("gaufres"). La denominamos "barquillos y obleas".
- 19059010: Galletas saladas o aromatizadas. La denominamos "galletas saladas".



Colombia fue el proveedor del 81% de las importaciones venezolanas de barquillos y obleas en 2008, que ascendieron a US\$8.6 millones. El resto de las importaciones fue provisto de forma atomizada por diversos países, de los cuales el de mayor participación fue Brasil con el 9%, seguido de Chile con el 5%. Cualquiera de ellos podría eventualmente atender el mercado que tiene Colombia, pero, de nuevo, son importantes los gustos de los consumidores y las preferencias por marcas específicas.

En galletas saladas ocurre algo similar, pues Colombia abasteció el 85% de las importaciones de Venezuela en 2008 y el 91.5% en el primer semestre de 2009. La siguen Chile con el 6% e Italia con el 4%.

Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas

En este capítulo sobresalen cuatro productos cuyas exportaciones de Colombia a Venezuela en 2008 sumaron US\$87 millones y en los cuales la participación de país es elevada¹³.

En preparaciones para sopas las exportaciones colombianas a Venezuela se iniciaron en 1997 y en pocos años su participación superó el 90% de las importaciones de este producto. En el primer semestre de 2009 le siguen en importancia Estados Unidos (5.6%) y Chile (2.3%), que potencialmente podrían tratar de sustituir a Colombia.

Las exportaciones colombianas de polvos para budines y helados comenzaron en 1998 y en los años recientes representan más del 80% de las importaciones que hace Venezuela de este producto. En 2008 la participación de Colombia fue del 89.4%, seguida de Estados Unidos (3.1%) y Chile (2.1%). Estos serían los países que podrían sustituir a Colombia.

¹³ Las posiciones arancelarias de estos productos son:

- 21041010: Preparaciones para sopas, potajes o caldos. En el documento las denominamos “preparaciones para sopas”.
- 21069010: Polvos para la preparación de budines, cremas, helados, postres, gelatinas y similares. Las denominamos “polvos para budines y helados”.
- 21069021: Preparaciones compuestas no alcohólicas para la elaboración de bebidas. Presentadas en envases acondicionadas para la venta al por menor. Las denominamos “preparaciones para bebidas”.
- 2106909090: Los demás preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte. Las denominamos “demás preparaciones alimenticias”.



En preparaciones para bebidas, las importaciones de Venezuela en 2008 ascendieron a US\$49 millones, de los cuales el 71% fue abastecido por Colombia. Habitualmente el segundo abastecedor ha sido Chile (29% en 2008), por lo que podría tomar la porción de mercado que tiene Colombia. No obstante, en el primer semestre de 2009 su participación cayó al 11% mientras que la de Colombia aumentó al 88%, lo que deja interrogantes sobre su potencial para atender esta demanda.

Venezuela importó en 2008 en las demás preparaciones alimenticias US\$81 millones. Aun cuando las importaciones provienen de un número amplio de países, Colombia tiene la mayor participación (42% en ese año); le siguen Estados Unidos (18%), México (10%), España (8%) y los Países Bajos (7%). Estos serían los candidatos a reemplazar las importaciones originarias de Colombia.

Conclusiones

Las exportaciones agropecuarias de Colombia a Venezuela crecieron de forma extraordinaria en los últimos años, como consecuencia del crecimiento de la demanda agregada y del relativo desabastecimiento de alimentos de ese mercado.

Sin embargo, la situación cambió dramáticamente en el curso del 2009 como consecuencia del impacto de la crisis mundial en Venezuela y, más recientemente, de la decisión de ese país de poner obstáculos a las importaciones de productos agropecuarios originarios de Colombia.

Las exportaciones agropecuarias de Colombia a Venezuela están concentradas en pocos capítulos del arancel. Esa concentración cambió entre 2000 y 2008 como consecuencia de los productos que más crecieron en su demanda por el desabastecimiento de Venezuela.

La mayor parte del crecimiento de las exportaciones de productos agropecuarios a Venezuela se concentra en productos de bajo valor agregado como ganado en pie y carne. Los aumentos más notables se observaron en los años 2007 y 2008.

Los capítulos en los que más se concentra el crecimiento de las exportaciones son los que mayor dependencia han tenido tradicionalmente del mercado venezolano (carne, lácteos, hortalizas, y cereales). La excepción



es el capítulo de animales vivos, que tenía baja dependencia pero la elevó por la demanda de semen bovino en el mercado venezolano.

El número de empresas exportadoras de productos agropecuarios al mercado venezolano es muy variable como consecuencia de la entrada y salida de empresas de estabilidad baja; dependiendo de las condiciones del mercado el número se incrementa o disminuye. Esto significa que la coyuntura adversa que se enfrenta actualmente debe estar repercutiendo en la salida de numerosas empresas ya habituadas a hacerlo. De esta forma, los riesgos altos los están enfrentando las 71 empresas que aparecen clasificadas como de estabilidad alta en ese mercado y algunas de las 41 clasificadas en estabilidad media.

Por último se analizó la dependencia del mercado venezolano de las importaciones de productos agropecuarios originarios de Colombia. Se puede concluir que la dependencia es muy elevada en un número importante de productos, pero que ellos pueden eventualmente ser sustituidos por otros proveedores. No obstante, el costo puede estar en la calidad de los productos sustitutos y en los precios o en los gustos de los consumidores por determinadas marcas.

Una conclusión lógica es que la alta dependencia de productos colombianos se fundamenta en factores que los hace más competitivos con relación a los provenientes de otros países (costos de transporte, gustos de los consumidores, etc.). Las barreras actuales pueden ocasionar la salida de Colombia y el aumento de participación de otros países; la duda que queda es si lo harán de manera estable o si la cederán en un escenario futuro sin barreras discriminatorias.

Enero de 2010