

PERFIL DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN BOGOTÁ-CUNDINAMARCA, CON VENEZUELA



 **CAMARA**
DE COMERCIO DE BOGOTÁ
Por nuestra sociedad

Bogotá, D. C., diciembre de 2005

PERFIL DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN BOGOTÁ-CUNDINAMARCA, CON VENEZUELA



ISBN. 958-688-128-8

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

María Fernanda Campo
Presidenta

Andrés López Valderrama
Vicepresidente Ejecutivo

María Eugenia Avendaño
Vicepresidenta de Gestión Cívica y Social

Ricardo Ayala Ramírez
Director de Estudios e Investigaciones

Jorge Omar Serrano Franco
Analista de Investigación

Oscar Javier Mendoza
Asistente de Investigación



 **CAMARA**
DE COMERCIO DE BOGOTÁ
Por nuestra sociedad

Bogotá, D. C., diciembre de 2005

CONTENIDO

Presentación	6
Introducción	7
I. Bogotá-Cundinamarca es el principal centro económico y empresarial de Colombia	9
II. Composición y características del comercio exterior de la región con Venezuela	11
A. Importancia del comercio regional con el mercado de Venezuela	11
B. Características de las exportaciones de la Región hacia Venezuela	12
C. Características de las importaciones provenientes de Venezuela.	14
D. La balanza comercial con Venezuela	15
III. Características y principales proveedores de la economía venezolana	16
A. Características de la economía venezolana	16
B. Principales proveedores	19
IV. Condiciones de acceso al mercado de Venezuela	21
A. La Comunidad Andina, CAN	21
B. Niveles arancelarios en Venezuela	21
C. Infraestructura y costos de transporte	24
1. Infraestructura de transporte	24
2. Costos de transporte	24
V. Oferta potencial exportable de la Región a Venezuela	27
VI. Conclusiones y perspectivas de las exportaciones	30
VII. Acciones de la Cámara de Comercio de Bogotá para apoyar el desarrollo exportador de la Región.	31



PRESENTACIÓN

La Cámara de Comercio de Bogotá, CCB, es una entidad de carácter privado, que orienta su actividad a la promoción del desarrollo empresarial y al mejoramiento del entorno para la calidad de vida en Bogotá y en la región. En desarrollo de estos objetivos, la entidad les ofrece al sector empresarial, a las autoridades y a la comunidad en general, información y análisis sobre las características y el comportamiento de las actividades productivas en Bogotá y Cundinamarca, sus fortalezas y problemas, con el propósito de contribuir a la toma de decisiones del sector empresarial y a la orientación de las políticas públicas para promover el desarrollo exportador y el crecimiento de la economía regional.

Este informe sobre el **Perfil del comercio exterior de la Región Bogotá – Cundinamarca, con Venezuela** es una contribución a los empresarios para apoyar con información las iniciativas exportadoras en la Región, y forma parte de los análisis que sobre el sector externo realiza la Cámara de

Comercio de Bogotá a través de la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social, y complementa el informe anual sobre el **comportamiento del sector externo de Bogotá y Cundinamarca**, y el Observatorio de las Exportaciones de Bogotá y Cundinamarca que trimestralmente publica la entidad.

Con la publicación del informe sobre el **Perfil del comercio exterior de la Región Bogotá – Cundinamarca, con Venezuela**, la entidad busca contribuir a promover una mayor orientación de la producción regional al segundo mercado de destino de los productos de la Región e identificar las oportunidades y desafíos para mejorar la integración comercial de Bogotá y Cundinamarca con el mundo.

Agradecemos sus comentarios y sugerencias al teléfono 5941000, extensión 2747 en Bogotá, o a través de Internet al e-mail: estinves@ccb.org.co

INTRODUCCIÓN

Venezuela es el segundo mercado de destino más importante para las exportaciones de la Región Bogotá-Cundinamarca, después de Estados Unidos, y es el principal mercado para sus exportaciones de productos industriales. Hacia este mercado el crecimiento de las exportaciones ha sido positivo, en gran parte por el proceso de integración en la Comunidad Andina.

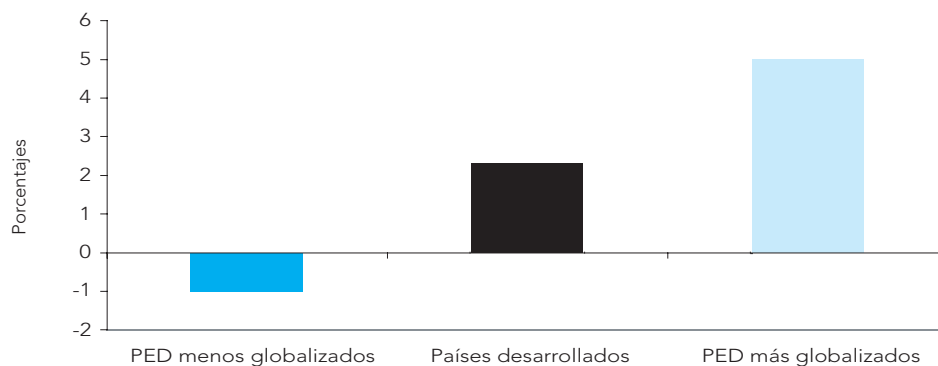
Para la economía regional los beneficios del comercio con los principales mercados de destino de sus exportaciones, son diversos y se reflejan en la posibilidad para las empresas de aprovechar economías de escala, con la ampliación del mercado; un mayor bienestar para los consumidores debido a la posibilidad de elegir entre un número más grande de productos y el crecimiento de los salarios reales para los trabajadores de las empresas que exportan.

Estos beneficios son alcanzables, pero se requiere transformar las ventajas comparativas en ventajas competitivas, es decir, incorporar tecnologías, mejorar procesos e invertir en el desarrollo de las habilidades y destrezas del recurso humano para producir bienes con mayor valor agregado.

La evidencia indica que los países subdesarrollados más integrados al comercio mundial fueron capaces de mantener un nivel de crecimiento del PIB per cápita sostenido alrededor del 5%; por el contrario, los países con menor integración al comercio mundial registraron tasas de crecimiento (-1%) negativas (véase gráfica 1).

Las regiones más integradas al comercio mundial, las más globalizadas, tienen posibilidades mayores de mejorar las tasas de crecimiento de sus economías. En este marco, una región como

Gráfica 1
Crecimiento promedio del PIB per cápita en la década de los noventa



Fuente: Dollar and Kraay PED. Países en Desarrollo

Bogotá - Cundinamarca, que tiene el reto de alcanzar un nivel de crecimiento económico (por lo menos del 5%) superior al actual (3%) para reducir a un dígito las altas tasas de desempleo (14,7%) y mejorar la calidad de vida de sus habitantes, necesita fortalecer su integración con los mercados internacionales, en especial con sus principales socios comerciales, entre los que se destacan: Estados Unidos, Venezuela, Ecuador, Perú y México.

Para intensificar el comercio exterior de la región, los procesos de integración comercial son instrumentos favorables: por ejemplo, con la Comunidad Andina, el destino más importante para las exportaciones regionales es Venezuela, y el fortalecimiento del comercio con este país le ofrece a la Región la posibilidad de diversificar la oferta exportable (principalmente bienes industriales) con productos de mayor valor agregado, y lograr estabilidad en el crecimiento de las exportaciones.

Por ello, la Cámara de Comercio de Bogotá, CCB, por intermedio de la Dirección de Estudios e Investigaciones publica el **Perfil del comercio exterior de la región Bogotá-Cundinamarca, con Venezuela**, con el propósito de contribuir a ampliar el conocimiento de los empresarios, las autoridades y la comunidad sobre las características del comercio exterior de la Región y las condiciones de acceso para aprovechar las oportunidades que tienen los exportadores en el mercado venezolano.

El trabajo se divide en siete capítulos. En el primero, se describen las principales características de la economía de Bogotá - Cundinamarca; en el segundo, se analiza el comercio exterior de la Región con Venezuela; en el tercero, se presentan los principales competidores de los exportadores de la Región en ese mercado; en el cuarto, se identifican las condiciones de acceso al mercado

venezolano; y en el quinto, se identifican los productos de la Región con mayor potencial en el mercado de Venezuela. El sexto incluye las conclusiones y perspectivas de las exportaciones de la región en el mercado venezolano y finaliza el trabajo con las acciones de la Cámara de Comercio de Bogotá para apoyar el desarrollo exportador de la Región.





I. BOGOTÁ-CUNDINAMARCA ES EL PRINCIPAL CENTRO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL DE COLOMBIA

En este capítulo se caracteriza la región Bogotá-Cundinamarca, teniendo en cuenta su importancia económica, especialización productiva, ventajas para la localización de las empresas, dinamismo en la producción y orientación exportadora.

Bogotá y Cundinamarca es la Región económica más importante de Colombia: genera el 27.8% de la producción nacional y duplica a las economías regionales que le siguen (Antioquia y Valle del Cauca¹); y concentra cerca del 40% de las transacciones de comercio exterior de mercancías del país. Es, a su vez, el mayor centro de servicios, y es la sede principal de la mayoría de las entidades financieras y de la Administración pública nacional, departamental y distrital. Es también el principal centro empresarial: en la Región se concentran 236 mil empresas, 31% de las registradas en las cámaras de comercio de Colombia (véase gráfica 2).

1. Antioquia y Valle del Cauca tienen cada una una participación en el PIB de Colombia de 15% y 11,6%, respectivamente.
2. Véase, Cámara de Comercio de Bogotá (2005). *Observatorio de Competitividad No. 4*. CCB. Bogotá, Colombia. Septiembre.

Comparada con otras ciudades y regiones de América Latina, Bogotá ocupa el puesto 11 por el tamaño de su economía: supera en 1,4 veces a Caracas y en 4,8 a

Quito. Es 3,3 veces más pequeña que Miami y 8 veces menor que Ciudad de México².

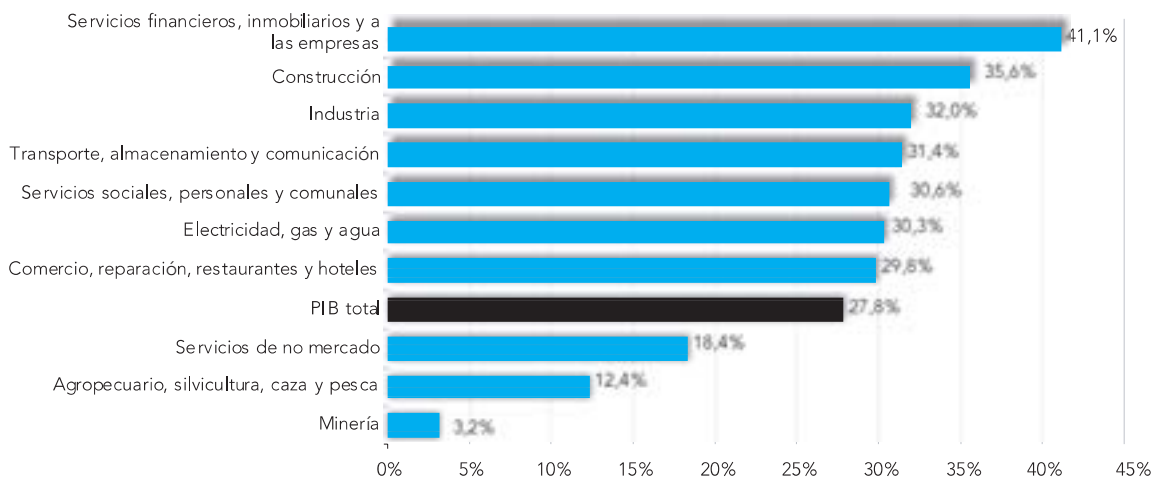
La región Bogotá – Cundinamarca se especializa en la producción de servicios (69%) y bienes industriales (17%): la agricultura, silvicultura, caza y pesca representa el 6% y la minería menos del 1% (véase gráfica 3). En Bogotá, los servicios aportan el 74% del PIB y en Cundinamarca el 40%. A su vez, el sector agrícola es más representativo en el departamento (30%) que en la ciudad (0,4%).

La Región tiene ventajas para la localización de las empresas: es el mayor centro de población del país, 9.3 millones de habitantes, el 21,2% de la población de Colombia. La mayoría, 7 millones de personas, se encuentran en Bogotá. La Región es el principal mercado de trabajo y cuenta con el recurso humano más calificado de Colombia.

El potencial económico y el PIB per cápita (US\$3.234) de Bogotá es el más alto³ de Colombia y, en los últimos tres años ha logrado avances importantes en la consolidación de un entorno más seguro⁴

La Región es una de las economías más dinámicas de Colombia: Entre el 2000 y 2002, la economía regional creció cerca

Gráfica 2
Participación del PIB regional en el Nacional por sectores 2002



Fuente: Dane, Cuentas Regionales Departamentales 2002. Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

del 3% promedio anual, superior al de la nación (2,1%) y al conjunto de las economías de los países latinoamericanos 1,2%. Los estimativos más recientes señalan que en el 2003 y 2004 el PIB de Bogotá creció 4,6% y 3,9%, y el del país 4% y 3,96% en los dos años, respectivamente. Además, se espera que al terminar el 2005, la economía de Bogotá y Cundinamarca crezca a igual ritmo (entre el 4% y 5%) que el conjunto de la economía colombiana.

Este desempeño estuvo asociado a la recuperación en la mayoría de sus actividades productivas, debido en gran parte al aumento de la demanda interna y al dinamismo de las exportaciones. Las ventas del comercio, la industria y la construcción registraron de manera permanente balances cada vez más positivos⁵, y la inversión aumentó en la industria⁶, la construcción y en el sector público; también creció el número de empresas creadas⁷.

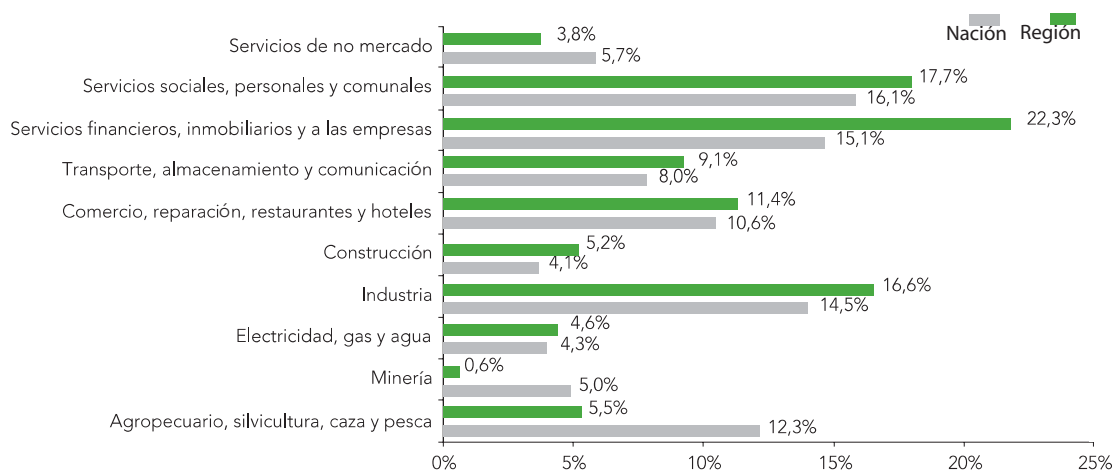
Con respecto a las exportaciones, mientras en el 2000 y el 2003 crecieron en promedio anual 5,7%, en el 2004 y primer semestre del 2005, la Región registró cifras récord de US\$ 2.690 millones y US\$ 1.777 millones respectivamente, como resultado del creci-

miento del 32% (2004) y 52% en el primer semestre del 2005 y se espera que en el 2005 las exportaciones superen los US\$3.000 millones. No obstante, la región Bogotá - Cundinamarca tiene una baja orientación exportadora: las exportaciones no superan el 10% del valor de su producción⁸, debido al reducido número de empresas que exportan⁹ y al predominio de las micro y pequeñas empresas, que en su mayoría se orientan al mercado local con escalas de producción bajas¹⁰. Además, la balanza comercial de la Región es negativa: Las importaciones tradicionalmente triplican el valor de las exportaciones. En el 2004, la Región importó US\$8.913 millones y exportó US\$2.690 millones.

En general, las perspectivas sobre la evolución de la economía regional son positivas, y se espera que en el 2005 todos los sectores económicos mantengan la tendencia hacia un mayor crecimiento, y las exportaciones registren un nuevo valor record. Sin embargo, para incrementar las exportaciones, es indispensable mejorar la competitividad de las empresas de la Región y promover su mayor vinculación a los mercados internacionales, como el venezolano que es uno de los más importantes para la Región.

Gráfica 3

Estructura del PIB de la Nación y la Región Bogotá - Cundinamarca 2002



Fuente: Dane, Cuentas Regionales Departamentales 2002. Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá.

- El PIB per cápita de Colombia en el 2004 fue de US\$2.215, es decir, mil dólares menos que el de Bogotá.
- En el 2004, en Bogotá disminuyó la tasa de homicidios y mejoró la calificación de peligrosidad. Véase Cámara de Comercio de Bogotá (2005). Observatorio de Competitividad. CCB. Op. Cit.
- Véase al respecto, Cámara de Comercio de Bogotá. *Balance de la economía bogotana de los años 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004*. CCB. Bogotá. Colombia.
- Los gastos de inversión aumentaron para un número creciente de empresarios. En el 2002, para el 17% de los empresarios aumentaron más del 25% y en enero del 2005 en esta situación se encontraba el 24%. Véase Fedesarrollo, Encuesta de opinión empresarial del 2002 y el 2005. Bogotá, Colombia.
- En Bogotá, el número de empresas pasó de 169 mil en el 2000 a 206 mil en el 2004. Véase al respecto Cámara de Comercio de Bogotá (2005). Observatorio económico de Bogotá, el comportamiento empresarial de Bogotá 2000-2003. No. 14 Abril. CCB. Bogotá, Colombia, y Cámara de Comercio de Bogotá (2005) Observatorio económico de Bogotá, el comportamiento empresarial de Bogotá 2004. No. 18 Septiembre. CCB. Bogotá, Colombia.
- En el 2002, el valor de la producción de la región fue de US\$23 mil millones y exportó US\$2.194 millones.
- En el 2004 de las 236 mil empresas de la Región sólo el 3,5% (6.587) realizó ventas al exterior.

II. COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN CON VENEZUELA

Venezuela es el segundo mercado para las exportaciones de la Región y destino de una oferta diversa de bienes industriales. En los últimos cinco años la balanza comercial ha sido positiva para Bogotá y Cundinamarca.

En este capítulo se presentan las principales características del comercio exterior de la Región con Venezuela y de las principales empresas que exportan a ese mercado.

A. Importancia del comercio regional con el mercado de Venezuela

En el 2004, el valor del comercio exterior (exportaciones más importaciones) de la región Bogotá – Cundinamarca con Venezuela fue de US\$989 millones, el 37% de las transacciones comerciales

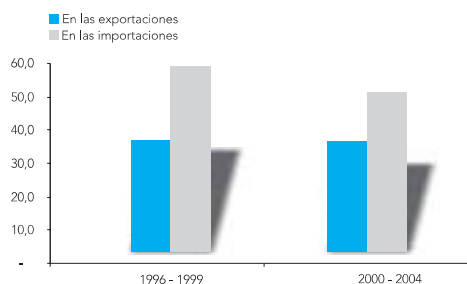
de Colombia (US\$2.685 millones) en el mercado venezolano, sin incluir café y petróleo (véase gráfica 4).

Entre las regiones de Colombia, Bogotá - Cundinamarca ocupa el primer lugar (37%) en el valor de las transacciones comerciales con Venezuela. Le sigue Antioquia (17,4%) y Valle del Cauca (12%), y supera a otras regiones que tienen más facilidades por su cercanía geográfica a Venezuela, como el departamento de Santander (2%). La amplia base empresarial instalada en la Región (236 mil empresas), que produce una variedad de bienes de consumo y de materias primas para la industria explica la importancia de la Región en el comercio de Colombia con Venezuela: entre el 2000 y el 2004 la Región aportó en promedio anual el 33% (US\$424 millones) de las exportaciones y el 47% (US\$408 millones) de las importaciones del país. En el primer semestre del 2005, la región exportó a Venezuela US\$343 millones e importó US\$ 228 millones; es decir, el 36% y 42% respectivamente de las de Colombia con Venezuela.

10. Tradicionalmente la mayoría (90%) de las empresas registradas en las Cámaras de Comercio de la Región, son micro y pequeña empresa.

Gráfica 4

Comercio con Venezuela Participación de la región en el de Colombia



Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

B. Características de las exportaciones de la Región hacia Venezuela

Las principales características de las exportaciones de la región a Venezuela indican, que el mercado venezolano ha sido un buen destino para los productos de la Región:

- a. En primer lugar, las exportaciones regionales al mercado venezolano han sido dinámicas. Entre el 2000 y

2003 las exportaciones regionales crecieron 1.5% en promedio anual, a pesar de las dificultades económicas y políticas (2002 y 2003) que generaron restricciones en el comercio entre Colombia y Venezuela, y limitaron la actividad exportadora de la Región. En el 2004, la Región exportó a Venezuela US\$527 millones, 132% más que en el 2003, y US\$343 millones en el primer semestre del 2005, 83% más que en igual período del 2004 (véase Cuadro 1).

Cuadro 1

Bogotá y Cundinamarca Exportaciones hacia Venezuela, según actividad económica
Valores en miles de dólares FOB

ACTIVIDAD ECONÓMICA	MILES DE DÓLARES		
	2000	2004	2005
Total	422,838	527,172	342,961
Agropecuario	14,958	7,875	10,486
Minería	155	273	68
Industria	407,673	518,815	332,282
Alimentos, bebidas y tabaco	39,691	32,892	14,833
Textiles, prendas de vestir y cuero	78,175	109,393	51,848
Muebles y productos de la madera	5,094	5,187	4,789
Papel e imprentas	26,234	30,229	14,826
Químicos	106,474	129,402	65,318
Minerales no metálicos	6,670	19,930	11,643
Metálicas básicas	9,378	3,629	2,129
Maquinaria y equipo	131,091	182,741	162,448
Otras industrias manufactureras	4,866	5,414	4,447
RESTO	51	208	125

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones CCB, con base en datos del DANE.
Nota: Los datos para el 2005 corresponden al primer semestre.

- b. En segundo lugar, Venezuela es un mercado para un número diverso de productos, en especial de la industria. En el 2004, la Región exportó a través de 1.678 productos¹¹, de los cuales el 98% fueron de la industria, principalmente de maquinaria y equipo (641 productos), químicos (385 productos) y textiles y prendas de vestir y cuero (316 productos).

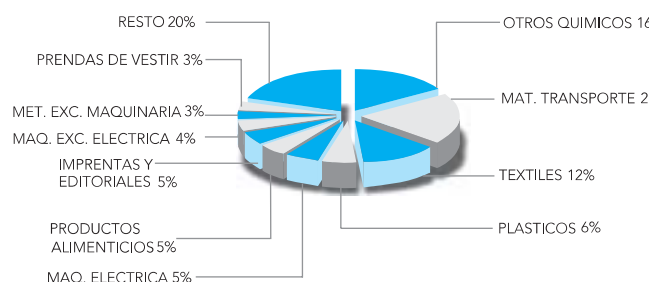
mercado venezolano. Entre el 2000 y el primer semestre del 2005, más de la mitad de las exportaciones de la región Bogotá – Cundinamarca a Venezuela fueron: otros químicos (16%), material de transporte (21%), textiles (12%) y plásticos (6%) (véase Gráfica 5).

- c. En tercer lugar, la Región se especializa en la venta de materias primas y productos de la metalmecánica en el

11. Los productos se refieren a la clasificación del arancel colombiano, 10 dígitos de desagregación.

Gráfica 5

Bogotá y Cundinamarca Distribución de las exportaciones hacia Venezuela promedio 2000 - 2005



Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB con datos DANE. Nota: los datos para el 2005 corresponden al primer semestre.

d. En cuarto lugar, 1.167 empresas vendieron productos en el mercado venezolano, 19% del total de los exportadores de la Región (6.063), y las veinte empresas más exportadoras a ese mercado concentraron 53% del valor total de las exportaciones regionales (véase Cuadro 2).

e. En quinto lugar, las perspectivas de un mayor crecimiento exportador son positivas y se espera que en el 2005, las exportaciones de la Región a Venezuela superen los US\$700 millones.

f. La participación de las exportaciones de la Región en las importaciones de Venezuela también ha crecido: primero, en el 2004, Venezuela importó US\$17.318 millones y la Región se ubicó entre los proveedores más importantes con el 3%, después de Estados Unidos, Brasil, las demás regiones de Colombia, México y Japón. Y en segundo lugar, en los últimos diez años la participación de las exportaciones de la Región aumentó, en cerca de un punto porcentual, en las importaciones de Venezuela (véase gráfica 6).

Cuadro 2

Principales empresas exportadoras de la región hacia Venezuela. Dólares FOB

No. EMPRESAS	RAZÓN SOCIAL	2000	2004	PART. % 2004
	Total región a Venezuela	422,837,828	527,171,894	100.0
	Total 20 empresas	112,808,417	274,933,388	52.2
1	COMPANIA COLOMBIANA AUTOMOTRIZ S A	23,086,024	57,942,741	11.0
2	GENERAL MOTORS COLMOTORES S A	22,759,109	56,382,226	10.7
3	MANUFACTURAS ELIOT LTDA Y CIA S EN C	19,416,282	25,158,136	4.8
4	QUALA S A	540,531	15,412,608	2.9
5	PRODUCTORA DE TEXTILES DE TOCANCIPA S A TOPTEX S A	-	11,829,766	2.2
6	DUGOTEX S A	2,464,606	10,371,306	2.0
7	PERMODA S.A.	2,444,129	10,111,400	1.9
8	BEL STAR S A	10,482,472	10,084,001	1.9
9	FLEXO SPRING S A	347,313	8,553,888	1.6
10	ALPINA PRODUCTOS ALIMENTICIOS S A ALPINA	3,924,022	7,905,052	1.5
11	PROTELA S A	3,661,950	7,597,400	1.4
12	ALFAN EMPAQUES FLEXIBLES S A	3,720,731	7,370,957	1.4
13	TEXTILES MIRATEX S A / UNICORP S A	3,497,799	6,849,017	1.3
14	COMPANIA COLOMBIANA DE CERAMICA S A COLC	884,123	6,730,300	1.3
15	SIEMENS SOCIEDAD ANONIMA	7,300,067	6,252,132	1.2
16	LAB LA SANTE S A	-	5,809,780	1.1
17	MERCK COLOMBIA S A	4,812,974	5,768,858	1.1
18	ANPAC LTDA C I COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL	-	5,000,000	0.9
19	SCHERING PLOUGH S A	3,466,285	4,981,756	0.9
20	VITEMCO S A VIDRIOS TEMPLADOS COLOMBIANOS S.A.	-	4,822,064	0.9
	RESTO	297,457,821	252,238,506	47.8

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con datos DANE y DIAN.

En el 2004, los principales productos en los que la Región registró una participación importante en el mercado de Venezuela fueron: tejidos de punto (65%), corcho y sus manufacturas (31%), tejidos especiales, superficies textiles con pelo (30%), perlas finas, piedras y metales preciosos (28%), vidrio y manufacturas (22%), alfombras y materias textiles (32%).

Por el contrario, existen otros sectores en los que la Región es competitiva en el mercado internacional, pero en el de Venezuela tienen baja participación de mercado: jabones perfumes y cosméticos (9%), productos plásticos (8%), calzado (3%) y abonos (0.1%).

C. Características de las importaciones provenientes de Venezuela.

Las importaciones que provienen de Venezuela son en su mayoría bienes para la industria, el consumo y es un proveedor importante de materias primas para distintos sectores de la actividad productiva de la Región.

Entre el 2000 y 2004, la Región importó de Venezuela US\$408 millones en promedio anual, es decir, el 5,5% de los US\$7.305 millones de las importaciones totales. Los proveedores más importantes de las importaciones de la región son los países industrializados que le venden bienes de capital y materias primas principalmente. Los países de la CAN y del Mercosur representan el 16% (véase gráfica 7).

Las importaciones de la Región provenientes de Venezuela se caracterizan, por su concentración en pocos productos y el bajo dinamismo. La Región compra en Venezuela pocos productos (838), en especial de la industria (99,6%). El 61% del valor de las impor-

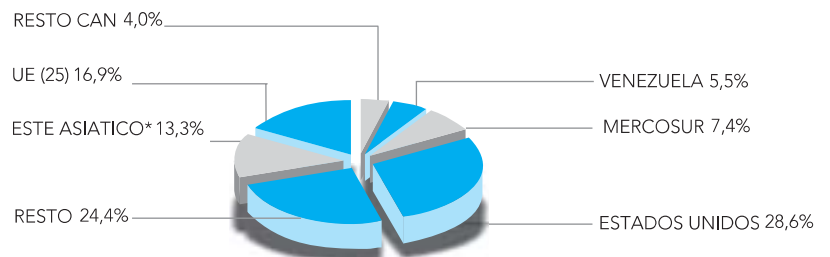
taciones se concentra en productos de hierro y acero, químicos industriales, petróleo refinado y material de transporte (véase gráfica 8).

Gráfica 6
Bogotá y Cundinamarca:
Participación de mercado y exportaciones hacia Venezuela



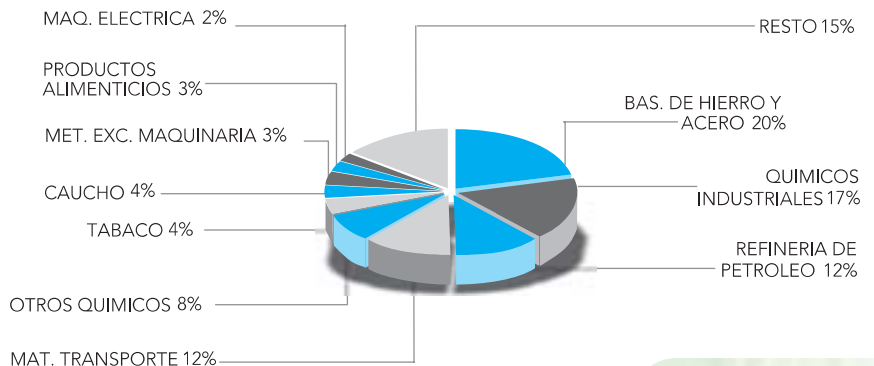
Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos DANE y BCV

Gráfica 7
Bogotá y Cundinamarca, importaciones por mercado de origen, promedio 2000 - 2005.



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. * Este Asiatico, compuesto por Japon, China y Corea del sur. Nota: Los datos para el 2005 corresponden al primer semestre

Gráfica 8
Bogotá y Cundinamarca. Distribución de las importaciones provenientes de Venezuela promedio 2000 - 2005



Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB con datos DANE Nota: los datos para el 2005 corresponden al primer semestre.

Las importaciones de la Región provenientes de Venezuela crecieron 2.4% en promedio anual entre el 2000 y el 2004: pasaron de US\$434 millones en el 2000 a US\$461 millones en el 2004. En el 2004 y el primer semestre del 2005, con la reactivación del comercio, las importaciones de la Región aumentaron 17% y 3.3% respectivamente.

Entre el 2000 y el 2004, aumentaron las importaciones de muebles de madera; metálicas básicas; y maquinaria y equipo. Por el contrario, disminuyeron las de alimentos, bebidas y tabaco; papel e imprentas; químicos y minerales no metálicos (véase cuadro 3).

Cuadro 3

Bogotá y Cundinamarca: Importaciones desde Venezuela, según actividad económica
Valores en millones de US\$ CIF

ACTIVIDAD ECONÓMICA	MILES DE DÓLARES		
	2000	2004	2005
Total	434	461	216
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	3	0	-
Explotación de minas y canteras	1	1	0
Industrias manufactureras	428	459	216
Alimentos, bebidas y tabaco	42	23	8
Textiles, prendas de vestir y cuero	8	8	3
Madera, incluidos muebles	1	11	6
Papel e imprentas	12	2	1
Químicos	221	167	74
Minerales no metálicos	6	7	3
Metálicas básicas	74	139	67
Maquinaria y equipo	62	101	53
Otras industrias manufactureras	2	1	0
RESTO	1	1	1

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con datos DANE. Nota: Los datos para el 2005 corresponden al primer semestre.

12. La balanza comercial se presenta en valores FOB, es decir, la balanza es la diferencia entre el valor FOB de las exportaciones y el valor FOB de las importaciones.

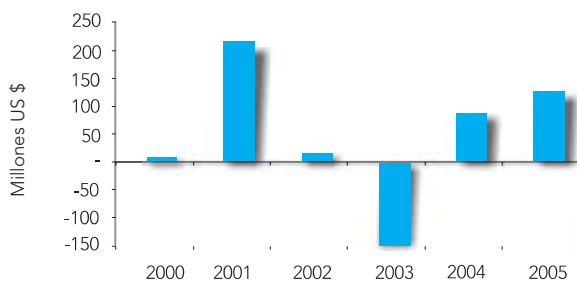
D. La balanza comercial con Venezuela¹²

Entre el 2000 y el 2004, las exportaciones (US\$424 millones en promedio

anual) superaron a las importaciones (US\$389 millones) en US\$35 millones a precios FOB. Para el primer semestre del 2005 esta situación se mantuvo: se exportaron US\$343 millones y se importaron US\$216 millones.

Gráfica 9

Bogotá y Cundinamarca:
Balanza comercial FOB con Venezuela 2000 - 2005



Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con datos DANE. Nota: Los datos para el 2005 corresponden al primer semestre.

El saldo positivo de la balanza comercial fue resultado de la reducción en las importaciones debido a la crisis comercial entre Colombia y Venezuela en el 2002 y 2003, y por el bajo crecimiento económico de la Región. De igual manera, con la caída de la demanda por productos extranjeros en Venezuela y el control de cambios fue menor el intercambio comercial. Esta situación cambió en el 2004 y durante el primer semestre del 2005 y se reactivó el intercambio comercial (véase gráfica 9).

III. CARACTERÍSTICAS Y PRINCIPALES PROVEEDORES DE LA ECONOMÍA VENEZOLANA

A. Características de la economía venezolana

La economía de Venezuela se encuentra entre las cinco más grandes de América Latina por su tamaño de mercado. Tiene una población de 26,1 millones de habitantes y un PIB de US\$81.650 millones, con lo cual ocupa el cuarto lugar, después de México, Brasil y Argentina. Colombia, en el quinto lugar, es seguida por Chile y supera en tamaño a los demás países de la CAN: Perú, Ecuador y Bolivia (véase cuadro 4). La región Bogotá-Cundinamarca es la décima economía de América Latina, con un PIB superior al de Bolivia y similar al de Ecuador, y respecto a la capital venezolana, el PIB de Bogotá Cundinamarca (US\$25.615 millones) es superior al de Caracas (US\$17.177 millones)¹³.

La economía venezolana se especializa en la producción de servicios (50.6%) y en la extracción y refinación de petróleo (24.5%). Las actividades industriales (14%)¹⁴ y agrícolas (5,7%) generan cerca de la quinta parte del PIB. Colombia tiene una estructura económica diferente: los servicios representan el 60%, la industria 14.5% y el petróleo 3%¹⁵. La economía de la región Bogotá - Cundinamarca se especializa más en la producción de servicios (69%) que la de Colombia y la de Venezuela. De igual manera, la producción industrial (17%) es más importante en la Región (véase cuadro 5).

El tamaño del mercado venezolano en importaciones es atractivo para los exportadores de la región Bogotá - Cundinamarca, porque ese país tiene una capacidad de compra relativamente alta (US\$3.138 PIB per cápita), importaciones de US\$17 mil millones, y en varios productos el tamaño del mercado supera varias veces las exportaciones que realiza la Región (véase cuadro 6).

Cuadro 4
PIB y Población de los principales países de América Latina 2004

PAÍS / REGIÓN	PIB PAÍS US\$ MILLONES	POBLACIÓN MILES DE PERSONAS
México	601,386	104,735
Brasil	492,290	179,443
Argentina	126,554	38,854
Venezuela	81,650	26,012
Colombia	78,124	45,302
Chile	72,095	15,965
Puerto Rico	71,115	3,898
Perú	59,220	27,547
Ecuador	26,844	13,572
Bogotá - Cundinamarca	25,615	9,320
Guatemala	24,215	12,629
República Dominicana	19,557	8,960
Costa Rica	16,801	4,245
El Salvador	14,996	6,757
Panamá	12,888	3,172
Uruguay	12,629	3,432
Bolivia	7,790	9,227
Paraguay	5,790	6,068

13. Cámara de Comercio de Bogotá (2005). *Observatorio de competitividad, situación competitiva de Bogotá en el 2005, No. 4*. CCB. Bogotá, Colombia.

14. Cifras del 2003.

15. DANE. Cifras de 2002. DANE. Bogotá, Colombia.

Cuadro 5

Venezuela, Colombia y la Región Distribución del PIB, 2002

RAMAS DE ACTIVIDAD	PARTICIPACIÓN % 2002		
	VENEZUELA	COLOMBIA	REGIÓN
Actividades Petroleras	25.3	3.1	0.1
Actividades no Petroleras	74.7	96.9	99.9
Productoras de Bienes	25.0	35.9	27.9
Agricultura , ganadería, caza y silvicultura y pesca	5.2	12.3	5.5
Minería	0.9	5.0	0.6
Manufactura	13.9	14.5	16.6
Construcción	4.9	4.1	5.2
Productoras de Servicios	50.6	59.8	68.9
Comercio	7.8	8.5	8.0
Restaurantes y Hoteles	2.8	2.1	1.7
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	6.9	8.0	9.1
Instituciones Financieras y Seguros	1.1	5.1	7.9
Bienes Inmuebles	8.9	8.9	10.4
Servicios Prestados a las Empresas	3.3	1.5	3.9
Otros servicios	19.8	25.7	27.9
Otros		4.3	3.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.
Con datos del Banco Central de Venezuela y DANE Cuentas nacionales 2002.

Cuadro 6

Importaciones totales de Venezuela y exportaciones de Bogotá y Cundinamarca Miles de Dólares (2004)

SECCIONES DEL ARANCEL	VALORES EN MILES DE DÓLARES		PARTICIPACIÓN (%) 1
	IMPORTACIONES DE VENEZUELA	EXPORTACIONES DE LA REGIÓN A VENEZUELA	
Animales vivos y productos del reino animal.	381,182	10,887	2.9
Productos del reino vegetal.	566,298	5,491	1.0
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento.	306,450	1,116	0.4
Productos de las industrias alimentarias;bebidas.	959,611	23,184	2.4
Productos minerales.	326,682	7,545	2.3
Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.	2,109,364	80,637	3.8
Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas.	771,116	38,604	5.0
Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias.	38,925	2,566	6.6
Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas.	28,576	880	3.1
Pasta de madera o de las demas materias fibrosas celulesicas (papel).	543,311	30,229	5.6
Materias textiles y sus manufacturas.	605,194	104,337	17.2
Calzado, sombreros y demas tocados, paraguas, quitasoles, bastones.	101,897	3,186	3.1
Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto).	159,371	19,981	12.5
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas.	10,647	2,991	28.1
Metales comunes y manufacturas de estos metales.	1,007,898	19,925	2.0
Maquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes.	4,003,627	31,039	0.8
Material de transporte.	2,161,087	129,173	6.0
Instrumentos y aparatos de optica, fotografia o cinematografia.	407,439	1,163	0.3
Armas municiones y sus partes y accesorios.	19,386	-	-
Mercancias y productos diversos.	188,078	14,215	7.6
Objetos de arte o coleccion y antiguedades.	983	21	2.2

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE y estadísticas de COMTRADE Nota: (1) Participación (%) es la participación de las exportaciones de la región Bogotá - Cundinamarca en las importaciones de Venezuela.

En los últimos años (2000-2003), la economía venezolana atravesó un período de crisis que afectó de manera especial a la actividad productiva del sector privado, con lo cual varios sectores perdieron importancia y dinamismo en la demanda de productos extranjeros, razón por la cual las importaciones disminuyeron, en especial en el 2003, cuando dejó de comprar cerca de una tercera parte de su valor tradicional¹⁶, principalmente en los países miembros de la CAN, entre los que Colombia fue uno de los más afectados (véase gráfica 10).

Dos factores incidieron en el desempeño del sector externo venezolano: primero, con el crecimiento de los precios del petróleo, se incrementaron las reservas suficientes para asumir los pagos externos y mantener una balanza comercial positiva; segundo, con la crisis macroeconómica y las medidas del gobierno, como el trasbordo de la carga proveniente de Colombia en la frontera y el control de cambios, desalentaron a los proveedores extranjeros. En la práctica la venta de productos en Venezuela implicó otorgar crédito a largo plazo, sujeto a la aprobación de divisas por el Cadivi¹⁷.

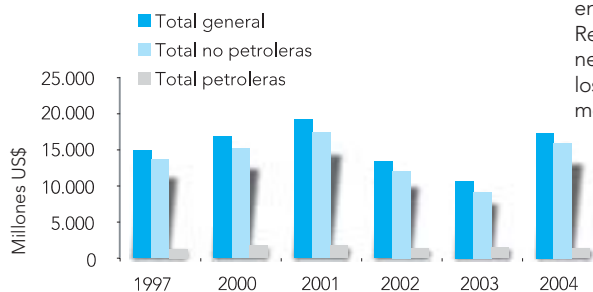
En el 2004 y 2005, la situación mejoró sustancialmente. El PIB creció 17,3% en el 2004, el mejor desempeño de los países latinoamericanos¹⁸, y se espera para el 2005 un crecimiento del 6,5%. El buen resultado del 2004 fue generalizado para las actividades petroleras (8,7%) y las no petroleras (17,8%)¹⁹, y estuvo relacionado con el aumento (27,9%) de la demanda interna (bienes de consumo y de inversión) y el crecimiento de los precios del petróleo.

La reactivación provocó cambios importantes en la balanza comercial de Venezuela que favorecieron a los exportadores colombianos. Las importaciones crecieron en el 2004, con la mayor

provisión de divisas por parte del Cadivi; se reactivó el aparato productivo, y el Gobierno incrementó la importación de alimentos, y se restablecieron los inventarios²⁰. Para los exportadores colombianos y de la Región, las nuevas condiciones significaron un aumento de las exportaciones hacia este mercado²¹.

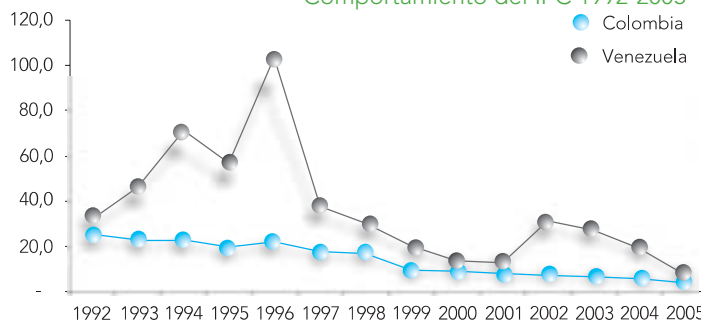
Dos indicadores adicionales que debe tener en cuenta el exportador son los precios internos o inflación y la tasa de cambio, porque pueden afectar la demanda de sus productos en ese país. Venezuela tradicionalmente ha tenido un nivel de inflación superior al de Colombia. En el 2004, la inflación (19,2%) de ese país, fue superior a la de Colombia (5,5%), y según las proyecciones, la tendencia para el 2005 indica que la inflación en ese país será mayor a la de Colombia (véase gráfica 11).

Gráfica 10
Importaciones de Venezuela 1997 - 2004



Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística, Petróleos de Venezuela, S.A y Banco central de Venezuela

Gráfica 11
Colombia y Venezuela
Comportamiento del IPC 1992-2005



Fuente. Cálculos Dirección de Estudios de la CCB, con base en datos de Proexport Caracas y DANE

16. Las importaciones de Venezuela pasaron de US\$16.865 millones en el 2000, a US\$10.687 millones en el 2003, y a US\$17.318 millones en el 2004.
17. La Comisión de Administración de Divisas, Cadivi, en Venezuela, tiene la función de autorizar las divisas solicitadas por las empresas y los particulares para atender sus necesidades en moneda extranjera. Véase página web: www.cadivi.gov.ve.
18. CEPAL (2004). Informe preliminar de las economías de América Latina y Caribe. CEPAL, Santiago de Chile.
19. PROEXPORT (2005). Proexport informa desde Caracas. PROEXPORT . Bogotá, Colombia
20. Banco Central de Venezuela (2005). Actividad económica del 2004. BCV, Caracas.
21. Las exportaciones de Colombia hacia Venezuela pasaron de US\$693 millones en el 2003 a US\$1.623 millones en el 2004, y las de la Región de US\$227 millones a US\$527 millones en los dos años, respectivamente.

La tendencia de la inflación en Colombia es hacia la baja y sus expectativas han sido compatibles con las proyecciones del Banco de la República. A esta situación ha contribuido una política monetaria que busca la estabilización de los precios²² y la disminución de las expectativas inflacionarias²³, las cuales hacen confiable su manejo. En Venezuela, se mantiene una tendencia hacia una menor inflación (véase gráfica 11).

Respecto al tipo de cambio, desde el 2003 el peso colombiano atraviesa un período de revaluación que llegó al 8,7% en el 2004, con lo cual, junto con Chile (12%) y Brasil (5%), Colombia fue uno de los tres países latinoamericanos con el mayor nivel de revaluación. En relación con Venezuela, entre el 2002 y el 2004, el peso colombiano se revaluó 0,7%; sin embargo, las exportaciones crecieron. Esto significa, para los exportadores colombianos, que su capacidad de ingreso en los mercados de Venezuela depende más de las con-

diciones macroeconómicas de ese país que de la tasa de cambio (véase Gráfica 12).

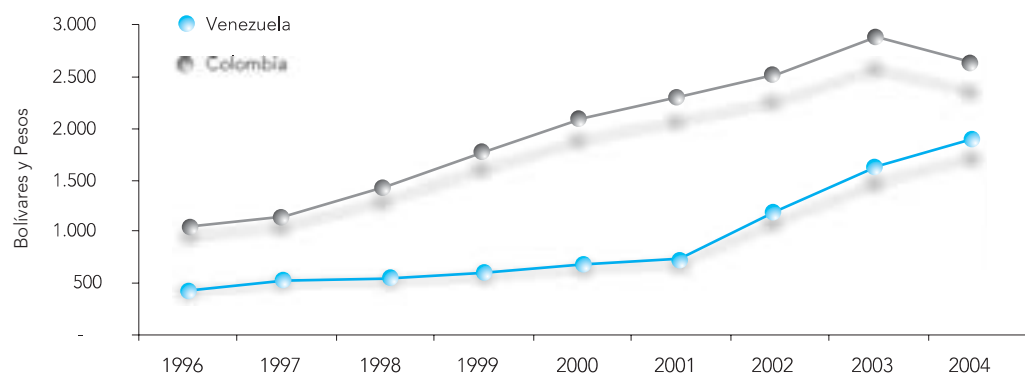
B. Principales proveedores

Al igual que en los demás países latinoamericanos, Estados Unidos (28%) es el principal proveedor de productos extranjeros para el mercado venezolano. Colombia (10%) es el segundo socio en importancia. Le siguen Brasil (7%) y México (4,2%) y tres países de la Unión Europea²⁴ (7,8%) (véase cuadro 7)

Venezuela tiene proveedores con niveles de competitividad superiores a los proveedores de Colombia, como en la industria petrolera y en la metalmecánica. Respecto a los productores de otros países latinoamericanos que exportan a Venezuela, los empresarios de Colombia se encuentran en mejor posición competitiva y se favorecen con las preferencias arancelarias de la CAN y su cercanía geográfica.

22. Banco de la República (2005). Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República. Banco de la República. Bogotá. Colombia
23. Para el 2005, el Banco de la República estableció la meta entre 4,5% y 5,5%. Es decir, el Banco de la República prevé un crecimiento menor de la inflación al del 2004 (Ibid).
24. Alemania (2.9%), Italia (2.6%) y Reino Unido (2.3%).

Gráfica 12
Tasa de cambio de Colombia y Venezuela
(Pesos y Bolívars por dólar)



Estados Unidos le provee a Venezuela principalmente productos de alto nivel tecnológico de la industria metalmeccánica e insumos para la industria petrolera y química. La región Bogotá - Cundina-

marca suministra a ese mercado principalmente bienes de consumo y materias primas, en este sentido, estos dos proveedores son complementarios.

Cuadro 7

Venezuela. Características de los Principales proveedores

PAÍS	PUESTO PROVEEDOR	PARTICIPACIÓN 2004 %	POSICIÓN IMD 2005
Estados Unidos	1	28.0	1
Colombia	2	9.7	47
Brasil	3	7.1	51
Mexico	4	4.2	56
Japon	5	3.1	21
Alemania	6	2.9	23
Canada	7	2.6	5
China	8	2.6	31
Italia	9	2.6	53
Reino Unido	10	2.3	22
Otros países		42.0	
Total		100.0	

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos de Proexport y World Competitiveness Soreboard 2005.

Cuadro 8

Comunidad Andina

Exportaciones FOB al mundo y hacia los países de la Comunidad Andina, Miles de Dólares

AÑO	TOTAL MUNDO	EXTRA COMUNITARIO	INTRA COMUNITARIO						
			TOTAL	BOLIVIA	COLOMBIA		ECUADOR	PERÚ	VENEZUELA
					TOTAL	REGIÓN			
1996	45,440	40,747	4,693	260	1,839	477	428	418	1,748
2000	57,423	52,256	5,167	311	2,161	651	662	446	1,586
2001	50,970	45,318	5,653	367	2,741	913	760	520	1,265
2002p	48,104	42,915	5,189	392	2,319	825	776	497	1,205
2003p	54,954	50,054	4,900	422	1,840	581	1,012	537	1,089
2004p	74,174	66,409	7,766	478	3,163	1,009	854	802	2,469

Fuente. Comunidad Andina, Secretaria General. p: Cifras provisionales.

25. La CAN ha llevado a cabo una integración comercial caracterizada por: Zona de Libre Comercio, Arancel Externo Común, Normas de Origen, Competencia, Normas Técnicas, Normas Sanitarias, Instrumentos Aduaneros, Franjas de Precios, Sector Automotor y Liberalización del Comercio de Servicios.
26. CAN. Observatorio de Competitividad. Módulo Inteligencia de Mercados, en http://www.agrocadenas.gov.co/inteligencia/documentos/perfil_%20mercado_CAN.pdf.
27. Para el caso de Venezuela, dependiendo del producto, mediante las decisiones 535 (2002) y 580 (2004) se incluyeron nuevos productos, con aranceles de 5%, 10% y 20%. Véase al respecto los anexos de las decisiones de la CAN: 370 de 1999, 535 de 2002 y la modificatoria 580 de 2004 que entró en vigencia en mayo pasado.
28. Véase al respecto la página web: www.comunidadandina.org.
29. Para la adquisición de divisas, el importador en Venezuela debe realizar una inscripción previa, con base en los requisitos exigidos por la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), la presentación de un registro de información fiscal y las tres últimas declaraciones del impuesto sobre la renta, impuestos a los activos empresariales e impuesto al valor agregado, solvencias del Seguro Social entre otros. Véase, PROEXPORT (2004). Guía para exportar a Venezuela. PROEXPORT. Bogotá, Colombia. Mayo.

IV. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO DE VENEZUELA

Las condiciones de acceso de los exportadores de la Región en el mercado venezolano están relacionadas con el acuerdo de comercio suscrito entre Colombia y Venezuela en el marco de la Comunidad Andina, CAN. A través de éste, la Región tiene acceso privilegiado de sus productos respecto a países que no estén en este acuerdo.

A. La Comunidad Andina, CAN

La Comunidad Andina de Naciones, CAN, tuvo sus inicios en 1969 (Pacto Andino) y en 1997 adquirió el nombre de Comunidad Andina²⁵, a la que se integraron Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. En la actualidad, la población de los países de la CAN es superior a 105 millones de habitantes, una superficie de 4,7 millones de kilómetros cuadrados y un producto interno bruto de US\$285 mil millones.

Los principales objetivos de la CAN son²⁶: (a) promoción del desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad; (b) aceleración del crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social; (c) impulso de la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano; y (d) mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

Uno de los efectos más importantes de la CAN ha sido el fortalecimiento del comercio entre los países miembros, en el que Colombia tiene una importancia mayor respecto a los demás. Las exportaciones de Colombia a los países de la CAN aumentaron 72% (de US\$1.839 millones en 1996 a US\$3.163 millones en el 2004) y las de la región se duplicaron (véase cuadro 8).

La CAN tiene condiciones preferenciales de tarifa cero arancel para los países miembros y un arancel externo común para las importaciones provenientes de terceros países. El mecanismo del arancel externo común define una estructura escalonada de cuatro niveles básicos de 5%, 10%, 15% y 20% (anexo 1 de la Decisión 370)²⁷ y con una serie de modalidades de diferimiento arancelario que les permiten a los países apartarse de la estructura básica mediante reglas establecidas en la misma Decisión²⁸.

B. Niveles arancelarios en Venezuela

La Región, en el mercado venezolano, prácticamente no tiene restricciones arancelarias para sus productos. Esto quiere decir que frente a otros competidores no integrantes del acuerdo CAN, tiene ventajas de por lo menos un 12,9% con base en el arancel de nación más favorecida. Sin embargo, este arancel puede ser menor si se aplica el arancel externo común que oscila entre el 5% y el 20%, dependiendo del producto.

Otra ventaja que tienen los exportadores es el arancel de la ALADI, que en promedio es del 10,3% y se aplica a competidores diferentes a los países latinoamericanos. Este arancel tiene una tarifa máxima del 16% para productos como alfombras, textiles confeccionados, tejidos de punto, leche y productos lácteos, manufacturas de cuero entre otras (véase cuadro 9).

En los principales productos de la Región, los provenientes de países que no son miembros de la CAN, tienen que pagar un arancel superior al 10%, en el arancel de nación más favorecida (véase Cuadro 9). Es decir, aunque las tarifas son relativamente bajas para los productos de terceros países, los exportadores de la Región, tienen un diferencial que les da ventaja frente a otros competidores.

Es decir, la Región no tiene restricciones arancelarias mayores de acceso al mer-

cado venezolano. Otros son los factores que limitan el crecimiento de las exportaciones a Venezuela: el estado de las vías, la exigencia del transbordo de la carga en la frontera, la excesiva normatividad y las dificultades para el pago oportuno por parte de los empresarios venezolanos²⁹.

Venezuela ha tenido restricciones para algunos productos agropecuarios, entre los que se destacan: papa industrial, solo

se otorgan permisos sanitarios, dentro de cupos reducidos y discrecionales. Las importaciones de papa de consumo de mesa han estado prohibidas desde Colombia, salvo con permisos excepcionales. En el caso de la carne, se otorgan permisos para importar o cupos según el caso y no se permite la importación de productos cárnicos embutidos y curados producidos en Colombia. Así mismo, para los huevos de mesa no se tramitan permisos de importación³⁰.

30. Véase, PROEXPORT (2004). *Guía para exportar a Venezuela*. PROEXPORT. Bogotá, Colombia. Mayo.

Cuadro 9

Tarifas arancelarias aplicadas por Venezuela a las importaciones provenientes de Colombia Arancel de Nación Mas Favorecida (NMF) y Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

DESCRIPCIÓN	MFN DUTIES (APPLIED)	REGIONAL TARIFF PREFERENCE (ALADI) FOR COLOMBIA	EXPORTACIONES DE LA REGIÓN HACIA VENEZUELA (2004)
Total			527,171,894
Vehículos automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios	25.32%	3.91%	129,030,790
Materias plásticas y manufacturas	16.24%	13.57%	37,076,451
Productos farmacéuticos	8.68%	6.83%	35,125,757
Prendas y complementos de vestir, de punto	20.00%		31,236,950
Tejidos de punto	20.00%	16.00%	26,710,232
Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	16.36%	13.23%	23,850,610
Prendas y complementos de vestir, excepto de punto	20.00%		21,229,247
Productos editoriales, prensa, textos			19,708,441
Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	7.26%	5.77%	17,088,479
Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	8.03%	6.19%	13,950,967
Preparaciones alimenticias diversas	15.87%	13.39%	12,064,597
Vidrio y manufacturas	14.98%	11.57%	11,316,412
Papel, cartón y sus manufacturas	13.67%	10.88%	10,520,767
Manufactura de fundición, de hierro o acero	14.68%	11.72%	10,382,139
Muebles	19.34%	15.37%	9,833,402
Leche y productos lácteos, huevos, miel	11.71%	16.00%	8,823,859
Productos diversos de las industrias químicas	9.01%	7.12%	8,104,659
Combustibles y aceites minerales y sus productos	8.84%	7.50%	7,290,255
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	17.91%	14.36%	6,971,651
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	19.43%	15.81%	6,825,765
Productos cerámicos	15.06%	11.98%	6,540,459
Productos químicos orgánicos	5.89%	4.79%	6,433,795
Manufacturas diversas de metales comunes	13.36%	10.43%	5,174,449
Filamentos sintéticos o artificiales	15.78%	12.43%	5,006,177
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	13.29%	12.00%	4,961,560
Demás artículos textiles confeccionados	20.00%	16.00%	3,997,922
Extractos curtientes, pinturas, tintas	10.70%	7.82%	3,619,387
Algodón	14.41%	11.55%	3,510,853
Perlas finas, piedras y metales preciosos	9.99%	8.00%	2,990,857
Juguetes, artículos para recreo, deporte; partes y accesorios	18.91%	15.02%	2,970,201
Calzado, botines, artículos análogos y partes	19.98%	15.98%	2,824,112

Continúa

Viene

DESCRIPCIÓN	MFN DUTIES (APPLIED)	REGIONAL TARIFF PREFERENCE (ALADI) FOR COLOMBIA	EXPORTACIONES DE LA REGIÓN HACIA VENEZUELA (2004)
Azúcares y artículos confitería	19.32%	12.97%	2,593,333
Manufacturas de piedra, yeso, cemento, mica y análogas	14.96%	11.97%	2,124,197
Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos	19.99%	16.00%	2,099,407
Animales vivos	7.89%	6.95%	2,063,627
Aluminio y sus manufacturas	9.95%	7.82%	2,044,577
Alfombras y materias textiles	20.00%	16.00%	1,951,576
Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	19.95%	15.96%	1,766,401
Fundición, hierro y acero	7.55%	6.05%	1,649,360
Caucho y manufacturas	13.17%	10.85%	1,527,140
Tejidos impregnados, recubiertos	16.72%	13.39%	1,477,101
Jabones, ceras artificiales, pastas	16.21%	12.76%	1,450,470
Manufacturas diversas	0.00%	0.00%	1,411,645
Materias albuminoideas, colas	12.10%	9.08%	1,224,518
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, cinematografía	6.60%	5.24%	1,137,349
Grasas y aceites animales o vegetales	19.41%	15.25%	1,115,839
Preparaciones a base de cereal, harina, leche; pastelería	18.42%	16.00%	977,232
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	11.96%	10.44%	505,886
Guata, fieltro y telas sin tejer; cordeles ,cuerdas, cordajes	14.01%	12.00%	473,903
Productos de molinería, malta, almidón y fécula	18.42%	16.00%	465,078
Herramientas y útiles, cuchillería y cubiertos	14.01%	11.22%	449,265
Pieles y cueros	10.72%		447,041
Preparaciones de legumbres u hortalizas, frutos, otras	19.89%	16.00%	416,906
Productos químicos inorgánicos	7.56%	6.06%	408,863
Corcho y sus manufacturas	9.45%	7.57%	370,273
Artículos de sombrerería y partes	19.96%	15.97%	353,159
Productos fotográficos, cinematográficos	5.16%	4.05%	343,649
Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	5.84%	4.87%	254,277
Cobre y sus manufacturas	10.25%	8.18%	211,613
Navegación aérea o espacial	5.17%	4.16%	142,677
Cacao y sus preparaciones	16.98%	12.63%	126,129
Residuos industrias alimentarias. Alimentos para animales	14.69%	11.40%	115,605
Abonos	5.00%	4.00%	75,360
Tabaco sucedáneos del tabaco elaborados	20.00%		64,798
Plantas vivas y productos de la floricultura	5.07%	4.10%	47,803
Instrumentos de música, partes y accesorios	5.85%	4.68%	21,047

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos DANE y Comtrade.

C. Infraestructura y costos de transporte³¹

La infraestructura de transporte es un factor que incide de manera notoria en la competitividad de las exportaciones, por su impacto en el costo final, el manejo y la oportunidad de entrega del producto. Por tanto, el mejor estado de la infraestructura y la disminución de los costos de transporte son estímulos para los exportadores en la medida en que contribuyen a la competitividad de los productos en los mercados internacionales.

En esta sección se analizan las condiciones de la infraestructura y de los costos del transporte para exportar desde la región de Bogotá – Cundinamarca a Venezuela.

1. Infraestructura de transporte

Hacia Venezuela, los exportadores de la región utilizan principalmente el transporte terrestre y marítimo, y en menor medida el aéreo. Del total de las exportaciones de la región, el 2% sale por vía aérea y el 98% por las demás modalidades. Es decir, las vías de acceso terrestre para los empresarios de la región son fundamentales para ingresar en el mercado de ese país, con lo cual gran parte de la competitividad de la Región está asociada al estado de las vías y a la capacidad de utilizar de manera eficiente el transporte terrestre de carga.

En transporte de carga, Colombia tiene un rezago evidente³² en gran parte por el mal estado de las vías. El índice de kilómetros pavimentados es muy bajo, 312 kilómetros por cada millón de habitantes, mientras que es superada por otros países de similar grado de desarrollo como Chile y Bolivia tienen 994 y 340 kilómetros pavimentados respectivamente.

Para fortalecer el comercio de la

Región con Venezuela, se requiere mejorar las condiciones de la principal vía de transporte, Bogotá – Bucaramanga-Cúcuta³³. Por esta razón, es un proyecto prioritario para la Agenda Interna del país por su importancia para la movilidad y el desarrollo de la región central y oriental de Colombia.

2. Costos de transporte

El principal medio de transporte de los productos de la Región hacia Venezuela es el transporte por carretera. No obstante, el mal estado de las vías y la inseguridad en las carreteras generan sobrecostos que limitan la competitividad de los productos en el exterior.

El reto de la Región para mejorar su competitividad es disminuir los costos fijos: por ejemplo, mantener un tracto-camión tiene un costo de \$5'706.713,85 en el mes³⁴. Así mismo, el mal estado de las carreteras incrementa el tiempo de viaje y el costo de transporte tal como ocurre con la carretera Bucaramanga-Cúcuta³⁵ (véase Cuadro 10).

La vía de Bogotá a Cúcuta, es la más utilizada por los exportadores de la Región para enviar sus productos al mercado venezolano. Transportar una tonelada desde Bogotá hasta Cúcuta tiene un costo total de \$150 mil en un camión sencillo (en el 2003)³⁶ y hasta Cartagena de \$200 mil. Estos costos varían según la capacidad del camión (véase cuadro 11) y son superiores dependiendo del estado de la vía, que generalmente, en condiciones de mal estado agrega más de un 15% a los costos normales.

31. La información de esta sección es de carácter indicativo.
32. Banco Mundial (2004). Colombia: Recent Economic Developments in Infrastructure, REDI. Vol. I, BM. Washington. Estados Unidos.
33. García Sarralde, Humberto. "Competitividad en el comercio bilateral Colombo Venezolano ante los desafíos del ALCA". Revista Integración, año 2003-2004. Cámara Colombo Venezolana. Bogotá, Colombia.
34. Los costos y tarifas que se mencionan en esta parte del trabajo se deben considerar como datos indicativos.
35. Este ejemplo citado por el periódico El Tiempo es muy dicente, pues estima un sobrecosto del 18% en el valor de la carga que en condiciones normales debe costar \$34.974, pero que por el mal estado de la vía se incrementó a \$41.270. Véase El Tiempo, Bogotá, julio 3 de 2005.
36. Véase Ministerio de Transporte (2003). *Actualización de costos de transporte de carga*. Ministerio de Transporte, Bogotá, Colombia.

Cuadro 10

Componentes del costo de un tractocamión
Carga de 35 toneladas, valores en pesos.

COSTOS	2003
Consumo de combustible	701.62
Consumo de llantas	354.05
Consumo de lubricantes	57.34
Consumo de filtros	37.94
Mantenimiento y reparaciones	384.50
Lavado y engrase	43.20
Imprevistos	65.78
COSTOS VARIABLES KM	1,644.43
Seguros	2,045,956.77
Salarios y prestaciones básicas	978,249.07
Parqueadero	125,833.20
Impuestos de rodamiento	31,443.75
Recuperación de capital	2,525,231.06
Gastos de administración	-
COSTOS FIJO MES	5,706,713.85

Fuente: Ministerio de transporte, subdirección operativa de transporte automotor.
Nota: no se incluyen peajes y combustible porque dependen de la ruta.

Cuadro 11

Costos de transporte promedio de Bogotá a Cúcuta y a Cartagena
Valores en pesos (2003)

TIPO DE CAMIÓN	CARTAGENA		CUCUTA	
	Costo promedio por tonelada transportadas	Costo promedio toneladas/Km	Costo promedio por toneladas transportadas	Costo promedio toneladas/Km
(C2) Camión sencillo con capacidad para 9 ton.	199,933	182	149,887	242
(C3) Camión de tres ejes con capacidad para 16 ton.	165,421	151	123,430	199
(CS) Tractocamiones con capacidad para mas de 34 ton.	103,142	94	73,602	119

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la Cámara de Comercio de Bogotá Con datos del ministerio de transporte. Nota: El costo no incluye peajes

El transporte de mercancías de Bogotá a las ciudades de destino en Venezuela se realiza principalmente por las vías de Cúcuta y Paraguachón. Cada una tiene tarifas diferentes. De Bogotá a Caracas la tarifa por transportar una tonelada en tractomula de 60 toneladas cuesta en promedio US\$87, y a otras ciudades como Barinas, dependiendo de la vía, cuesta entre US\$75 por Cúcuta y US\$100 por Paraguachón³⁷ (véase cuadro 12).

Otros factores que encarecen los costos del transporte son las restricciones a la movilidad y el trasbordo de la carga adoptado por Venezuela a países vecinos, como resultado se requiere de dos o tres días adicionales para realizar el proceso de descargue³⁸.

De igual manera, la proliferación de normas, acuerdos, leyes y reglamentos hacen que los exportadores incurran en incumplimientos: por ejemplo, la normatividad andina establece dos modalidades de transporte, el directo sin trasbordo de mercancías y el directo con cambio de camión. En la actualidad, los exportadores de la Región pueden utilizar el directo sin trasbordo solo en casos especiales (refrigerada, graneles líquidos, vehículos, etcétera). Esta situación requiere un compromiso de las autoridades públicas y del sector privado para adecuar la normatividad a las realidades operativas, sociales, administrativas y legislativas de cada país, para hacer más fácil la exportación de los productos colombianos hacia Venezuela³⁹.

37. Datos con base en PROEXPORT (2005). Tarifas terrestres de exportación hacia Venezuela. PROEXPORT, Bogotá, Colombia.

38. Véase al respecto el estudio de PROEXPORT (2004). *Perspectiva del transporte por carretera en la Comunidad Andina*. PROEXPORT, Bogotá, Colombia.

39. *Ibid.*

Cuadro 12
Bogotá y Cundinamarca
Tarifas de transporte terrestre hacia Venezuela

CIUDAD DE ORIGEN	VÍA	CIUDAD DE DESTINO	TURBO 4 TM / 15 M3 FLETE	SENCILLO 8 TM / 30 M3 FLETE	DOBLE TROQUE 18 TM / 38 M3 FLETE	TRACTOMULA 30 TM / 60 M3 FLETE
BOGOTÁ	Cúcuta	BARINAS	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,250
BOGOTÁ	Paraguachón	BARINAS	N.A.	N.A.	N.A.	USD 3,000
BOGOTÁ	Cúcuta	BARQUISIMETO	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,400
BOGOTÁ	Paraguachón	BARQUISIMETO	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,700
BOGOTÁ	N.A.	BARQUISIMETO	USD 892	USD 1,126	USD 1,592	USD 2,252
BOGOTÁ	N.A.	GUARENAS GUATIRE	USD 1,045	USD 1,300	USD 1,809	USD 2,578
BOGOTÁ	Cúcuta	LA GRITA	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,200
BOGOTÁ	N.A.	MARACAIBO	N.A.	N.A.	N.A.	USD 3,500
BOGOTÁ	N.A.	MARACAIBO	N.A.	N.A.	N.A.	USD 3,350
BOGOTÁ	Cúcuta	MARACAIBO	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,350
BOGOTÁ	Paraguachón	MARACAIBO	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,250
BOGOTÁ	N.A.	MARACAIBO	USD 865	USD 1,110	USD 1,494	USD 2,187
BOGOTÁ	Cúcuta	MARACAY	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,450
BOGOTÁ	Paraguachón	MARACAY	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,900
BOGOTÁ	N.A.	MARACAY	USD 947	USD 1,191	USD 1,700	USD 2,360
BOGOTÁ	Cúcuta	MÉRIDA	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,000
BOGOTÁ	Paraguachón	MÉRIDA	N.A.	N.A.	N.A.	USD 3,100
BOGOTÁ	N.A.	PARACOTOS	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
BOGOTÁ	N.A.	PUERTO ORDAZ	USD 1,300	USD 1,572	USD 2,244	USD 2,985
BOGOTÁ	N.A.	PUERTO ORDAZ	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
BOGOTÁ	N.A.	SAN ANTONIO	USD 539	USD 702	USD 940	USD 1,355
BOGOTÁ	Cúcuta	SAN CRISTÓBAL	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,000
BOGOTÁ	N.A.	SAN CRISTÓBAL	USD 757	USD 974	USD 1,402	USD 1,926
BOGOTÁ	N.A.	VALENCIA	N.A.	N.A.	N.A.	USD 3,500
BOGOTÁ	N.A.	VALENCIA	N.A.	N.A.	N.A.	USD 3,350
BOGOTÁ	Cúcuta	VALENCIA	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,400
BOGOTÁ	Paraguachón	VALENCIA	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,900
BOGOTÁ	N.A.	VALENCIA	USD 920	USD 1,164	USD 1,646	USD 2,306
BOGOTÁ	N.A.	VALENCIA	N.A.	COP 2,800,000	COP 4,100,000	COP 6,030,000
BOGOTÁ	N.A.	VALENCIA	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
BOGOTÁ	N.A.	VALENCIA	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
BOGOTÁ	Cúcuta	VALERA	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,250
BOGOTÁ	Paraguachón	VALERA	N.A.	N.A.	N.A.	USD 2,550
BOGOTÁ	N.A.	VICTORIA	USD 947	USD 1,191	USD 1,700	USD 2,360
BOGOTÁ	N.A.	GUARENAS GUATIRE	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
BOGOTÁ	N.A.	MARACAIBO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
BOGOTÁ	N.A.	MARACAY	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
BOGOTÁ	N.A.	SAN ANTONIO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
BOGOTÁ	CARACAS	CONSOLIDADOR 1	USD 1,100	USD 1,350	USD 1,855	USD 2,600

FUENTE: Proexport Colombia. Nota: Las tarifas no incluyen cargue y descargue. esta información es de carácter referencial, las tarifas aquí registradas, están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de los volúmenes del comercio. por favor consultar antes del embarque.

CONVENCIONES

M³: Metro Cúbico, N.A.: No Aplica, TM: Tonelada Métrica COP
COP: Pesos colombianos

V. OFERTA POTENCIAL EXPORTABLE DE LA REGIÓN A VENEZUELA

La inserción de la economía regional en el comercio internacional está relacionada con la clase de productos que vende y la dinámica de los mercados que atiende. La región Bogotá - Cundinamarca tiene un buen potencial en algunos productos que desde hace varios años exporta pero con ventas a Venezuela reducidas (véase cuadro 13), y por tanto la participación de esos productos en ese mercado crece poco. Sin embargo, teniendo en cuenta que los exportadores de la Región venden a otros países esos mismos productos es posible aumentar su participación en el mercado venezolano con una estrategia agresiva de penetración de mercado orientada a aprovechar mejor las condiciones de acceso que son favorables en el mercado venezolano.

Entre el 2000 y el 2004, en estos 39 productos las importaciones que hizo Venezuela superaron en más de 6 veces el valor exportado por la Región a otros países diferentes a Venezuela (véase cuadro 13 columna potencial de mercado). Esto significa que Venezuela, el segundo destino de las exportaciones regionales, tiene un potencial amplio para las exportaciones de nuevos productos, entre los que se encuentran bienes industriales de consumo e intermedios, en especial productos farmacéuticos, química orgánica, plásticos, cereales, papel y cartón, grasas y aceites animales o vegetales, bebidas, perfumería y cos-

méticos, muebles, calzado, legumbres, hortalizas y frutas etc.

Además, en la Región se han identificado 26 sectores competitivos⁴⁰: Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas; fabricación de tejidos de punto; fabricación de artículos de pulpa, papel y cartón n.e.p.; imprentas, editoriales; textiles n.e.p.; productos de cuero y sucedáneos del cuero, excepto calzado; productos de arcilla para la construcción, preparación y tejido de pieles; productos farmacéuticos y medicamentos; vidrio y productos de vidrio; productos plásticos; jabones y otros productos de tocador; abonos y plaguicidas; productos minerales no metálicos, n.e.p.; muebles y accesorios, principalmente metálicos; objetos de barro, loza y porcelana; aceites y grasas vegetales y animales, excepto manteca; productos químicos n.e.p.; artículos de madera y de corcho n.e.p.; material de transporte n.e.p.; productos metálicos n.e.p.; excepto maquinaria y equipo; productos alimenticios diversos; curtidurías y talleres de acabado; explotación de minas de carbón; hilado, tejido y acabado de textiles y productos lácteos. Estos sectores tienen potencial de mercado para aumentar las exportaciones de la Región a Venezuela. En este grupo de sectores que representan la mitad de las exportaciones regionales hacia ese país la mayoría de sus ventas se realiza en mercados diferentes. Venezuela, por su parte, realiza importaciones que superan las exportaciones de cualquiera de estos sectores. Esto significa que la Región tiene en esta clase de productos amplias oportunidades para mejorar su posición de mercado en ese país (véase cuadro 14).

40. Véase el trabajo elaborado para la Cámara de Comercio de Bogotá por Fedesarrollo (2004). *Tratado de Libre Comercio Colombia Estados Unidos: Análisis del impacto económico sobre la región Bogotá - Cundinamarca*. CCB. Bogotá, Colombia. Mimeo. La competitividad se define a partir del índice de ventaja competitiva revelada, IVCR, que expresa la relación entre la participación de un producto en las exportaciones de la Región y la participación de las exportaciones mundiales del mismo en las exportaciones totales del mundo. Si el índice es mayor que uno, se dice que el producto es competitivo.

Cuadro 13

Bogotá y Cundinamarca Potencial exportador de la región a Venezuela
Exportaciones e importaciones de 2000 a 2004 en miles de dólares

PRODUCTOS	IMPORTACIONES DE VENEZUELA	EXPORTACIONES DE LA REGIÓN DIFERENTES A VENEZUELA	POTENCIAL DE MERCADO
TOTAL	65,747,894	8,726,114	63,627,111
Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	11,143,400	247,507	11,074,525
Vehículos automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios	7,329,368	392,207	6,977,017
Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	6,799,454	360,741	6,684,977
Productos farmacéuticos	2,352,061	461,566	2,142,763
Productos químicos orgánicos	2,163,566	85,957	2,138,512
Manufactura de fundición, de hierro o acero	2,164,915	186,631	2,102,578
Materias plásticas y manufacturas	2,046,695	408,877	1,910,114
Combustibles y aceites minerales y sus productos	1,928,874	204,743	1,908,953
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, cinematografía	1,666,547	46,452	1,661,600
Cereales	1,528,104	631	1,528,098
Papel, cartón y sus manufacturas	1,530,401	135,849	1,474,505
Productos diversos de las industrias químicas	1,376,143	93,859	1,344,381
Caucho y manufacturas	1,181,704	19,731	1,175,795
Navegación marítima o fluvial	1,161,761	112	1,161,761
Grasas y aceites animales o vegetales	1,064,299	78,972	1,032,112
Residuos industrias alimentarias. Alimentos para animales	983,969	10,913	981,478
Fundición, hierro y acero	959,444	66,687	946,445
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	889,552	19,963	880,311
Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	979,138	200,418	869,135
Productos químicos inorgánicos	794,470	4,953	792,464
Leche y productos lácteos, huevos, miel	819,918	2,414	759,856
Prendas y complementos de vestir, excepto de punto	653,078	116,788	588,586
Prendas y complementos de vestir, de punto	687,657	117,479	583,726
Muebles	588,248	167,172	542,717
Navegación aérea o espacial	543,451	29,729	542,247
Azúcares y artículos confitería	504,483	8,349	495,930
Extractos curtientes, pinturas, tintas	502,727	64,854	490,027
Pastas de madera, desperdicios de papel o cartón	448,309	110	448,276
Calzado, botines, artículos análogos y partes	451,537	23,562	446,011
Juguetes, artículos para recreo, deporte; partes y accesorios	460,537	27,969	445,827
Aluminio y sus manufacturas	458,212	72,435	441,368
Herramientas y útiles, cuchillería y cubiertos	437,125	6,712	436,098
Preparaciones alimenticias diversas	454,367	40,875	410,938
Productos de molinería, malta, almidón y fécula	395,453	4,373	392,332
Jabones, ceras artificiales, pastas	392,683	28,897	383,041
Algodón	360,797	3,653	355,285
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	344,456	5,523	326,882
Preparaciones de legumbres u hortalizas, frutos, otras	295,792	10,439	288,621
Abonos	280,665	1,184	278,068

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE y estadísticas de COMTRADE

Cuadro 14

Bogotá y Cundinamarca Sectores Competitivos Exportaciones e Índice de Ventaja Comparativa Revelada
Valores en dólares 2000 -2004

SECTORES COMPETITIVOS	EXPORTACIONES AL RESTO DEL MUNDO DIFERENTES A VENEZUELA	EXPORTACIONES TOTALES	PARTICIPACIÓN %*	IVCR**
Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas	1,447,252	2,334,907	62	18.1
Tejidos de punto	262,909,268	449,504,091	58	16.0
Artículos de pulpa, papel y cartón N.E.P.	87,381,267	125,079,079	70	15.3
Imprentas, editoriales e industrias conexas	443,195,725	550,257,854	81	9.8
Textiles no clasificados en otra parte	93,937,231	102,897,658	91	9.4
Productos de cuero, excepto calzado	188,919,944	199,333,918	95	6.1
Productos de arcilla para la construcción	111,908,000	117,139,260	96	5.0
Preparación y tejido de pieles	9,102,979	9,138,415	100	4.2
Productos farmacéuticos y medicamentos	473,515,015	686,384,056	69	3.5
Objetos de vidrio y productos de vidrio	200,494,507	235,626,262	85	3.4
Productos plásticos N.E.P.	402,099,162	526,074,686	76	3.2
Jabones, perfumes, cosméticos y otros	144,236,410	234,579,152	61	3.1
Abonos y plaguicidas	57,885,515	74,905,614	77	2.8
Productos minerales no metálicos	67,374,719	75,065,007	90	2.4
Muebles y accesorios metálicos excepto lámparas	24,773,474	34,497,728	72	2.2
Objetos de barro, loza y porcelana	42,538,959	52,335,571	81	2.0
Aceites y grasas vegetales y animales	78,913,155	110,847,662	71	1.8
Productos químicos N.E.P.	152,646,653	204,529,755	75	1.8
Artículos de madera y de corcho N.E.P.	6,366,883	10,060,956	63	1.6
Material de transporte N.E.P.	553,046	988,867	56	1.5
Productos metálicos N.E.P. excepto maquinaria y equipo	119,349,919	175,392,905	68	1.4
Productos alimenticios diversos	45,807,538	92,074,210	50	1.3
Curtidurías y talleres de acabado	40,811,339	45,787,804	89	1.3
Explotación de minas de carbón	71,936,393	73,110,212	98	1.2
Hilado, tejido y acabados de textiles	123,456,986	147,204,690	84	1.1
Fabricación de productos lácteos	1,759,548	59,237,267	3	1.0
Total Competitivos	3,253,320,887	4,394,387,586	74	
Total General	8,726,114,256	10,846,896,937	80	

Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de CCB, con base en datos DANE. Participación exportaciones diferentes a Venezuela en las exportaciones totales. ** Índice de Ventaja Comparativa Revelada.

VI. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

Venezuela es el segundo mercado más importante para las exportaciones de la Región (20%) después de Estados Unidos (34%). Además, es uno de los mercados más dinámicos, por el elevado crecimiento de su economía (17% en el 2004) y se espera que crezca 6.5% en el 2005.

El intercambio comercial con Venezuela ha sido favorable para la Región: Entre el 2000 y 2004 las exportaciones crecieron 16% en promedio anual y la balanza comercial fue favorable (US\$ 35 millones en promedio anual) para Bogotá y Cundinamarca. Así mismo, las perspectivas son positivas para la Región, y se espera que las exportaciones superen los US\$700 millones en el 2005.

Venezuela se ha convertido en el primer destino de las exportaciones de bienes de la industria: en el 2004, de US\$1.978 millones que exportó la Región al mundo en bienes industriales a Venezuela le vendió 26.2% (US\$518.8 millones).

Los productos dinámicos en las importaciones de Venezuela han sido: animales vivos, carne, tabaco, pieles y cueros, filamentos sintéticos, tejidos de punto, vehículos, relojería, calzado, aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen, vidrio, pescados, crustáceos y moluscos entre otros.

Venezuela es un mercado que realiza importaciones del mundo por una cifra de US\$17.318 millones, y la región tan solo participa con el 3%. Es evidente que el mercado de Venezuela ofrece a

los productos de la Región oportunidades para exportar sus bienes y servicios.

La Región tiene 39 sectores con oportunidades para ampliar la oferta exportable a Venezuela: productos farmacéuticos, química orgánica, plásticos, cereales, papel y cartón, grasas y aceites animales o vegetales, bebidas, perfumería y cosméticos, muebles, calzado, leche y productos lácteos, legumbres, hortalizas y frutas entre otros.

Además, las condiciones para incrementar la participación de los productos de la Región en el mercado venezolano son favorables:

- a) Los productos de exportación de Colombia y la Región no pagan aranceles.
- b) Las importaciones de Venezuela son altas en muchos productos en los que la Región tiene producción, y
- c) La Región tiene sectores competitivos y con potencial exportador en los mercados internacionales y en el de Venezuela.

Por tanto, el reto es consolidar el crecimiento exportador en valor y en volumen y aumentar la participación de las exportaciones de la Región en el mercado venezolano. Para ello se requiere:

- Mejorar la infraestructura vial para reducir los costos de transporte y la oportunidad en la entrega de los pedidos.
- Aumentar la diversificación de la oferta exportable, en productos de la industria y la minería que tienen ventajas competitivas. También, en la agricultura y en la agroindustria la Región tiene un potencial que

debe desarrollar para exportar a Venezuela en productos como frutas, hortalizas y hierbas aromáticas. Ese país compra en productos agrícolas US\$947 millones y la Región apenas exporta en esos productos US\$16 millones.

- Asegurar estabilidad en las normas que regulan las relaciones comerciales entre los dos países, para que los empresarios y los negocios cuenten con certidumbre sobre la dinámica del intercambio.
- Aprovechar los procesos de integración comercial en la CAN y el reciente entre la CAN y el MERCOSUR para fortalecer alianzas entre los empresarios de la Región y los de los países miembros de la CAN para competir en el MERCOSUR.

41. Actualmente se están desarrollando los procesos de internacionalización dirigidos a las empresas que hacen parte de las siguientes cadenas productivas prioritarias para la región: textil-confección, salud de alta complejidad, biotecnología, cuero y calzado, turismo, educación superior, productos orgánicos, alimentos, metalmecánica y obras de ingeniería civil y la implementación del desarrollo de una labor de sensibilización frente a la Unión Europea y la región Asia-Pacífico.
42. La consultoría fue realizada por la empresa española ECA Global, con la participación de nueve expertos internacionales, en los siguientes temas: producción agrícola, agroindustria, organización de pequeños productores, sistemas de información, logística, distritos de riego, planes de negocios, mercadeo y comercio internacional.
43. CARCE (2005). Boletín, No. 1, CARCE. Bogotá, Colombia, julio.
44. BPA: Buenas Prácticas Agrícolas.

VII. ACCIONES DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ PARA APOYAR EL DESARROLLO EXPORTADOR DE LA REGIÓN.

La Cámara de Comercio tiene como uno de sus propósitos más importantes promover la participación de los empresarios de Bogotá y la región en los mercados internacionales. Para ello, brinda un apoyo integral que les permite fortalecer su competitividad y productividad y prepararse para enfrentar con éxito los retos y desafíos de la internacionalización económica y por tanto, las oportunidades que les ofrece el mercado venezolano. La CCB apoya la participación de los empresarios a través de las siguientes acciones:

Identificación de oportunidades comerciales para diversificar la oferta exportable de la región.

La CCB promueve entre los empresarios el conocimiento de los acuerdos comerciales, condiciones de acceso y oportunidades para la producción regional⁴¹. Para ello la entidad realiza estudios especializados que le permiten desarrollar proyectos para incrementar nuevas exportaciones.

Así mismo, la CCB y el CARCE, han promovido el Megaproyecto Agroindustrial de Bogotá y Cundinamarca⁴² como la estrategia para consolidar un cluster agroindustrial de exportación en la región, que permita incrementar las exportaciones agroindustriales, integrar al mercado internacional los pequeños, medianos y grandes productores, y otros sectores prestadores de servicios como insumos, informática especializada, transporte, metalmecánica, diseño, servicios financieros, entre otros⁴³.

La meta del Megaproyecto es que la región aumente las exportaciones de US\$50 millones en el 2004 a US\$1,500 millones en el 2015, con productos de valor agregado en frutas, hortalizas y hierbas aromáticas y generar 165 mil nuevos empleos. Esta meta implica pasar de utilizar 500 hectáreas a 60.000 hectáreas certificadas para exportación: producción orgánica (10%) y el resto en producción limpia, BPA⁴⁴. La distribución de las ventas: productos procesados (70%) con valor agregado y en productos frescos (30%).

Para adecuar la plataforma de infraestructura logística y de servicios

En el marco del CRC, la CCB en asociación con la Alcaldía de Bogotá y la Gobernación ha participado en la construcción de la Agenda Interna para Bogotá y Cundinamarca⁴⁵ y en la identificación de los proyectos y estrategias para la internacionalización de la región.

La Agenda Interna Regional identifica 38 proyectos que deben adelantarse en la región para facilitar la actividad productiva y contribuir a disminuir las dificultades que tienen los exportadores para llevar a cabo su actividad. En infraestructura se han identificado 16 proyectos: concesión del Aeropuerto El Dorado, operación estratégica Fontibón Aeropuerto El Dorado - Engativá Aeropuerto Guaymaral; Distrito de Riego La Ramada; doble calzada Bogotá - Girardot; Centro Logístico CELTA; Puerto Multimodal de Puerto Salgar - La Dorada; El túnel de la Línea; corredor vial Tobiagrande - Puerto Salgar; ampliación carretera Briceño Sogamoso; navegabilidad del río Magdalena; Plan Maestro de Movilidad Regional.

En particular con respecto a la modernización del Aeropuerto El Dorado, la CCB y la mesa de infraestructura y logística del CARCE han liderado el seguimiento y estudio del proceso de concesión del aeropuerto, el conocimiento de experiencias de América Latina y de Estados Unidos en el manejo de concesiones, y presentado a las autoridades nacionales, distritales y departamentales propuestas e iniciativas para asegurar que la concesión incorpore las proyecciones de crecimiento de las exportaciones de la región.

Para adecuar el entorno institucional a las necesidades competitivas

La CCB en alianza con las autoridades nacionales, distritales y departamentales ha liderado acciones para reducir los costos de transacción y facilitar la actividad exportadora. La acción de la entidad se ha orientado a la simplificación de los trámites de comercio exterior. Por ello, la CCB apoyó la creación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior, VUCE. La VUCE es un sistema por medio del cual se permite que los permisos, certificaciones o vistos buenos previos, que exigen las diferentes entidades (intervienen 18) en las operaciones de importaciones y exportaciones, sean realizados por vía Internet. El sistema garantiza la seguridad tecnológica y jurídica de los diferentes trámites al incorporar la firma digital, y permite, además, el pago electrónico en línea. La VUCE tiene las siguientes ventajas: reduce costos y tiempo en la realización de los trámites de comercio exterior; el empresario puede utilizar el servicio las veinticuatro horas del día y todos los días del año; los empresarios, desde sus oficinas, pueden ver el estado y/o avance de los trámites; y se suprimen las operaciones en papel, a partir de noviembre del 2005.

45. Consejo Regional de Competitividad Bogotá Cundinamarca (2005): *Agenda Interna para la productividad y competitividad de la región Bogotá Cundinamarca*. Resumen Ejecutivo. CRC. Bogotá, Colombia.

La CCB también facilita a los empresarios la posibilidad de establecer contacto directo con funcionarios de primer nivel de las entidades públicas nacionales y distritales de manera que puedan encontrar solución a sus dificultades. Para ello, creó (2003) los consultorios empresariales, los cuales son desarrollados en conversatorios y sesiones pedagógicas sobre temas identificados como prioritarios con los empresarios: comercio exterior, aduanas, seguridad social, tributarios y empleo. En el 2004 se desarrolló el segundo Consultorio Empresarial. En este evento se hizo seguimiento a los compromisos adquiridos en el anterior consultorio y se identificaron nuevos problemas.

Con el propósito de dar respuesta inmediata a los problemas identificados en los temas de impuestos, aduanas y comercio exterior, la CCB facilitó la realización de cuatro audiencias con más de 6.000 empresarios y funcionarios de primer nivel de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN; y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Adicionalmente la entidad realiza la veeduría a la creación y funcionamiento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior y a la implementación del Formulario Único de Comercio de Comercio Exterior con el objetivo de evaluar el cumplimiento y la eficiencia en su implementación y presentar oportunamente las recomendaciones de los empresarios a las autoridades nacionales.

Para promover el conocimiento de las oportunidades y el acceso de los empresarios al comercio exterior

La CCB para que los empresarios de Bogotá y la región identifiquen oportunidades comerciales con otros países y establezcan contacto directo con

potenciales clientes, promueve la participación de los empresarios en misiones al exterior y ruedas de negocio. Cada misión consiste en un grupo organizado de empresas pertenecientes a un mismo sector que viajan al exterior y establecen contactos comerciales con sus contrapartes de otros países. Entre el 2004 y hasta agosto del 2005 la CCB realizó 26 misiones, a diferentes países. Las ruedas de negocios, son eventos realizados en Colombia con empresarios del exterior que quieren establecerse o hacer negocios con empresarios en el país. En el 2004 y hasta agosto del 2005 se realizaron 9 ruedas de negocios con empresarios extranjeros. La entidad desarrolla en forma permanente foros de sensibilización en los que participan representantes de las embajadas y de las oficinas comerciales de otros países. Para apoyar y facilitar el acceso de los empresarios a los mercados internacionales, la CCB desarrolla el programa de apoyo a la globalización⁴⁶ para preparar a las empresas de la región frente a este proceso. El empresario puede participar en este programa a través de los siguientes ejes de trabajo: vinculación (información, orientación, y sensibilización sobre el nuevo escenarios de negocios); preparación (preparar y fortalecer integralmente a las empresas), proyección (generar espacios comerciales adecuados y favorables para incrementar las ventas en el exterior) y negociación, mediante actividades, talleres, seminarios, publicaciones y asesorías.

Así mismo, la CCB para contribuir a mejorar los niveles de conocimiento de los empresarios, las autoridades y la comunidad desarrolla en forma permanente estudios e investigaciones sobre el desempeño de las actividades productivas, el mercado laboral, las exportaciones e importaciones de Bogotá y Cundinamarca. En el tema de comercio exterior, publica un informe anual sobre el sector externo y tres observatorios sobre el comportamiento coyun-

46. CCB (2004) *Proyecto de apoyo a la globalización*. CCB. Bogotá, Colombia.

tural de las exportaciones, para que los empresarios identifiquen los principales mercados de destino, los productos más importantes, la composición sectorial de las exportaciones e importaciones y la manera como se percibe la situación económica de las empresas exportadoras.

Con el propósito de posicionar a Bogotá como una región atractiva para la inversión, la Alcaldía mayor de Bogotá y la Cámara de Comercio de Bogotá han venido trabajando en la estrategia que permitirá unir esfuerzos entre los sectores público y privado para liderar proyectos de tracción de inversión, promover las exportaciones, promover la imagen internacional de la ciudad y la internacionalización de las empresas de Bogotá.

En desarrollo de estos objetivos la CCB con el apoyo de la Agencia Multilateral de Garantías para la Inversión, MIGA, del Banco Mundial elaboró un diagnóstico y un plan detallado de negocio y se están realizando los estudios específicos para la identificación en cinco sectores de las oportunidades existentes para atraer inversión. Así mismo, la alcaldía ha anunciado que presentará al Concejo Distrital el proyecto para crear la agencia encargada de la promoción de inversiones para la ciudad: "Bogotá Dinámica".

La Cámara de Comercio de Bogotá continuará apoyando a los empresarios y a las autoridades de la región a través del Comité Asesor Regional de Comercio Exterior CARCE, donde la CCB ejerce la Secretaría Técnica, y a través de sus programas institucionales para lograr que se cumplan las metas del Plan Estratégico Exportador de lograr que la región exporte en los próximos 10 años US\$10.500 millones.