



# **Valor y precio de las exportaciones colombianas a Venezuela entre 1999-2007 frente a tres países de referencia**

Jacinto Londoño Ortiz<sup>1</sup>

## **Resumen**

Las exportaciones colombianas hacia Venezuela han venido creciendo en forma notoria en el valor, y en menor grado en el volumen. En este documento se analiza el comportamiento de los precios implícitos (precios) de las exportaciones colombianas hacia Venezuela, principalmente; y comparada su evolución con los precios pagados por Ecuador, Perú, México y Estados Unidos. Tal análisis comprende los años entre 1999 y 2007, período que comprende años anteriores y posteriores a la crisis económica y laboral en Venezuela. Hacia el mercado venezolano se dirige básicamente el rubro de productos “no tradicionales”, que para el año 2007 se convirtió en el principal comprador debido a los menores despachos de productos colombianos hacia los Estados Unidos.

El mayor crecimiento del valor exportado frente al del volumen despachado no se concentra exclusivamente en Venezuela. También este fenómeno se presentó en las exportaciones hacia mercados como el mexicano, peruano y el de los Estados Unidos. En general hacia estos países, los valores exportados aumentaron más que sus cantidades enviadas, especialmente en productos tales como, material de transporte, confecciones, textiles y productos agropecuarios.

*Palabras claves: Exportaciones a Venezuela y otros mercados, Precio implícito, Volumen.*

*Clasificación JEL: F14, F19, D23, D29*

---

<sup>1</sup> El autor agradece los comentarios al documento a Carlos Julio Varela B., director del departamento Técnico y de Información Económica; Enrique Montes U., jefe de la sección Sector Externo; y Pedro E. Rojas M., profesional en Sector Externo. El contenido del trabajo no compromete al Banco de la República ni a su Junta Directiva. Los errores y omisiones son exclusividad del autor.

# I. Introducción

Las exportaciones colombianas en 2007 hacia Venezuela presentaron crecimientos en términos de valor (92.9%) y volumen (31.8%) frente a 2006. Esta situación se ha mantenido en los dos primeros meses del año 2008, con variaciones anuales respectivas de 85.2% en valor y el 23.5% en volumen.

Para examinar este fenómeno en más detalle en este documento, se analizan las exportaciones hacia Venezuela según categorías de productos (grupos o sectores), con las bases de datos suministradas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística<sup>2</sup> entre 1999 y 2007. De acuerdo con los sectores más destacados, para el caso de Venezuela, se hará un comparativo en el valor y el precio implícito (definido como el cociente entre el valor y el volumen) para los siguientes países de referencia: Ecuador, Perú, México (por afinidad de vecindad, idioma y por consiguiente de similitud en los productos exportados), total sin Venezuela y en algunos casos con Estados Unidos.

Es necesario recordar que la metodología de precios implícitos es ampliamente utilizada por los analistas y autoridades que manejan las estadísticas de comercio exterior para obtener aproximaciones de posibles irregularidades en las cifras reportadas. Sin embargo, esta metodología registra limitaciones y distorsiones en la medida en que se analizan diversos tipos de bienes de forma agregada, que presentan características no homogéneas (en cuanto a su valor y volumen, calidades y diseños) y pueden cambiar con el tiempo a pesar de estar hablando del mismo producto, con lo que no necesariamente un aumento en el valor exportado implica un aumento proporcional en el volumen exportado.

Este documento en su segunda sección de manera breve comenta sobre la evolución reciente de las exportaciones a Venezuela. Posteriormente, se describen los resultados obtenidos para los precios implícitos de exportación por sectores y para un grupo de países seleccionados. La sección final presenta algunas conclusiones.

---

<sup>2</sup> Se excluyen las exportaciones temporales, reexportaciones y otras.

## II. Exportaciones colombianas a Venezuela

Las exportaciones colombianas hacia Venezuela han venido creciendo en los últimos años a tasas superiores al 20% en dólares. En particular, se pasó de un valor anual de US\$ 916.4 millones (m) en 1999 a US\$ 5,210.4 m en 2007. Los volúmenes pasaron de 915 miles de toneladas en 1999 a 1,792 miles de toneladas en 2007. En el siguiente cuadro se observa un mayor ritmo de crecimiento del valor exportado frente al de las cantidades despachada, especialmente a partir de 2004, fenómeno que se acentuó en el último año.

**CUADRO 1**  
**EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES A VENEZUELA**  
**1999-2007**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VALOR (millones de dólares)	916,4	1300,2	1738,3	1123,2	696,0	1623,4	2097,6	2701,8	5210,4
VOLUMEN (miles de toneladas)	914,8	1048,6	1539,6	1246,5	813,9	1349,5	1173,8	1359,7	1791,9
PRECIO (dólares por kilo)	1,0	1,2	1,1	0,9	0,9	1,2	1,8	2,0	2,9

Fuente: DANE.

En los cuadros siguientes se presentan los valores, volúmenes y precios de las exportaciones hacia Venezuela (ver anexo para detalle por rubros de exportación).

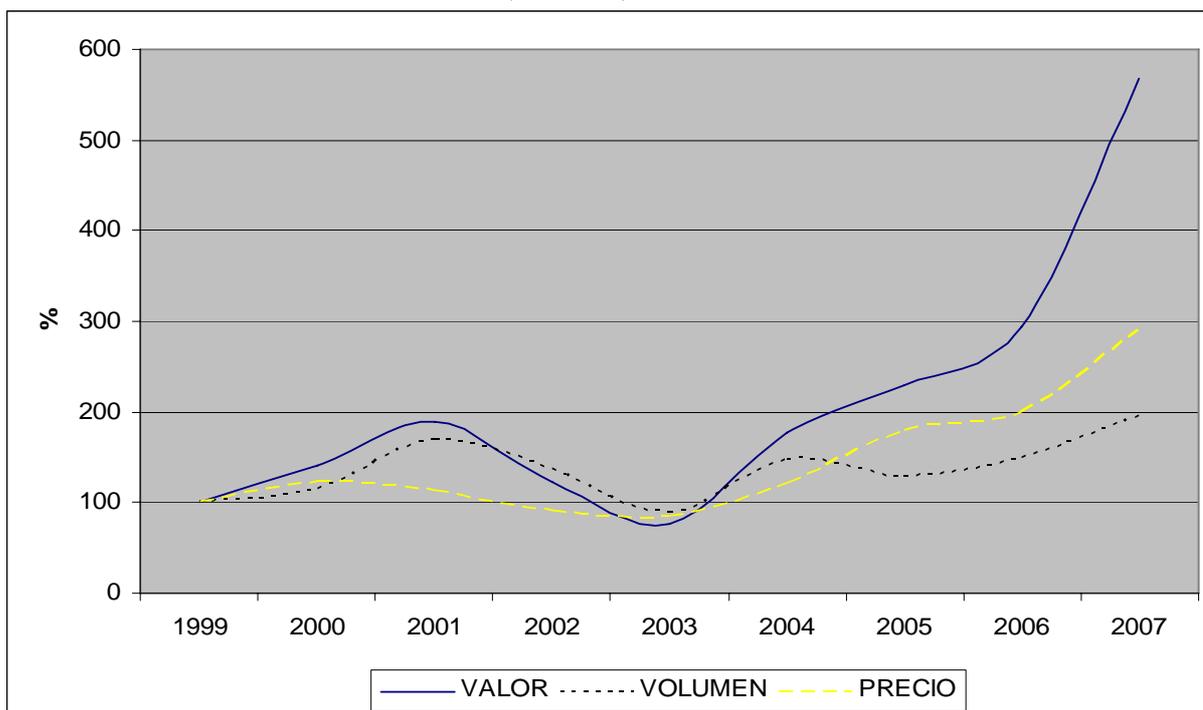
Al examinar la evolución total del valor, el volumen y el precio implícito de las exportaciones tomando como año base a 1999, se tiene:

**CUADRO 2**  
**EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES AVENEZUELA**  
**(1999=100)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VALOR	100,0	141,9	189,7	122,6	76,0	177,2	228,9	294,8	568,6
VOLUMEN	100,0	114,6	168,3	136,3	89,0	147,5	128,3	148,6	195,9
PRECIO	100,0	123,8	112,7	90,0	85,4	120,1	178,4	198,4	290,3

Cálculo: Banco de la República, Sector Externo.

**GRÁFICA 1**  
**EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES AVENEZUELA**  
**(1999=100)**



- En el año 2003 se registran las menores variaciones (indicando el fin de un ciclo<sup>3</sup>);
- desde el año 2004 la tendencia es de crecimiento permanente;
- el valor, el volumen y el precio implícito crecen de manera significativa en 2007.

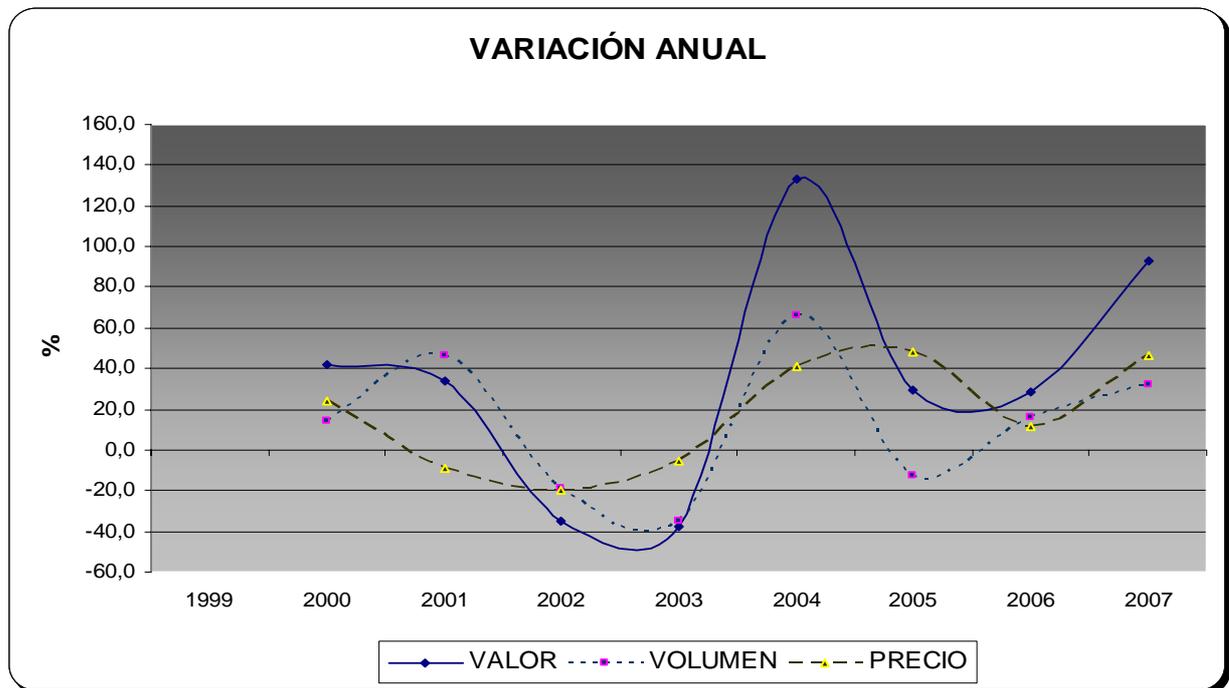
Por su parte, las variaciones anuales del valor, el volumen y el precio implícito de las exportaciones indican lo siguiente:

**CUADRO 3**  
**EXPORTACIONES A VENEZUELA**  
**(Variaciones % anuales)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VALOR		41,9	33,7	-35,4	-38,0	133,2	29,2	28,8	92,9
VOLUMEN		14,6	46,8	-19,0	-34,7	65,8	-13,0	15,8	31,8
PRECIO		23,8	-8,9	-20,2	-5,1	40,7	48,6	11,2	46,3

<sup>3</sup> Corresponde al año cuando se presentaron problemas políticos internos en Venezuela con algunos paros laborales.

**GRÁFICA 2**  
**EXPORTACIONES A VENEZUELA**



- Dado que las cifras registradas en el año 2003 fueron bajas, en el año 2004 se presentaron altos crecimientos en el valor y el volumen;
- la evolución de las variaciones anuales de los valores y volúmenes han sido oscilatorios con tendencia al crecimiento;
- la evolución de las variaciones anuales de los valores ha sido menos estable que la de las cantidades, lo cual se ha reflejado en el comportamiento de los precios implícitos de exportación.

Como se describe a continuación, las exportaciones a Venezuela corresponden básicamente a productos denominados “no tradicionales” y en menor cuantía a exportaciones “tradicionales”.

### **A. Exportaciones tradicionales**

Dentro de las exportaciones “tradicionales” de Colombia hacia Venezuela, se exporta carbón y derivados del petróleo, que en conjunto representan el 0.6 % del valor total de exportaciones en todo el período, participación que bajó considerablemente en los últimos dos años. En particular en el año 2007 la disminución de la participación se explica por los cierres presentados en el puente Unión Santander<sup>4</sup> en respuesta a los peajes establecidos en las proximidades de los puentes General Santander y Simón Bolívar en Cúcuta.

<sup>4</sup> Gran parte del carbón salido por el puente en Unión Santander no se queda en Venezuela sino que va en tránsito para ser embarcado en Maracaibo (Venezuela).

Las fluctuaciones del valor exportado del carbón y los derivados del petróleo han sido similares para el volumen; ocasionando que los precios no presenten mayores cambios, aunque los derivados del petróleo tuvieron mayores precios en los dos últimos años debido al crecimiento internacional de los precios del crudo (ver cuadros 4, 5 y 6).

**CUADRO 4**

**EXPORTACIONES A VENEZUELA**

(Millones de dólares FOB)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>EXPORTACIONES TOTALES</b>	<b>916,4</b>	<b>1.300,2</b>	<b>1.738,3</b>	<b>1.123,2</b>	<b>696,0</b>	<b>1.623,4</b>	<b>2.097,6</b>	<b>2.701,8</b>	<b>5.210,4</b>
	0,7	0,6	0,5	0,8	2,5	0,9	0,8	0,3	0,2
I. CAFÉ	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
II. CARBÓN	3,9	6,5	6,5	7,1	4,5	6,4	6,1	4,1	6,2
III. FERRONIQUEL	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IV. PETRÓLEO Y DERIVADOS	2,5	1,7	2,9	1,6	12,8	8,4	11,0	4,7	4,4
V. EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (1)	910,0	1.292,1	1.728,9	1.114,6	677,8	1.608,6	2.080,5	2.693,0	5.199,9
1. SECTOR AGROPECUARIO	70,0	91,6	158,6	82,3	71,3	259,3	290,1	399,3	689,9
2. SECTOR INDUSTRIAL	836,0	1.196,0	1.563,8	1.023,2	602,1	1.341,8	1.780,7	2.283,2	4.463,3
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	141,5	154,2	226,8	149,5	116,3	184,7	182,9	223,7	292,6
HILADOS Y TEJIDOS	53,0	54,3	55,6	35,1	27,3	89,6	98,3	101,8	239,5
CONFECCIONES	81,0	142,5	185,0	107,2	53,9	124,5	171,9	249,1	847,9
PRODUCTOS PLÁSTICOS Y DE CAUCHO	36,5	38,2	47,2	29,6	11,5	22,5	35,0	48,9	117,0
CUERO Y SUS MANUFACTURAS	22,4	33,1	32,4	9,3	4,9	17,4	26,4	41,3	214,3
MADERA Y SUS MANUFACTURAS	9,9	14,4	23,7	12,6	3,9	11,2	22,0	34,4	85,6
ARTES GRÁFICAS Y EDITORIAL	69,8	84,5	116,4	98,5	58,8	90,0	101,2	133,4	265,4
INDUSTRIA QUÍMICA	187,8	241,7	297,0	239,2	199,6	295,9	329,3	421,9	591,1
MINERALES NO METÁLICOS	17,3	20,2	33,9	29,9	13,6	36,2	55,0	85,7	146,3
INDUSTRIA METALES COMUNES	56,3	85,0	104,6	62,0	25,8	70,9	89,4	102,6	163,6
MAQUINARIA Y EQUIPO	88,6	101,2	127,6	75,2	53,2	114,6	163,5	228,4	397,2
MATERIAL DE TRANSPORTE	58,5	201,2	283,0	153,1	24,1	264,0	476,6	574,6	983,5
APARATOS DE ÓPTICA, CINE Y OTROS	1,7	2,5	4,1	2,9	1,2	2,3	3,9	5,0	22,3
OTRAS INDUSTRIAS	11,8	23,2	26,4	19,3	8,0	18,0	25,3	32,5	97,0
3. SECTOR MINERO	3,9	4,5	6,6	9,1	4,4	7,6	9,8	10,5	46,8

\* Cifras provisionales

(1) No incluye exportaciones temporales, reexportaciones y otras.

Fuente: DIAN - DANE

## CUADRO 5

### EXPORTACIONES A VENEZUELA

(Miles de toneladas métricas)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>EXPORTACIONES TOTALES</b>	<b>914,8</b>	<b>1.048,6</b>	<b>1.539,6</b>	<b>1.246,5</b>	<b>813,9</b>	<b>1.349,5</b>	<b>1.173,8</b>	<b>1.359,7</b>	<b>1.791,9</b>
I. CAFÉ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
II. CARBÓN	96,6	145,0	175,3	199,4	82,0	86,9	64,4	38,6	58,2
III. FERRONIQUEL	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IV. PETRÓLEO Y DERIVADOS	2,2	1,7	3,7	2,2	17,8	9,9	11,4	3,6	3,5
V. EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (1)	816,1	901,9	1.360,6	1.044,9	713,4	1.252,7	1.098,0	1.317,6	1.730,2
1. SECTOR AGROPECUARIO	108,2	158,6	156,5	125,4	126,8	250,9	205,5	283,1	318,3
2. SECTOR INDUSTRIAL	676,3	710,6	1.128,0	876,3	552,5	940,3	845,9	980,2	1.293,6
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	323,8	262,3	528,5	408,7	275,0	440,8	254,5	228,1	232,5
HILADOS Y TEJIDOS	8,9	9,6	10,1	7,1	6,7	15,9	17,0	18,1	31,1
CONFECCIONES	4,6	8,3	9,5	6,1	4,1	7,6	8,8	12,3	25,7
PRODUCTOS PLÁSTICOS Y DE CAUCHO	12,6	14,7	18,9	11,5	3,5	6,1	7,6	11,1	16,4
CUERO Y SUS MANUFACTURAS	1,9	3,5	2,4	1,4	1,4	2,0	2,5	3,0	10,0
MADERA Y SUS MANUFACTURAS	14,4	19,1	30,7	18,5	6,5	17,0	29,8	47,5	54,7
ARTES GRÁFICAS Y EDITORIAL	54,7	57,4	76,8	72,6	44,4	70,7	60,8	70,1	109,2
INDUSTRIA QUÍMICA	114,2	128,8	163,3	136,6	113,3	149,0	147,0	179,3	241,8
MINERALES NO METÁLICOS	65,2	78,0	121,4	114,1	57,3	117,2	162,1	245,4	341,2
INDUSTRIA METALES COMUNES	46,5	78,1	96,9	60,4	19,5	47,9	62,0	52,1	55,3
MAQUINARIA Y EQUIPO	19,8	24,4	31,8	17,4	15,4	32,1	39,7	47,9	68,3
MATERIAL DE TRANSPORTE	7,4	21,5	31,8	17,8	3,6	30,2	49,9	59,8	96,8
APARATOS DE ÓPTICA, CINE Y OTROS	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4
OTRAS INDUSTRIAS	2,2	4,9	5,8	4,0	1,7	3,4	4,2	5,2	10,2
3. SECTOR MINERO	31,6	32,7	76,2	43,2	34,1	61,5	46,6	54,2	118,3

\* Cifras provisionales

(1) No incluye exportaciones temporales, reexportaciones y otras.

Fuente: DIAN - DANE

**CUADRO 6**

**EXPORTACIONES A VENEZUELA  
PRECIO (DÓLARES POR KILO)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>EXPORTACIONES TOTALES</b>	<b>1,0</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>1,2</b>	<b>1,8</b>	<b>2,0</b>	<b>2,9</b>
I. CAFÉ					1,4				
II. CARBÓN	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
III. FERRONIQUEL									
IV. PETRÓLEO Y DERIVADOS	1,1	1,0	0,8	0,7	0,7	0,8	1,0	1,3	1,3
V. EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (1)	1,1	1,4	1,3	1,1	1,0	1,3	1,9	2,0	3,0
1. SECTOR AGROPECUARIO	0,6	0,6	1,0	0,7	0,6	1,0	1,4	1,4	2,2
2. SECTOR INDUSTRIAL	1,2	1,7	1,4	1,2	1,1	1,4	2,1	2,3	3,5
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	0,4	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	1,0	1,3
HILADOS Y TEJIDOS	6,0	5,7	5,5	4,9	4,1	5,6	5,8	5,6	7,7
CONFECCIONES	17,5	17,2	19,5	17,6	13,0	16,3	19,5	20,3	33,0
PRODUCTOS PLÁSTICOS Y DE CAUCHO	2,9	2,6	2,5	2,6	3,3	3,7	4,6	4,4	7,1
CUERO Y SUS MANUFACTURAS	11,9	9,5	13,7	6,7	3,5	8,7	10,7	13,8	21,5
MADERA Y SUS MANUFACTURAS	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	1,6
ARTES GRÁFICAS Y EDITORIAL	1,3	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3	1,7	1,9	2,4
INDUSTRIA QUÍMICA	1,6	1,9	1,8	1,8	1,8	2,0	2,2	2,4	2,4
MINERALES NO METÁLICOS	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4
INDUSTRIA METALES COMUNES	1,2	1,1	1,1	1,0	1,3	1,5	1,4	2,0	3,0
MAQUINARIA Y EQUIPO	4,5	4,1	4,0	4,3	3,5	3,6	4,1	4,8	5,8
MATERIAL DE TRANSPORTE	7,9	9,4	8,9	8,6	6,7	8,7	9,6	9,6	10,2
APARATOS DE ÓPTICA, CINE Y OTROS	10,1	12,5	12,5	10,3	8,6	11,3	24,2	13,2	55,8
OTRAS INDUSTRIAS	5,4	4,7	4,6	4,8	4,7	5,2	6,1	6,3	9,5
3. SECTOR MINERO	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4

(1) No incluye exportaciones temporales, reexportaciones y otras.  
Fuente: DIAN - DANE; CÁLCULOS BANCO DE LA REPÚBLICA

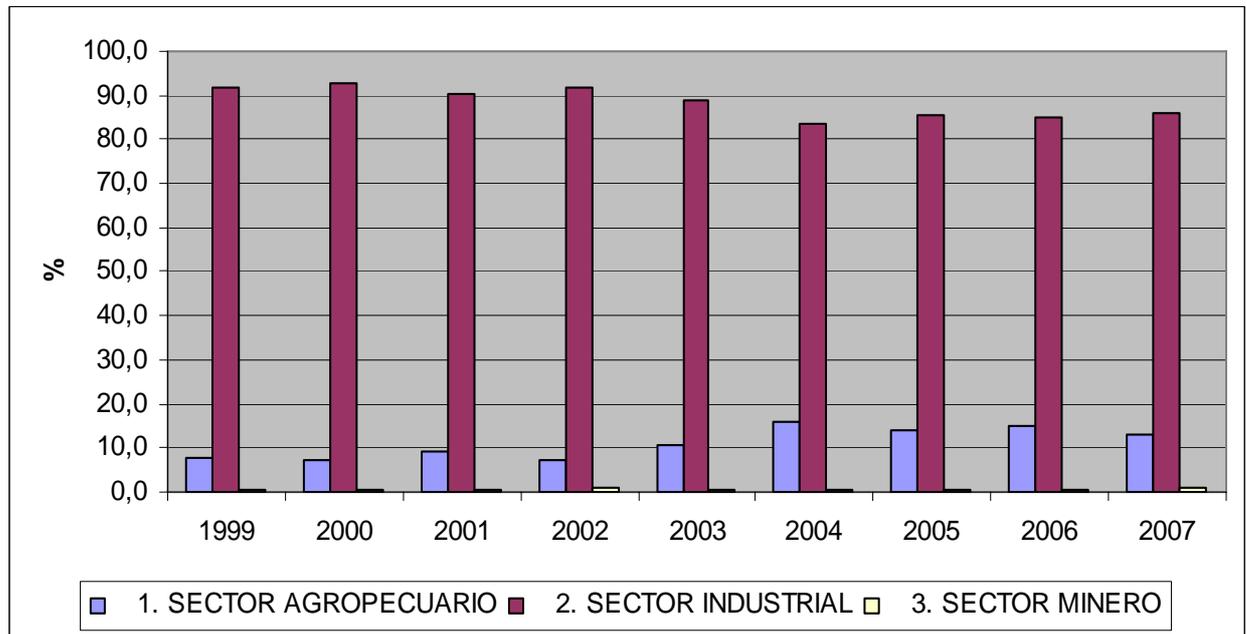
## **B. Exportaciones no tradicionales**

Las exportaciones “no tradicionales”, en su valor y volumen, presentan dos tendencias entre 1999 y 2007, siendo el año 2003 el fin del primer ciclo. A partir de 2004, la tendencia se quiebra frente a la observada en los años inmediatamente anteriores. En los primeros años, el valor y volumen despachado registraron tasas negativas de crecimiento y recientemente dichas tasas fueron positivas alcanzando magnitudes importantes.

Para lo que sigue en el análisis, las exportaciones “no tradicionales” se agruparon en tres sectores, a saber: Agropecuario, industrial y minero.

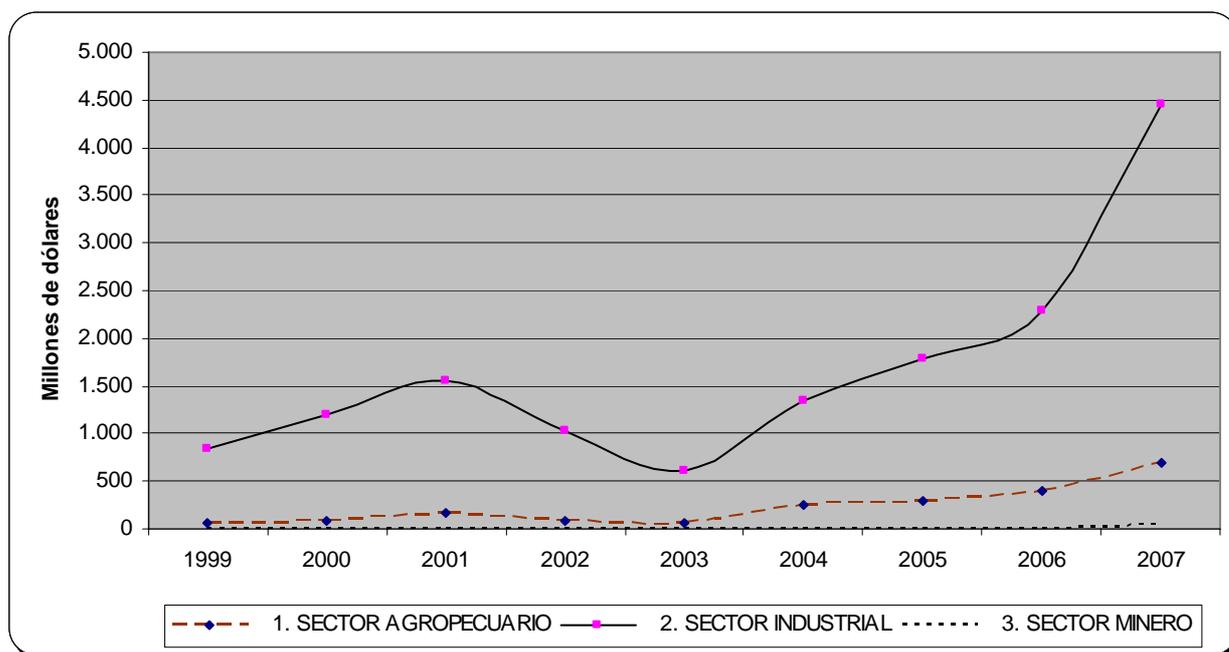
La siguiente gráfica muestra la participación en el valor de los sectores en las exportaciones “no tradicionales”, de la cual se aprecia que los productos del sector industrial presentan participaciones superiores al 80% con tendencia decreciente. En contraste, el sector agropecuario ha venido ganando participación, en tanto que el sector minero ha sido constante y con tasas bajas de participación que no alcanzan el 1%.

**GRÁFICA 3**  
**DISTRIBUCIÓN % SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES**  
**NO TRADICIONALES A VENEZUELA**



La evolución del valor de las exportaciones de estos sectores se aprecia en la gráfica 4, destacándose el crecimiento permanente desde el año 2004. El crecimiento del valor estuvo apoyado por el crecimiento tanto del volumen como del precio en cada uno de los tres sectores; que como se mencionó antes, es más notorio en el último año.

**GRÁFICA 4**  
**EXPORTACIONES NO TRADICIONALES A VENEZUELA POR SECTOR ECONÓMICO**



### 1. Sector Agropecuario

En este sector se destacan los rubros “frutas, legumbres y raíces” y “carne de res” durante el período de análisis. En el último año, los mayores crecimientos en dólares del sector agropecuario se presentan en “carne de res” (424.5%) y el grupo de “frutas, legumbres y raíces” (152.8%) (Cuadros 4, 5 y 6).

Las exportaciones de “carne de res” totalizaron US\$ 1.4 m en 1999, para luego tomar valores de US\$ 22.7 m en el 2004, US\$ 53.9 m en el 2006 y US\$ 282.5 m en el 2007; en tanto que los precios por kilo recibidos durante esos mismos años fueron de US\$ 2.3, US\$ 2.3, US\$ 3.1 y US\$ 3.9 respectivamente. Las cantidades despachadas se elevaron de 17.2 miles de toneladas en 2006 a 72.2 miles de toneladas en el 2007<sup>5</sup>.

La exportación de “frutas, legumbres y raíces” registró sus menores guarismos en valores y cantidades en 2002 y 2003. En el último año, estas cifras observaron elevadas tasas de crecimiento (ver anexos).

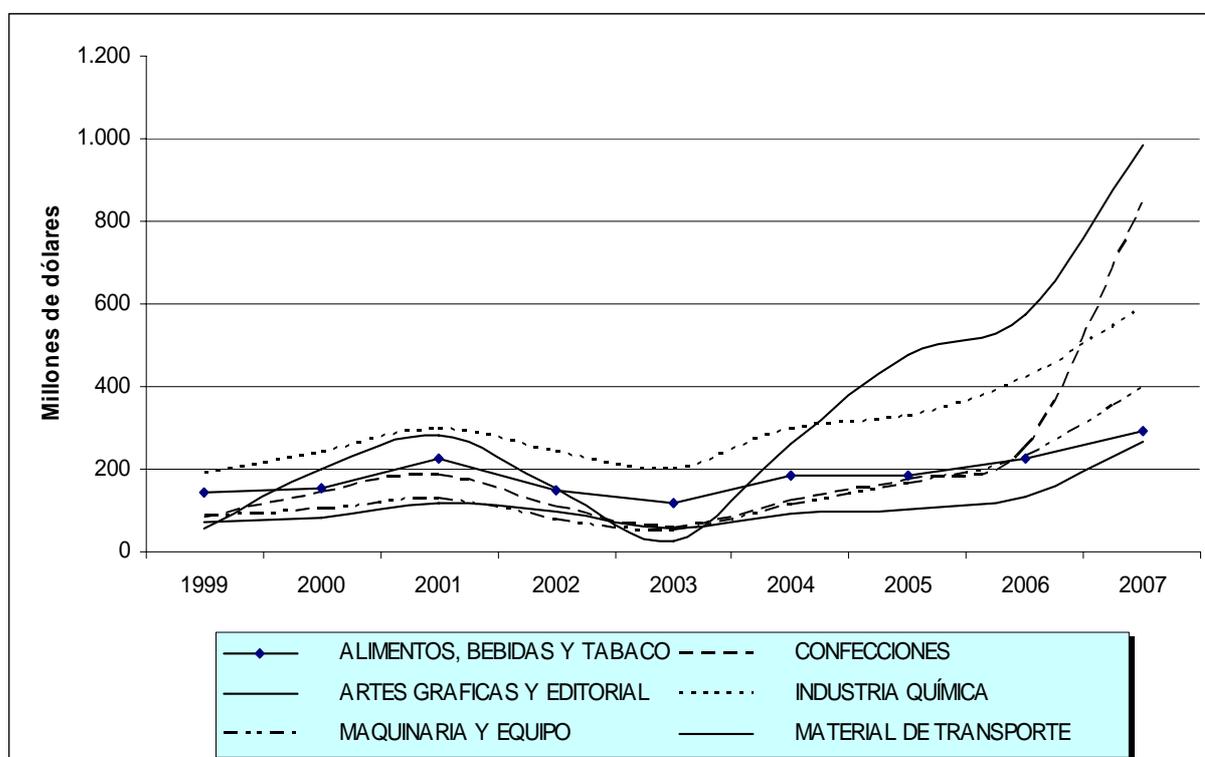
### 2. Sector Industrial

El valor, el volumen y el precio implícito de las exportaciones totales, así como de las “no tradicionales”, están determinados por el valor, el volumen y el precio implícito de las exportaciones del sector industrial; como se aprecia en los cuadros 4, 5 y 6, y de los cuales se destaca que:

<sup>5</sup> En los dos últimos años se ha presentado un desabastecimiento de carne en Venezuela compensado por importaciones procedentes de Colombia, Argentina y Brasil.

- Los productos de “material de transporte” son los que más han incidido en el valor de las exportaciones en los últimos tres años, pero su comportamiento en el volumen ocupa posición intermedia y el precio implícito no muestra mayores cambios, salvo en el último año.
- Por su parte, y como segundo grupo de importancia, los productos de la “industria Química” presentaron los mayores valores y volúmenes de exportación hasta el año 2004, pero sus precios implícitos presentan tendencia al crecimiento desde el 2005.
- El tercer grupo en importancia son las exportaciones de “confecciones”, que registró incrementos mucho mayores en valores que por volumen. En este grupo se destacan tanto la ropa interior como exterior, con precios implícitos crecientes desde el 2004 y aumentos más pronunciados durante el 2007.
- “Hilados y tejidos” figura como cuarto grupo de mayor valor de exportaciones pero con poco volumen. El precio implícito de este grupo ha sido estable dentro de todo el período de análisis.
- Desde el 2005 “maquinaria y equipo” ha venido presentando valor alto en las exportaciones, ocasionado en mayor parte por el crecimiento del volumen más que por el precio implícito.
- Las “artes gráficas y editorial” más que triplicaron su valor exportado entre 1999 (US\$69.8 m) y 2007 (US\$ 265.4 m), y las cantidades y precios implícitos se duplicaron en el mismo período de análisis (ver anexos).

**GRÁFICA 5**  
**EXPORTACIONES INDUSTRIALES A VENEZUELA**  
**(Principales rubros)**



### 3. Sector Minero

Si bien el monto de las exportaciones del sector minero es bajo (no supera los US\$ 50 m al año) su crecimiento en el último año es notorio, ya que pasó de US\$ 10.5 m en el 2006 a US\$ 46.8 m en el 2007, cuando en 1999 fueron de solo US\$ 3.9 m.

## III. Comparaciones con otros mercados

A continuación se presenta una comparación entre las exportaciones colombianas a Venezuela, de acuerdo a los sectores que mostraron cambios más significativos. La comparación se realiza en términos de los valores exportados y los precios implícitos para las exportaciones totales sin Venezuela, Ecuador, Perú y México. En algunos apartes se hace referencia a Estados Unidos, por ser el principal mercado de las exportaciones colombianas.

### A. Exportaciones totales y no tradicionales

El valor total de las exportaciones de estos países ha sido creciente en todo el período de análisis, salvo Venezuela en los años 2002 y 2003.

CUADRO 7

EXPORTACIONES COLOMBIANAS TOTALES (MILLONES DE DOLARES)									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	916,4	1.300,2	1.738,3	1.123,2	696,0	1.623,4	2.097,6	2.701,8	5.210,4
TOT. SIN VENEZ.	10.693,8	11.850,9	10.588,2	10.848,4	12.432,5	15.107,5	19.092,9	21.689,0	24.781,0
ECUADOR	330,2	466,7	710,0	824,9	779,8	1.011,0	1.324,3	1.237,0	1.276,0
PERÚ	357,9	372,5	276,9	352,6	396,0	544,2	710,0	692,0	806,1
MÉXICO	201,8	230,5	262,2	311,5	360,0	525,0	611,0	581,5	495,3

Venezuela y Ecuador compran a Colombia principalmente productos “no tradicionales”. Por su parte, la participación de productos colombianos “no tradicionales” a Perú oscila entre 63.3% y 88.7%; en tanto que para México las tasas se sitúan entre el 70.6% y 98.1%.

CUADRO 8

### PARTICIPACIÓN (%) DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN EL VALOR TOTAL EXPORTADO POR DESTINO

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	99,3	99,4	99,5	99,2	97,4	99,1	99,2	99,7	99,8
ECUADOR	99,3	97,3	99,7	98,2	98,9	95,4	89,1	99,4	99,3
PERÚ	63,8	63,3	86,0	77,7	76,0	74,4	71,6	88,7	88,4
MÉXICO	77,5	88,4	94,4	98,1	89,9	75,9	70,6	86,4	95,7
TOT. SIN VENEZ.	42,9	41,4	48,3	51,1	51,6	49,4	45,8	45,6	42,7

Al excluir la demanda venezolana de las exportaciones totales colombianas, se tiene que la participaciones de las “no tradicionales” están entre el 41.4% y el 51.6% (año 2003,

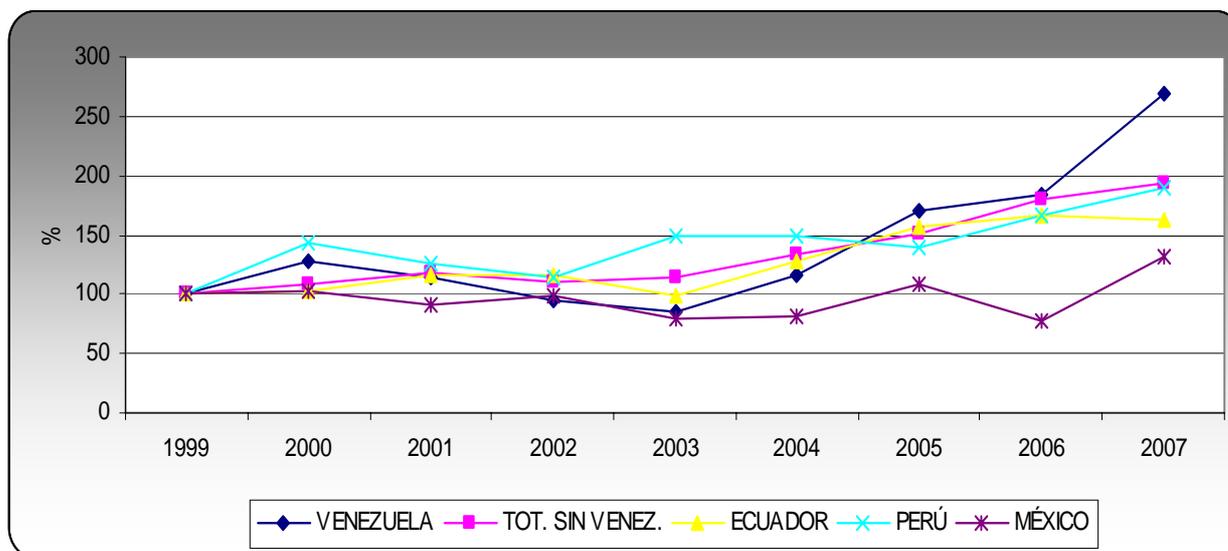
que corresponde al año con menor valor de exportaciones a Venezuela); lo cual refleja la importancia del mercado venezolano de estos productos.

Los precios implícitos de exportación de los productos “no tradicionales” son heterogéneos debido a la variedad de productos que incluyen. En el cuadro 9, se observa que desde 2005 estos precios registran elevadas tasas de crecimiento, especialmente en el caso de Venezuela y México. Para los otros casos los niveles de crecimientos no son muy elevados.

**CUADRO 9**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE LAS EXPORTACIONES NO RADICIONALES POR DESTINO**  
**(Dólares por kilo)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	1,1	1,4	1,3	1,1	1,0	1,3	1,9	2,0	3,0
TOT. SIN VENEZ.	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,9	1,0	1,2	1,3
ECUADOR	1,2	1,2	1,4	1,4	1,2	1,5	1,9	2,0	2,0
PERÚ	0,7	1,0	0,8	0,8	1,0	1,0	0,9	1,1	1,3
MÉXICO	2,8	2,9	2,6	2,8	2,2	2,3	3,1	2,2	3,7

**GRÁFICA 6**  
**EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS IMPLÍCITOS DE LAS EXPORTACIONES NO**  
**TRADICIONALES POR DESTINO (1999=100)**



Es necesario reiterar, como se mencionó anteriormente, que el análisis de precios implícitos para niveles grandes de agregación de productos presenta limitaciones por la heterogeneidad, cambios y desdoblamientos de los diferentes grupos de partidas arancelarias. Por ello, a continuación el análisis se realiza a nivel de sectores y sus principales rubros de productos de exportación.

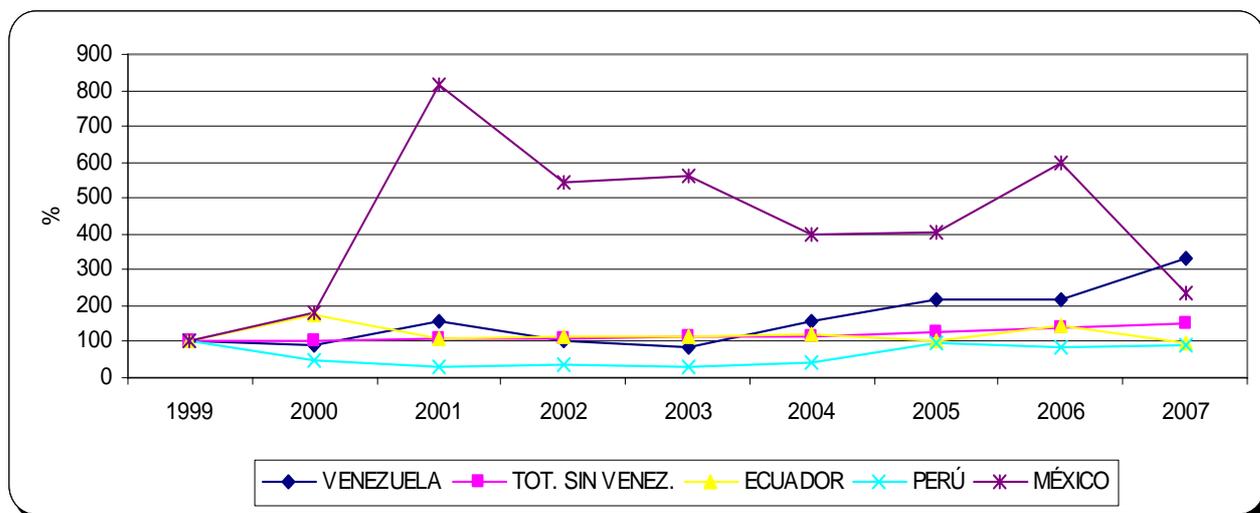
## B. Exportaciones sector agropecuario

El valor de las exportaciones del sector agropecuario ha sido creciente y la participación en las “no tradicionales” ha cambiado al interior de los países en referencia. Se observa, que Venezuela ha aumentado su participación en detrimento de los demás países (Cuadro 10).

**CUADRO 10**  
**PARTICIPACIÓN % DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS**  
**EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR DESTINO**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	7,7	7,1	9,2	7,4	10,5	16,1	13,9	14,8	13,3
ECUADOR	2,5	0,4	2,4	1,5	0,8	0,7	0,6	0,5	0,8
PERÚ	0,7	0,2	0,2	0,3	0,9	0,1	0,1	0,2	0,1
MÉXICO	0,3	0,3	0,3	0,7	0,7	0,4	0,4	0,2	0,3
TOT. SIN VENEZ.	28,5	25,7	23,6	23,5	20,3	18,2	19,2	17,8	18,6

**GRAFICA 7**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIONES AGROPECUARIAS**  
**(1999=100)**



Los precios implícitos de exportaciones agropecuarias a Venezuela registran las mayores tasas de crecimiento acumuladas hasta 2007. El crecimiento de estos precios también fue notorio en México hasta el año 2006.

Tanto la “carne de res” como las “frutas, legumbres y raíces” que se exportan a Venezuela (dos de los principales rubros), no presentan ventas hacia Ecuador, Perú y México, pero sí al conjunto de los restantes países. La evolución de sus precios implícitos se presenta en el siguiente cuadro.

**CUADRO 11**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIÓN**  
**DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS POR DESTINO (Dólares por kilo)**

<b>PRECIOS DE FRUTAS, LEGUMBRES Y RAÍCES</b>									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,6	0,8	1,0
TOT. SIN VEN.	0,9	0,9	0,9	1,7	1,5	1,5	1,9	1,9	1,8

<b>PRECIOS DE CARNE DE RES</b>									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	2,3	2,6	2,5	1,2	1,3	2,3	2,7	3,1	3,9
TOT. SIN VEN.	2,2	2,2	2,4	2,3	1,5	1,5	1,7	2,0	3,3

Del cuadro anterior se observa que el precio implícito de estos dos grupos de productos ha registrado tendencia creciente tanto con Venezuela como con el conjunto de los restantes destinos de exportaciones. Para Venezuela, los precios implícitos por kilo de “frutas, legumbres y raíces” pasaron de US\$ 0.5 en 1999 a US\$ 1.0 en 2007, mientras que los precios por kilo de “carne de res” pasaron de US\$ 2.3 en 1999 a US\$ 3.9 en 2007.

### **C. Exportaciones sector alimentos, bebidas y tabaco**

Para este sector de productos, hacia Venezuela se presentan los mayores valores de exportación comparado con los países de referencia, incluso superiores a Estados Unidos (excepto en el año 2003); y la tendencia ha sido creciente en todos los países de referencia (salvo en México para el último año). Los valores de exportación y los precios implícitos se presentan en los siguientes cuadros, así como las variaciones de los precios de exportación con respecto al año 1999.

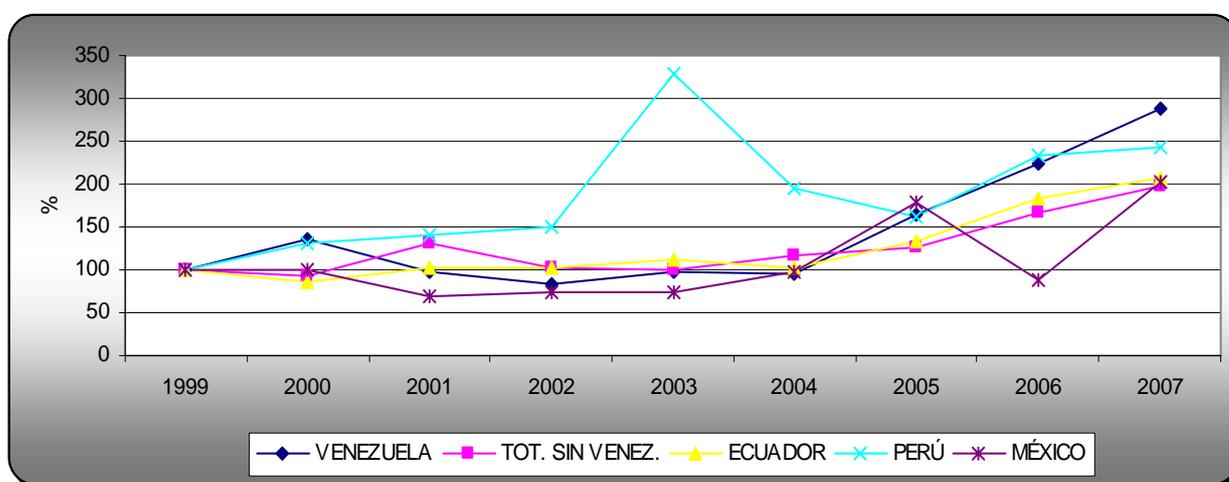
**CUADRO 12**  
**EXPORTACIONES DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO POR DESTINO**  
**(millones de dólares)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	141,5	154,2	226,8	149,5	116,3	184,7	182,9	223,7	292,6
TOT. SIN VENEZ.	483,8	514,6	502,0	586,4	701,6	795,0	948,7	1.045,8	1.128,4
ECUADOR	37,5	54,6	71,9	85,1	71,4	66,6	87,9	94,8	112,5
PERÚ	43,6	31,1	46,1	42,8	37,9	51,0	90,7	106,0	111,5
MÉXICO	10,6	9,3	16,8	15,5	20,2	40,3	26,6	62,1	31,7

**CUADRO 13**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIONES DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO**  
**POR DESTINO (dólares por kilo)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	0,4	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	1,0	1,3
TOT. SIN VENEZ.	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,7	0,8
ECUADOR	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,7	1,0	1,1
PERÚ	0,2	0,3	0,3	0,4	0,8	0,5	0,4	0,5	0,6
MÉXICO	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	1,2	0,6	1,4

**GRÁFICA 8**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIONES DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO**  
**POR DESTINO (1999=100)**



Se observa que México hasta 2006 registró mayores precios implícitos de exportación que Venezuela. En general, los precios implícitos de este sector presentaron una tendencia creciente en los últimos años, excepto para el caso de México en 2007.

Dentro de este sector, los “azúcares y melazas” y “bombones, caramelos y confetis” son los productos de mayor valor de exportación hacia Venezuela en este sector; y los precios implícitos presentan tendencia decreciente mientras que los segundos son crecientes.

**CUADRO 14**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIÓN DE AZÚCAR Y MELAZAS, BOMBONES,**  
**CARAMELOS Y CONFETES (dólares por kilo)**

<b>PRECIOS DE AZÚCAR Y MELAZAS</b>									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	0,2	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	1,0	1,3
ECUADOR	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,5	0,4
PERÚ	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3
MÉXICO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,5	0,4	0,4
ESTADOS UNIDOS	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,6
TOTAL SIN VENEZ.	0,2	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,7	0,8

<b>PRECIOS DE BOMBONES, CARAMELOS Y CONFETIS</b>									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	1,8	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3
ECUADOR	1,6	1,3	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4	1,5	1,6
PERÚ	1,8	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4
MÉXICO	1,9	1,4	1,3	1,4	1,3	1,5	1,5	1,7	1,8
ESTADOS UNIDOS	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,1	1,3	1,3
TOTAL SIN VENEZ.	1,5	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3

El precio del “azúcar y melazas” de Venezuela ha registrado tendencia creciente y superior al de los países de referencia (incluyendo Estados Unidos), precio que pasó de US\$ 0.2 en 1999 a US\$ 1.3 en 2007; no ocurre esto con los precios de “bombones, caramelos y confetis” (pasaron de US\$ 1.8 en 1999 a US\$ 0.3 en 2007).

#### **D. Exportaciones sector hilados y tejidos**

Al igual que los anteriores sectores, el valor de las exportaciones del sector “hilados y tejidos” ha venido creciendo en los países de referencia, aunque con mayor notoriedad en Venezuela durante el último año. Los valores de exportación y sus precios implícitos se presentan en los siguientes cuadros, así como las variaciones de los precios con respecto al año 1999.

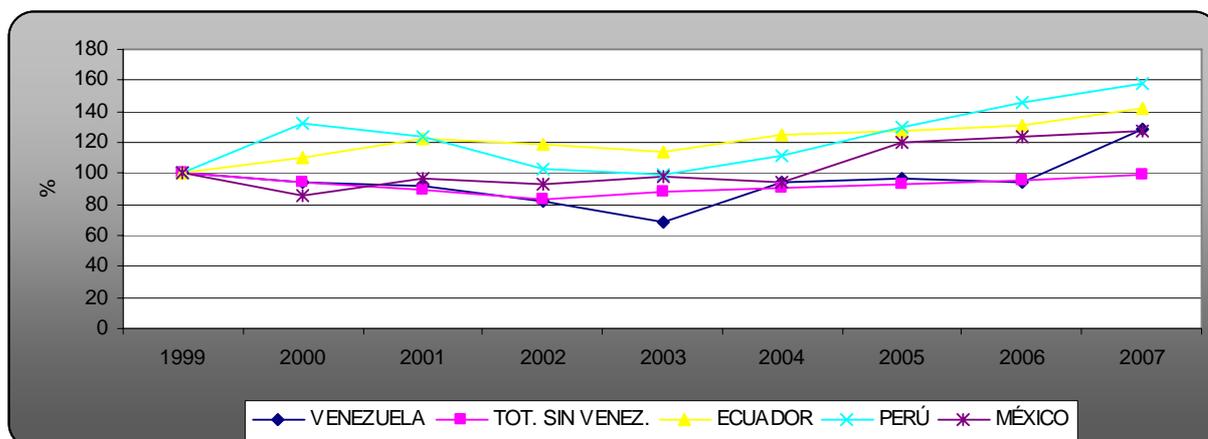
**CUADRO 15**  
**EXPORTACIONES DE HILADOS Y TEJIDOS POR DESTINO**  
**(Millones de dólares)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	53,0	54,3	55,6	35,1	27,3	89,6	98,3	101,8	239,5
TOT. SIN VENEZ.	105,8	132,2	132,7	127,4	152,2	166,9	199,8	209,6	227,6
ECUADOR	19,6	33,2	40,9	31,6	40,0	44,4	59,7	53,8	60,6
PERÚ	9,7	14,5	13,9	13,1	16,5	20,1	27,6	29,1	32,6
MÉXICO	11,3	21,8	17,6	22,8	23,6	26,4	32,1	38,4	38,3

**CUADRO 16**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIÓN DE HILADOS Y TEJIDOS**  
**POR DESTINO (Dólares por kilo)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	6,0	5,7	5,5	4,9	4,1	5,6	5,8	5,6	7,7
TOT. SIN VENEZ.	5,5	5,2	4,9	4,6	4,8	5,0	5,1	5,3	5,4
ECUADOR	4,1	4,5	5,0	4,9	4,7	5,1	5,2	5,3	5,8
PERÚ	2,4	3,1	2,9	2,4	2,3	2,6	3,1	3,4	3,7
MÉXICO	6,6	5,7	6,4	6,1	6,5	6,2	7,9	8,2	8,4

**GRÁFICA 9**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIONES DE HILADOS Y TEJIDOS POR DESTINO**  
 (1999=100)



Para este grupo de productos, México ha registrado mayores precios implícitos que Venezuela en todo el período de análisis (pasó de US\$ 6.6 en 1999 a US\$ 8.4 en 2007), en tanto que Perú y Ecuador son los que presentan las tasas de crecimiento más elevadas de estos precios con respecto a los del año 1999.

#### E. Exportaciones sector confecciones

Las exportaciones a Venezuela del sector de “confecciones” también han venido creciendo; y en el último año fue superior al acumulado del resto de destinos (total sin Venezuela). El comportamiento reciente de los precios implícitos de exportación indica que hay un crecimiento generalizado para los países analizados. Venezuela registra los mayores niveles, seguidos por México y Ecuador.

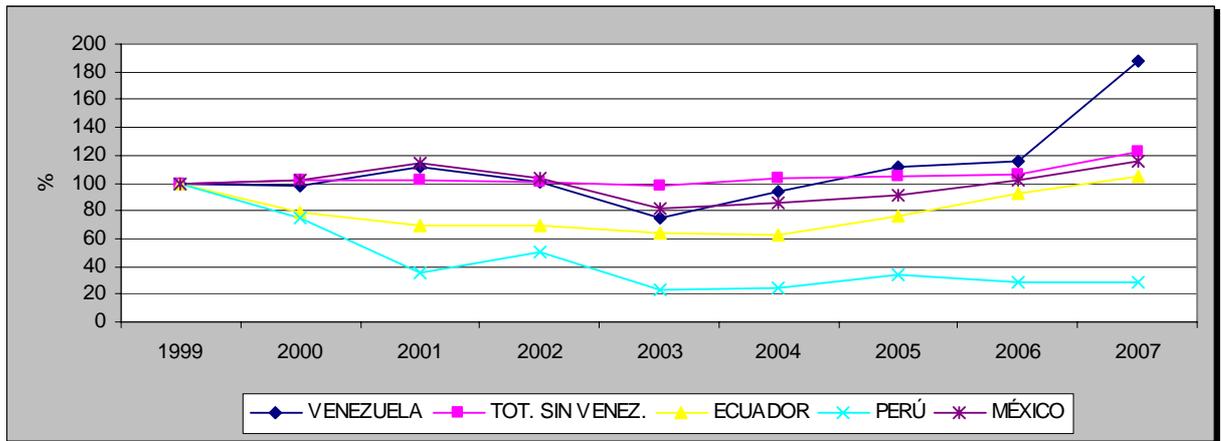
**CUADRO 17**  
**EXPORTACIONES DE CONFECCIONES POR DESTINO**  
 (Millones de dólares)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	81,0	142,5	185,0	107,2	53,9	124,5	171,9	249,1	847,9
TOT. SIN VENEZ.	395,0	433,5	442,3	467,1	635,9	815,9	793,9	778,1	648,5
ECUADOR	6,9	11,0	22,8	26,8	29,3	43,9	51,8	56,6	61,4
PERÚ	1,9	2,1	2,3	3,3	3,6	5,7	6,7	10,4	13,5
MÉXICO	12,5	22,7	25,5	39,6	40,2	59,7	77,7	103,5	108,3

**CUADRO 18**  
**PRECIO IMPLÍCITO DE EXPORTACIÓN DE CONFECCIONES POR DESTINO**  
 (Dólares por kilo)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	17,5	17,2	19,5	17,6	13,0	16,3	19,5	20,3	33,0
TOT. SIN VENEZ.	16,8	17,1	17,2	17,1	16,4	17,4	17,6	17,9	20,7
ECUADOR	28,6	22,5	20,0	19,8	18,3	18,0	21,7	26,6	30,1
PERÚ	94,0	70,3	33,1	47,6	22,2	22,8	31,8	27,4	27,4
MÉXICO	27,1	27,7	31,1	27,9	22,2	23,3	24,8	27,7	31,5

**GRÁFICA 10**  
**PRECIO IMPLÍCITO DE LAS EXPORTACIONES DE CONFECCIONES POR DESTINO**  
**(1999=100)**



La ropa para hombres o para mujeres, como la ropa de tocador o cocina, son los rubros que tienen más representatividad en este sector de exportaciones. A continuación se presenta un cuadro con la evolución de sus precios según los países de referencia incluyendo a Estados Unidos.

**CUADRO 19**  
**PPRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIÓN DE CONFECCIONES POR DESTINO**  
**(Dólares por kilo)**

<b>PRECIOS DE ROPA EXTERIOR PARA HOMBRE</b>									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	22,8	16,5	20,2	14,7	9,1	13,2	17,8	22,6	39,4
ECUADOR	34,2	30,2	21,6	25,6	30,1	31,9	32,9	40,1	38,3
PERÚ				37,0		17,8	33,5	29,7	17,6
MÉXICO	43,8	35,7	36,3	26,3	24,6	25,8	29,2	28,0	30,4
ESTADOS UNIDOS	14,9	16,0	16,4	13,7	15,6	19,7	17,8	18,4	19,4
TOTAL SIN VENEZ.	15,9	17,0	16,9	14,5	15,9	19,6	18,2	19,0	21,6

<b>PRECIOS DE ROPA EXTERIOR PARA MUJERES Y NIÑAS</b>									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	29,1	25,0	21,8	19,7	14,9	23,8	26,5	27,2	45,0
ECUADOR	37,3	32,6	39,3	33,7	33,2	36,9	39,3	43,3	48,0
PERÚ									
MÉXICO		87,5	37,9	31,7	29,4	30,9	37,0	38,6	39,4
ESTADOS UNIDOS	23,5	24,1	22,6	28,3	24,7	25,6	19,4	21,2	29,4
TOTAL SIN VENEZ.	24,5	24,8	24,1	29,3	25,4	25,8	20,9	21,0	34,3

<b>PRECIOS DE ROPA INTERIOR PARA MUJERES Y NIÑAS</b>									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	33,4	21,7	28,0	26,3	29,8	30,7	33,4	30,9	48,1
ECUADOR			53,5	36,3	31,7	30,3	30,9	31,8	41,3
PERÚ									204,0
MÉXICO	18,0	22,2	27,5	25,9	26,7	31,9	34,9	35,7	38,1
ESTADOS UNIDOS	20,1	19,5	15,3	19,0	20,1	22,8	20,9	23,6	31,3
TOTAL SIN VENEZ.	21,5	26,2	26,3	26,5	24,5	28,2	28,4	32,7	39,0

<b>PRECIOS DE ROPA INTERIOR PARA HOMBRE</b>									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	16,6	16,4	21,1	19,5	19,8	24,4	31,2	24,2	34,4
ECUADOR				42,0	32,0	29,2	44,5	33,4	33,3
PERÚ									
MÉXICO					50,0	35,0	22,3	25,6	31,6
ESTADOS UNIDOS	27,8	19,1	16,3	16,3	16,3	15,4	15,1	16,9	15,9
TOTAL SIN VENEZ.	26,4	19,9	18,4	20,1	17,0	16,8	18,8	20,7	22,3

<b>PRECIOS DE ROPA DE TOCADOR O COCINA</b>									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	8,6	7,1	7,1	6,8	14,5	7,4	7,3	7,1	22,2
ECUADOR			31,0		25,0	11,3	13,7	11,3	8,2
PERÚ									10,5
MÉXICO	8,8	8,6	7,4	8,1	6,8	5,3	5,6	6,1	5,8
ESTADOS UNIDOS	8,5	8,1	7,9	7,1	6,5	5,8	5,5	5,6	5,4
TOTAL SIN VENEZ.	7,5	7,3	6,9	6,6	6,3	6,1	5,7	5,7	5,7

- Ropa exterior para hombre: Para todo el período de análisis la tendencia de los precios implícitos ha sido creciente. Entre 1999 y 2002 los mayores precios correspondieron a las exportaciones a México, seguidas por las destinadas a Ecuador; mientras que entre 2003 y 2006 el orden cambió. Para el 2007 las ventas a Venezuela presentaron el mayor precio implícito. Para este grupo de países de referencia, Estados Unidos reportó los menores precios (no superó los US\$ 20.0).
- Ropa exterior para mujeres y niñas: Las exportaciones a Ecuador observaron los niveles más altos de precios implícitos, seguido por México. En el último año el mayor precio correspondió a las ventas a Venezuela (después de Ecuador), US\$ 45, con un crecimiento anual de 65.4%.
- Ropa interior para mujeres y niñas: La evolución reciente de los precios implícitos de estas exportaciones indica que hay un crecimiento generalizado

para los países analizados. Venezuela se destaca por presentar la mayor tasa de crecimiento en 2007.

- Ropa interior para hombre: Los precios implícitos de este grupo de exportaciones en el último año, presentan elevados incrementos para el caso de las ventas a Venezuela y México.
- Ropa de tocador o cocina: Es el grupo de precios implícitos de exportación más bajos con una tendencia decreciente para las ventas a los países analizados, excepto Venezuela. En el último año, este país presentó el mayor precio (US\$ 22.2 m), triplicando el nivel observado un año atrás.

## F. Exportaciones sector productos plásticos y de caucho

Durante los años 2002 y 2003 se presentaron caídas en los precios implícitos de este sector. Se resalta el crecimiento en la demanda en el último año por Venezuela, que pasó de US\$ 48.9 m en 2006 a US\$ 117.0 en 2007 m. En este año, los mayores crecimientos en los precios implícitos se observan en las exportaciones a Venezuela y Perú.

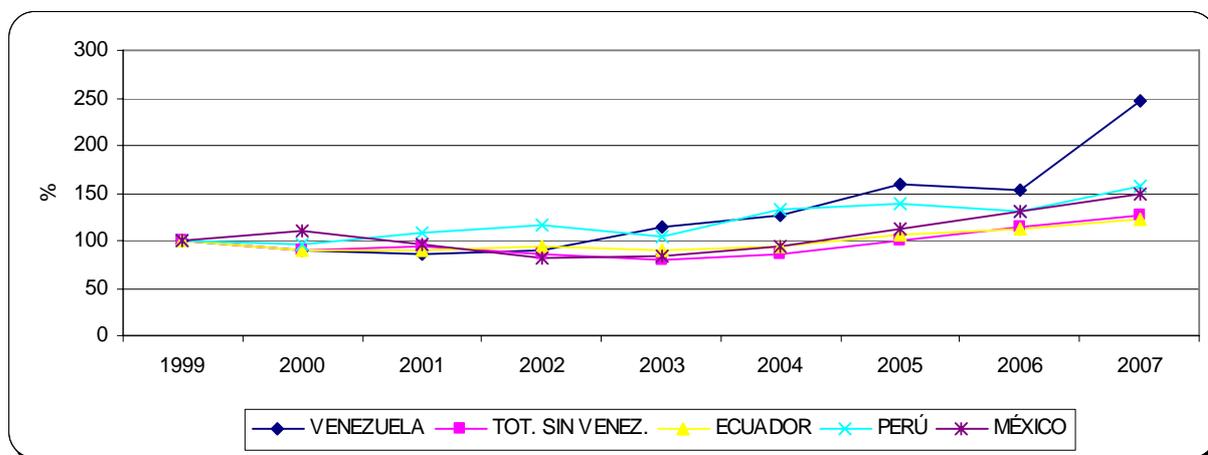
**CUADRO 20**  
**EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PLÁSTICOS Y CAUCHO POR DESTINO**  
(Millones de dólares)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	36,5	38,2	47,2	29,6	11,5	22,5	35,0	48,9	117,0
TOT. SIN VENEZ.	87,4	110,5	110,8	86,9	110,8	140,8	178,2	210,3	234,3
ECUADOR	15,3	27,1	29,1	26,8	27,2	27,9	35,7	36,8	36,7
PERÚ	5,3	5,2	4,5	4,7	5,6	6,4	7,4	11,4	13,0
MÉXICO	2,8	2,3	10,1	18,6	18,5	23,1	25,3	30,8	25,1

**CUADRO 21**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE PLÁSTICO Y CAUCHO POR DESTINO (Dólares por kilo)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	2,9	2,6	2,5	2,6	3,3	3,7	4,6	4,4	7,1
TOT. SIN VENEZ.	3,2	2,9	3,0	2,8	2,6	2,8	3,2	3,7	4,1
ECUADOR	3,5	3,1	3,1	3,2	3,1	3,3	3,7	3,9	4,3
PERÚ	3,7	3,5	4,0	4,3	3,9	4,9	5,1	4,8	5,8
MÉXICO	2,5	2,8	2,4	2,1	2,1	2,4	2,8	3,3	3,8

**GRÁFICA 11**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS DE PLÁSTICO Y CAUCHO POR DESTINO (1999=100)**



### G. Exportaciones sector cuero y sus manufacturas

Para los países de referencia se presentó tendencia creciente en la demanda de este tipo de productos; y es Venezuela quien registra el mayor crecimiento en el año 2007, tanto en el valor como en el precio implícito. Se destaca también el precio implícito para México en 2007, el cual se elevó un poco más del doble del pagado en el 2006 (de US\$ 8.6 en 2006 a US\$ 20.3 en 2007).

**CUADRO 22**  
**EXPORTACIONES DE CUERO Y SUS MANUFACTURAS POR DESTINO**  
(Millones de dólares)

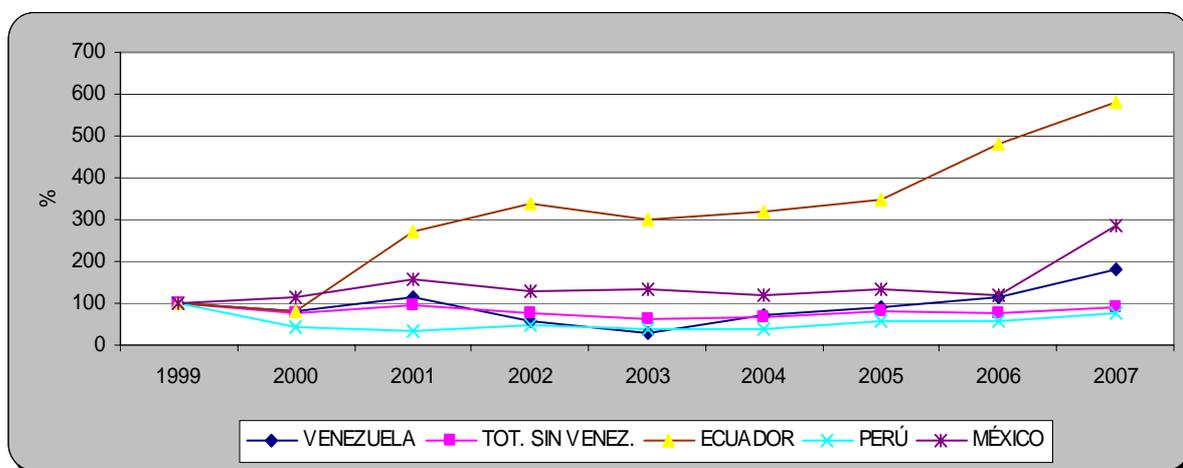
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	22,4	33,1	32,4	9,3	4,9	17,4	26,4	41,3	214,3
TOT. SIN VENEZ.	110,1	148,0	157,8	150,1	163,9	168,9	178,2	203,0	229,8
ECUADOR	2,1	4,1	11,1	10,1	8,5	10,4	11,3	11,6	11,0
PERÚ	0,4	0,5	1,1	1,1	2,0	2,1	2,2	2,4	2,4
MÉXICO	5,8	8,2	7,1	10,4	11,9	14,3	15,7	16,7	13,8

**CUADRO 23**  
**PPRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIONES DE CUERO Y SUS**  
**MANUFACTURAS POR DESTINO (dólares por kilo)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	11,9	9,5	13,7	6,7	3,5	8,7	10,7	13,8	21,5
TOT. SIN VENEZ.	5,7	4,3	5,4	4,3	3,5	3,7	4,5	4,4	5,1
ECUADOR	2,3	1,9	6,3	7,8	7,0	7,4	8,1	11,2	13,6
PERÚ	22,0	9,8	7,9	10,9	8,8	8,6	13,1	12,8	17,1
MÉXICO	7,1	8,0	11,1	9,1	9,3	8,4	9,5	8,6	20,3

En el siguiente gráfico, se puede observar la tendencia creciente del precio implícito de exportación a Venezuela, con mayores crecimientos absolutos en los dos últimos años.

**GRÁFICA 12**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE LAS EXPORTACIONES DE CUERO Y SUS MANUFACTURAS**  
**(1999=100)**



Dentro del sector de “cuero y sus manufacturas” se destacan los rubros “bolso de mano en cuero” y “calzado de cuero natural, artificial o regenerado”. Los precios implícitos de las exportaciones de “bolso de mano en cuero” a Estados Unidos son mayores a los de los demás países de referencia desde el 2004. En el caso de los precios de las ventas de “calzado de cuero natural, artificial o regenerado”, las destinadas a los Estados Unidos fueron las que presentaron los mayores niveles en los períodos 1999-2002 y 2006-2007.

**CUADRO 24**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE EXPORTACIONES DE CUERO Y SUS**  
**MANUFACTURAS POR DESTINO (dólares por kilo)**

PRECIOS DE BOLSOS DE MANO EN CUERO									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	14,5	34,2	30,3	72,0		24,2	16,7	54,8	43,4
ECUADOR			42,0		65,0		80,0		
PERÚ								23,0	
MÉXICO	23,0				55,0				
ESTADOS UNIDOS	29,1	28,8	31,1	30,2	30,8	39,8	56,1	78,1	142,1
TOTAL SIN VENEZ.	30,3	28,2	30,5	29,2	28,8	33,1	45,6	49,7	90,4

PRECIOS DE CALZADO DE CUERO NATURAL, ARTIFICIAL O REGENERADO									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	13,9	10,3	14,1	12,0	12,1	17,5	19,4	19,2	32,1
ECUADOR	11,8	16,8	16,4	16,9	15,7	18,3	22,5	24,8	24,4
PERÚ					42,0	15,6	16,7	16,0	
MÉXICO	15,7	16,8	28,0	19,0	16,3	14,5	17,1	20,3	21,5
ESTADOS UNIDOS	25,0	17,1	21,9	19,6	13,2	16,6	9,5	68,7	53,0
TOTAL SIN VENEZ.	17,9	16,2	18,0	17,7	15,9	17,8	16,3	27,4	24,9

## H. Exportaciones sector material de transporte

Entre los países de referencia y para este sector de productos, Venezuela presentó los mayores valores de compra entre 1999 y 2001 como entre 2004 y 2007. Ecuador aumentó sus compras en 2002 y 2003. La tendencia ha sido creciente en el valor de las

ventas hacia estos países, presentando Venezuela una fuerte alza en la demanda (cercana del doble) en los dos últimos años.

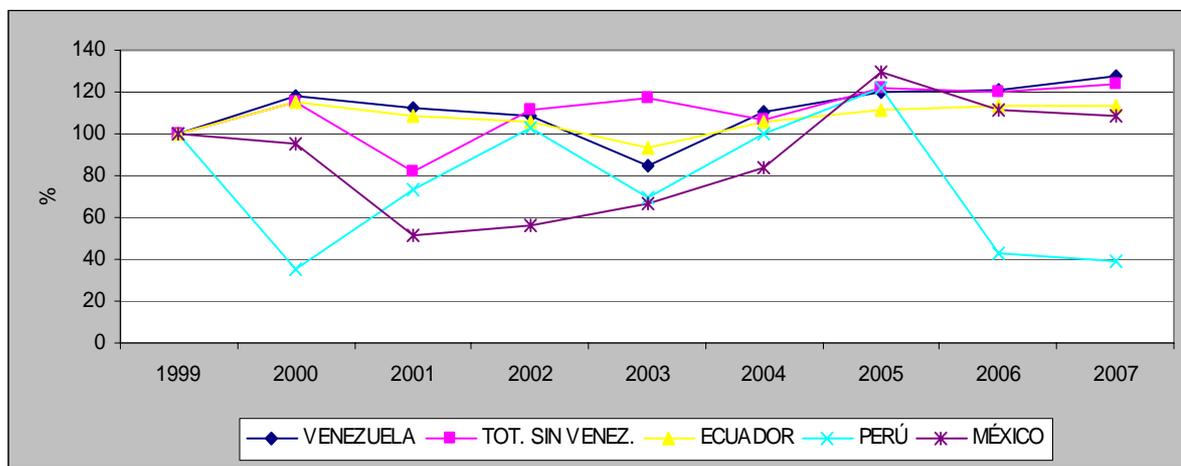
**CUADRO 25**  
**EXPORTACIONES DE MATERIAL DE TRANSPORTE POR DESTINO**  
(Millones de dólares)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	58,5	201,2	283,0	153,1	24,1	264,0	476,6	574,6	983,5
TOT. SIN VENEZ.	41,7	84,2	214,0	220,7	136,7	185,2	249,9	267,0	291,9
ECUADOR	12,6	28,1	149,0	191,9	89,5	140,5	167,4	170,5	149,5
PERÚ	0,5	0,8	0,4	0,7	1,3	0,5	1,0	1,0	2,9
MÉXICO	0,3	1,3	1,7	3,5	3,7	2,5	2,9	2,2	2,2

**CUADRO 26**  
**PRECIO IMPLÍCITO DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAL DE TRANSPORTE POR DESTINO (Dólares por kilo)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
VENEZUELA	7,9	9,4	8,9	8,6	6,7	8,7	9,6	9,6	10,2
TOT. SIN VENEZ.	7,1	8,2	5,8	7,9	8,3	7,5	8,6	8,5	8,7
ECUADOR	7,3	8,4	7,9	7,7	6,8	7,7	8,1	8,2	8,2
PERÚ	7,0	2,5	5,1	7,2	4,9	7,0	8,5	3,0	2,7
MÉXICO	9,3	8,9	4,8	5,3	6,2	7,8	12,1	10,4	10,1

**GRÁFICA 13**  
**PRECIOS IMPLÍCITOS DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAL DE TRANSPORTE POR DESTINO (1999=100)**



## **IV. Conclusiones**

El crecimiento exportador a Venezuela en el último año se caracterizó por un mayor ritmo de incremento en los valores despachados frente a las cantidades vendidas, lo cual se refleja en un aumento de los precios implícitos de exportación a este país. Entre los sectores que presentan mayores crecimientos en sus precios implícitos, figuran “agropecuario”, “alimentos, bebidas y tabaco”, “productos plásticos”, “confecciones” y “cuero y sus manufacturas”.

El mayor crecimiento del valor exportado frente al del volumen despachado no se concentra exclusivamente en Venezuela. Como se analizó, también este fenómeno se presentó en las exportaciones hacia mercados como el mexicano, peruano y el de los Estados Unidos. En general hacia estos países, los valores exportados aumentaron más que sus cantidades enviadas, especialmente en productos tales como, material de transporte, confecciones, textiles y productos agropecuarios.

En el último año las exportaciones a Venezuela son las que presentan los mayores de crecimiento en sus precios implícitos, especialmente las de confecciones, textiles, y productos agropecuarios.

Cabe anotar, que la interpretación de los resultados presentados en este documento debe tener que la metodología de precios implícitos presenta limitaciones y distorsiones en la medida en que se analizan diversos tipos de bienes de forma agregada, que pueden ser heterogéneos en cuanto a su valor y volumen, calidades y diseños. Esto puede conducir a que variaciones en los precios implícitos puedan ser causadas por los cambios en la composición y calidad de la canasta de productos que componen los agregados.

# **ANEXO**





