

EXPORTACIONES EN COLOMBIA: ANÁLISIS AGREGADO DE SUS FIRMAS A NIVEL
REGIONAL 1996-2007.

SANDRA MILENA DÍAZ CASTRO

JORGE ENRIQUE CAMPOS PÉREZ

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARTAGENA DE INDIAS

2008

EXPORTACIONES EN COLOMBIA: ANÁLISIS AGREGADO DE SUS FIRMAS A NIVEL
REGIONAL 1996-2007.

SANDRA MILENA DÍAZ CASTRO

JORGE ENRIQUE CAMPOS PÉREZ

Trabajo De Grado, Presentado para optar al el título de Profesional En Finanzas y
Negocios Internacionales.

Director

JAIME BONET MORON

Economista

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARTAGENA DE INDIAS

2008

Nota de aceptación

Firma de presidente del jurado

Firma del Jurado

Firma del jurado

Ciudad y Fecha

CONTENIDO

	Pag.
INTRODUCCION	
0.ANTEPROYECTO	6
0.1.PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	6
0.1.1.Planteamiento	6
0.1.2.Formulación	9
0.2.OBJETIVOS	10
0.2.1.Objetivo General	10
0.2.2.Objetivos Específicos	10
0.2.3.Justificación	11
0.3.MARCO REFERENCIAL	12
0.3.1.Marco Teórico	12
0.3.2.Marco Conceptual	18
0.4.DISEÑO METODOLÓGICO	20
0.4.1.Tipo de Investigación	20
0.4.2.Fuentes de Información	20
0.4.3.Metodología	21
0.5.ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN	24
0.6.CRONOGRAMA	25
0.7.PRESUPUESTO	26
1.HECHOS ESTILIZADOS	27
1.1.DESCRIPCIÓN DE LA BASE DE DATOS	27
1.2.Variación De Las Exportaciones Volumen Versus Valor FOB Dólar	28

1.3.PRECIOS IMPLÍCITOS	31
1.4.EXPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL PIB	33
1.5.CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES AL CRECIMIENTO DEL PIB	34
1.6.DESTINOS	36
1.7.PRODUCTOS	37
1.8.FIRMAS	40
2.ESTIMACIONES Y RESULTADOS	45
2.1.RESULTADOS DEPARTAMENTALES	45
2.2.RESULTADOS NACIONALES VERSUS REGIONALES	47
2.3.RESULTADOS REGIONALES	50
2.4.RESULTADOS POR DESTINOS	52
2.5.RESULTADOS POR PRODUCTOS	55
2.6.EXPORTACIONES TOTALES VERSUS NÚMERO DE FIRMAS	56
3.CONCLUSIONES	58
RECOMENDACIONES	62
BIBLIOGRAFÍA	64
ANEXOS	68

LISTA DE GRAFICOS

	Pag.
Grafico 1: Participación promedio de las regiones en total exportado en millones de dólares FOB 1996-2007.	29
Grafico 2: Participación promedio de las regiones en total exportado en volumen 1996-2007.	30
Grafico 3: Participación del las exportaciones en millones de Dólares FOB en el PIB de las regiones. Promedio anual 1997-2006.	35
Grafico 4: Tipo de exportaciones Colombia. Participación Anual 1996-2007.	38
Grafico 5: Número de empresas por cada 100.000 habitantes. Regiones 1996 y 2007.	41
Grafico 6: Participación de las regiones en principales destinos de exportación nacional. Promedio anual 1996-2007.	54

LISTA DE MAPAS

	Pag.
Mapa 1: Número y porcentaje de empresas exportadoras por región 1996-2007.	43
Mapa 2: Numero de firmas continuas por Región 1997 y 2007.	44

LISTA DE ANEXOS

	Pag.
Anexo 1: Mapa número de empresas entrantes y salientes por departamentos. Promedio anual 1997-2007.	68
Anexo 2: Tabla regionalización Bonet (2003)	69
Anexo 3: Tabla exportaciones totales en millones de dólares FOB Colombia y sus regiones 1996-2007.	70
Anexo 4: Tabla exportaciones totales en volumen Colombia y sus regiones 1996-2007.	71
Anexo 5: Tabla exportaciones totales Departamentos de Colombia 1996-2007.	72
Anexo 6: Tabla resultados de regresión $\ln N_{R,t} = \ln X_{R,t}(t)$ para regiones.	73
Anexo 7: Tabla clasificación de firmas por región 1997-2007.	74
Anexo 8: Tabla Departamentos. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento de las exportaciones entre t-1 y t.	75
Anexo 9: Tabla Región Bogotá. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.	76
Anexo 10: Tabla Región Caribe. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.	77
Anexo 11: Tabla Región Central Norte. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.	78
Anexo 12: Tabla Región Central Occidente. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.	79
Anexo 13: Tabla Región Central Sur. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.	80

Anexo 14: Tabla Región Nuevos Departamentos. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.	81
Anexo 15: Tabla Región Pacífica. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.	82
Anexo 16: Tabla Colombia. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.	83
Anexo 17: Tabla precios implícitos para principales productos Colombianos 1996-2007.	84
Anexo 18: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Bogotá 1996-2007.	85
Anexo 19: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Caribe 1996-2007.	86
Anexo 20: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Central Norte 1996-2007.	87
Anexo 21: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Central Occidente 1996-2007.	88
Anexo 22: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Central Sur 1996-2007.	89
Anexo 23: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Nuevos Departamentos 1996-2007.	90
Anexo 24: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Pacífica 1996-2007.	91
Anexo 25: Tabla participación regional dentro del total Exportado en volumen por Colombia 1996-2007.	91

RESUMEN

Desde que el país oficializó la apertura económica en 1991 se ha notado la escalada que las exportaciones colombianas han experimentado. Las cifras demuestran que las exportaciones colombianas duplicaron en una década su contribución al crecimiento del PIB: en 1996 soportaban 12% del PIB, para el año 2007 la contribución fue de 25%. Gran importancia tiene entonces para la economía colombiana las exportaciones, sin embargo, el análisis de la dinámica de las firmas exportadoras y su impacto en la variación de las exportaciones ha sido poco analizado, aun cuando cifras del DANE revelan que para el periodo referenciado 21.260 empresas en el país exportaron. El objetivo de este trabajo es verificar si el ciclo de creación y destrucción de las firmas sustenta el crecimiento de las exportaciones regionales o por el contrario son las firmas permanentes y sus ventas las que lo soportan, de manera que sea posible determinar si cada departamento o región es capaz de generar beneficios a las poblaciones que allí habitan. Por medio de la metodología planteada por Eaton *et al.* (2007) se descompone la dinámica de las firmas y se establece para las siete regiones colombianas y sus departamentos, de acuerdo a la regionalización a utilizar, que tipo de firmas sustentan el crecimiento de las exportaciones.

Palabras Clave: Exportaciones, Regiones, Firmas, Disparidad, Política comercial.

Clasificación JEL: F14, R12, L21, D63, R58.

ABSTRACT

Since Colombia made official the economic aperture in 1991 it has been obvious the rise of its exports. The data demonstrate that exports in this country duplicated in a decade its contribution to the growth of national GDP: in 1996 supported 12 % of the GDP, for the year 2007 the contribution grew up to 25 %. Great importance has then exports for the Colombian economy, nevertheless, the analysis for the dynamics of exporting firms and their impact in exports variation has been slightly analyzed, even when statistics of DANE reveal that for the indexed period 21.260 companies in the country exported. The aim of this paper is to verify if the cycle of creative – destruction for the firms sustains regional exports growth or on the contrary are the permanent ones and their sales that do so, in order to determine if every department or region is able to generate benefits to its population. Applying the methodology used by Eaton *et al.* (2007) we decompose the firms dynamics and establish for seven Colombian regions and thirty-three departments, according to the Regionalization used, which type of companies support export's growth.

Key words: Exports, Regions, Firms, Disparity, Trade policy.

JEL Classification: F14, R12, L21, D63, R58.

INTRODUCCIÓN

Desde que el país oficializó la apertura económica en 1991 se ha notado la escalada que las exportaciones colombianas han experimentado. De hecho durante la década 1996 – 2007 mostraron un crecimiento substancial al pasar de 10.582 a 29.381 millones de dólares¹, representando en promedio un aumento superior al 10% anual; crecimiento que en teoría, debería permear toda la economía generando flujos positivos para las firmas objeto de estas ventas.

Las cifras demuestran que las exportaciones en Colombia soportan en gran parte las variaciones del PIB nacional. En 1996 las exportaciones contribuían al PIB cerca del 12%, para el año 2007 este valor había crecido hasta el 25%, duplicando su contribución al crecimiento y certificando que las variaciones de este rubro para el país generan flujos importantes de ingresos. Asimismo, para las regiones también es primordial el peso que las exportaciones tienen en el PIB Regional, pero más que tener en cuenta el volumen anual de las ventas, las regiones deben lograr que sus firmas sean capaces de generar una estructura productiva que les permita tener una tradición exportadora.

Por ejemplo, mientras que para Bogotá el peso de sus exportaciones sobre el PIB regional es en promedio 2%, para la región Caribe, Central Sur y Nuevos

¹ Fuente: Base de datos provista por el DANE. Excluye zonas francas. Cálculos de los autores.

departamentos el peso es 22%, 26% y 38%, respectivamente. La capacidad de las firmas en las regiones de exportar y ser exitosas en su tarea, no las afecta a todas por igual, Las políticas de fomento, por ejemplo, deben tener en cuenta que para algunos departamentos el sector exportador sustenta la economía local, por lo tanto al afectarlo se perturban los ingresos de los habitantes.

Aun cuando se encuentra evidencia respaldando lo contrario, no se puede negar que las exportaciones son importantes para el PIB departamental. Alonso *et al.* (2007) por medio de un modelo VAR aplicado a cifras correspondientes al Valle del Cauca durante el periodo 1960 – 2000, afirma que no es posible encontrar evidencia suficiente para validar la hipótesis de crecimiento económico basado en exportaciones, en razón, que la relación causal va de *crecimiento a exportaciones* y no en el sentido contrario. Al encontrar evidencia que sustente la hipótesis de exportaciones impulsadas por incrementos en la producción (*Growth-driven Exports*), muestra que si se afectan las exportaciones, disminuiría la producción al tener menor demanda.

Por su parte Ocampo *et al.* (2004), mediante la descomposición de la balanza de pagos nacional y un modelo de equilibrio general, analiza el impacto de la liberalización comercial y la promoción de las exportaciones sobre el empleo, la desigualdad y la pobreza. Explica que entre 1982 y 1986, la fuente de crecimiento fueron las exportaciones y en menor medida el gasto público y las importaciones. Posteriormente, entre 1987 y 1991, las exportaciones son de nuevo uno de los motores de crecimiento pues explican cerca del 67% de este, lo cual prueba que si es viable exportar para crecer.

Gran importancia tiene entonces para la economía colombiana las exportaciones, hecho que es soportado por la amplia bibliografía que ha analizado el tema del comercio internacional y en especial las exportaciones. Sin embargo, el análisis de la dinámica² de las firmas exportadoras y su impacto en la variación de las exportaciones nacionales ha sido poco analizado, aun cuando cifras del DANE revelan que para el periodo comprendido entre 1996 y 2007, 21.260 empresas en el país exportaron. El antecedente que existe es un estudio realizado a nivel nacional titulado "*Export Dynamics in Colombia: Firm-Level Evidence*", realizado por Jhonathan Eaton, Marcela Eslava, Maurice Kugler y James Tybout, publicado por el Banco de La República.

En este se concluye que nuevas empresas exportadoras aparecen cada año pero que su ciclo vital es tan corto que en muchos casos sólo sobreviven un año, siendo la continuidad de las mismas en el ciclo productivo la que explica en gran medida el crecimiento de las exportaciones. Los autores encuentran que para cada año de la muestra, los nuevos exportadores no hacen un aporte importante, pero que su contribución a largo plazo sí es significativa. Los datos de panel usados por los autores demuestran que la entrada de firmas al mercado es determinante para el crecimiento de las exportaciones y que aquellos exportadores que sobreviven el primer año aumentan sus ventas en los periodos siguientes.

Aunque dicho trabajo es un gran avance a nivel de firmas, no existe un estudio que muestre si los resultados obtenidos de manera agregada son o no consistentes con el comportamiento de las exportaciones por firmas en las regiones. Cada

² Corresponde a la entrada, salida y permanencia de firmas como exportadoras.

región está sujeta a una dinámica diferente, con cadenas productivas distintas que deben reaccionar de diversas formas ante los mismos estímulos. Este hecho está sustentado por la geografía económica, la cual le suma importancia al conocimiento de la ubicación de las actividades económicas dentro de los territorios con el fin de medir la concentración y, por ende, los beneficios de las mismas.

De ahí surge la motivación de ampliar el estudio. El comprobar que los resultados regionales difieren de los nacionales es verificar si las firmas exportadoras en cada departamento o región son capaces de generar beneficios a las poblaciones que habitan en cada uno de ellos. Como afirma Concha (2006)³, comparando las exportaciones por habitante de diferentes países con los índices IDH (Índice de Desarrollo Humano) y el Producto Interno Bruto (PIB) por habitante, obtenidos para los años 1990 y 1998, es posible establecer que los países a medida que incrementan sus exportaciones totales y por habitante también mejoran los índices de bienestar de su población, lo que es un fiel indicativo que la calidad de vida de sus habitantes ha mejorado.

El conocimiento de la dinámica de las firmas en las regiones permitirá elaborar políticas económicas, comerciales y de fomento de manera más eficiente si se conoce el ciclo de vida de las empresas y qué tipo de firmas (continuas o no) integran la oferta de la región.

³ Concha Velásquez, José. 2006. ¿Cuando los países aumentan sus exportaciones les va mejor? ICESI.

Este trabajo busca medir las respuestas de las firmas dentro de las siete regiones del país, de acuerdo a la regionalización a utilizar, ante la dinámica de creación y destrucción planteada a nivel nacional. Si bien los incentivos a las firmas exportadoras se dan por sector o por tamaño, vale la pena identificar qué tipo de política será más efectiva dependiendo del ciclo de vida de las firmas en cada región del país y los mercados objetivos que provee.

Por último, el análisis a nivel de firmas para un trabajo regional sobre exportaciones permite observar muy de cerca cómo el comportamiento micro se refleja en el macro, algo enriquecedor para la bibliografía actual que carece de este tipo de desagregación. Este análisis es posible gracias a la amplia base de datos con la se trabajará, mediante la cual se puede obtener variedad de información correspondiente a exportaciones a nivel regional. De manera que este trabajo resulta ser innovador en cuanto a la explotación de micro datos aplicados a una temática regional.

El trabajo se divide en cuatro partes. Primero se presenta el anteproyecto, la segunda parte, presenta hechos estilizados que contiene estadísticas descriptivas resultado del análisis de la base de datos mientras la tercera parte contiene las estimaciones y los resultados obtenidos. Finalmente, en la sección cuatro se encuentran las conclusiones y recomendaciones.

0. ANTEPROYECTO

0.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

0.1.1. **Planteamiento.** En el contexto económico nacional, muchos han sido los hechos ocurridos en el país durante la década comprendida entre 1996 – 2006 que pueden ser asociados de manera directa o indirecta con el comportamiento de las exportaciones: reformas al sector financiero, modificaciones al sistema cambiario, al sistema impositivo, incentivos a la actividad exportadora, ratificación y negociación de acuerdos comerciales, mejora de la imagen internacional del país, expansión económica etc. Estos hechos reflejan que en general el grado de apertura ha venido en ascenso; sin embargo, este no ha mejorado para todas las regiones pues dentro del país aún existen disparidades.

Como menciona Galvis (2008), Colombia es un país de regiones, cada una de ellas con características diferentes tanto en aspectos económicos como en aspectos socioculturales en los cuales existe un núcleo que aglomera la mayor parte de la actividad económica y de la infraestructura de apoyo de la misma. Tomando a esta autor como referencia, se puede hacer una radiografía de las regiones. La zona central del país, y en concreto la capital, se caracteriza por tener un alto grado de desarrollo económico, social y cultural, algo que no ocurre con Sucre, Chocó y los

Nuevos Departamentos⁴, donde gran parte de su población se encuentra en situaciones precarias.

Estas desigualdades se reflejan en el sector empresarial exportador de cada una de las regiones Colombianas, es así como se observa que los departamentos con mayor número de firmas exportadoras permanentes en el 2007 fueron Bogotá, Antioquia y Cundinamarca con 6.664, 4.172 y 2.965 respectivamente, mientras que en Guainía, Guaviare, Vaupés y Vichada, no hubo firmas que del periodo anterior sobrevivieran para ese año⁵.

Por otro lado, los principales destinos de las exportaciones colombianas, Estados Unidos, Venezuela y Ecuador representan, respectivamente, el 40%, 10% y 5% en promedio; es decir, 55% del total de las exportaciones demostrando la importancia de estos destinos en las ventas de cada una de las regiones. Para el caso de Venezuela y Ecuador, la cercanía geográfica y las similitudes en cuanto a cultura son las bases fundamentales de las relaciones comerciales.

Describiendo la naturaleza de los productos, las exportaciones tradicionales⁶ han perdido protagonismo durante el periodo. Esto se demuestra de manera más clara a partir del año 2001, cuando cedieron cerca de 8 puntos porcentuales en participación frente a las no tradicionales, las cuales se incrementaron hasta

⁴ Fuente: DANE.

⁵ Fuente: DIAN, cálculos de autores. Las firmas continuas se definen como aquellas que exporten en dos años consecutivos.

⁶ Petróleo y derivados, café, carbón y ferroníquel.

alcanzar una participación del 55,7% del total. Esto ocurrió por la caída en las exportaciones de petróleo que son las que mayor peso representan dentro de este tipo de exportaciones, de manera que la disminución de las exportaciones tradicionales afectó en mayor proporción a aquellas regiones que extraen y exportan productos derivados de este hidrocarburo

Todos estos datos explican como las diferentes variaciones en la dinámica de las exportaciones y demás efectos exógenos puede afectar las firmas dentro de las regiones distintivamente. Cuando se afectan destinos y productos, la heterogeneidad de las firmas del país hace que las diversas políticas de fomento y de subsidios al presentarse un shock tengan una eficiencia limitada. Dependiendo de la productividad de las empresas, su respuesta a los mismos hechos será diferente: mientras unas firmas (las menos productivas) podrían verse obligadas a suspender sus operaciones de comercio, otras podrán sobrevivir periodos negativos sin que les genere mayores pérdidas.

Es por esto que el objeto primordial de este trabajo es mostrar el comportamiento de las firmas exportadoras a nivel regional; Resulta importante un estudio a este nivel por varias razones:

- Permite caracterizar las regiones de acuerdo al comportamiento de las firmas dedicadas a las exportaciones de bienes y servicios.
- Identifica patrones de comportamiento en el interior de las regiones, los cuales pueden ser utilizados para realizar comparaciones entre ellas.

- Contrasta los resultados regionales con los nacionales obtenidos en el trabajo de Eaton *et al* (2007), verificando de esta manera la consistencia espacial de los mismos.
- Extrae el mayor provecho posible de la base de datos que se posee, la cual contiene información desde 1996 hasta el 2007 de exportaciones mensuales identificadas por NIT de la firma, CIIU, valor FOB dólar, peso neto en kilogramos, país de venta y departamento de origen.

0.1.2. Formulación. ¿Es el comportamiento de la dinámica exportadora de las firmas a nivel regional consistente con el observado a nivel nacional?

0.2. OBJETIVOS

0.2.1. **Objetivo General.** El objetivo de esta investigación es comprobar si la dinámica evolutiva de las firmas exportadoras en una escala regional y departamental es consistente con el que se observa a nivel nacional. Verificar si el ciclo de creación y destrucción de las firmas sustenta el crecimiento de las exportaciones o por el contrario son las firmas continuas y sus ventas las que lo soportan.

0.2.2. Objetivos Específicos.

1. Identificar patrones de comportamiento en las exportaciones de las firmas para cada región del país.
2. Mostrar el aporte de cada región al comportamiento nacional de las exportaciones.
3. Comparar resultados desagregados en el ámbito interregional.
4. Caracterizar la dinámica de las firmas (entrada, salida, permanencia) en las regiones y departamentos colombianos y su impacto sobre las exportaciones, de manera que sea comparable con el observado a nivel nacional.

0.2.3. Justificación. Las exportaciones son un medio que permite que el país obtenga importantes ingresos, es por esto que se hace necesario contar con estudios que evidencien cómo el comportamiento de las firmas influye en el agregado regional. Esta investigación se realiza para descubrir si existe evidencia sobre la consistencia entre el comportamiento de las exportaciones de las regiones de Colombia con el total nacional en cuanto al impacto que tiene la entrada, salida y permanencia de las firmas en la oferta exportable.

El crecimiento sostenido en el periodo analizado, hace evidente que cada vez más colombianos dependen de ingresos provenientes del exterior y que un estudio, que muestre cómo se comportan las empresas que participan en el comercio, permitiría establecer políticas o incentivos para que se obtenga un mejor provecho de esto, tal como pueden ser negociaciones de acuerdos comerciales con países o bloques económicos.

Esta investigación es pionera en el análisis a nivel regional del impacto de la dinámica de las firmas exportadoras en las exportaciones regionales. Esto junto con la amplia base de datos con la cual se cuenta, permite obtener información muy valiosa y útil para la investigación.

0.3. MARCO REFERENCIAL

0.3.1. **Marco Teórico.** El Comercio Internacional es uno de los temas que más relevancia tiene a la hora de determinar el porqué de las altas tasas de crecimiento de los países en los últimos años. Si bien las cifras agregadas de exportaciones dejan ver la importancia de las mismas en el PIB nacional (25%⁷ para el año 2007), no permiten distinguir si el cambio en las cifras se da por los cambios en el número de exportadores o por cambios en el volumen ventas de los exportadores permanentes. Esta diferenciación podría revelar la dinámica de las exportaciones colombianas, evidenciando que, en efecto, el crecimiento de las exportaciones año a año es soportado por aquellas firmas "continuas" más que las nuevas participantes en el mercado.

De acuerdo a Eaton *et al* (2007), la dinámica de las exportaciones Colombianas está dominada por un pequeño número de exportadores estables. La evidencia presentada indica que las firmas que permanecen dos o más años en el mercado exportador son las que determinan los patrones de las exportaciones en Colombia en el periodo 1996 – 2005. Este dominio de firmas existentes es a pesar que, en un año típico, un tercio o la mitad de los todos los exportadores son nuevos o entrantes, que generalmente inician vendiendo a un solo destino. Estas firmas tienen una gran probabilidad de retirarse de la actividad exportadora luego de un

⁷ Cálculos realizados por los autores Fuente: DANE – Banco de la República.

año, pero aquellas que permanecen exportando con frecuencia logran expandir su actividad a otros mercados con una probabilidad de 80%.

Se puede sugerir que la dinámica de las firmas exportadoras colombianas, sigue el proceso de Creative Destruction⁸ propuesto por Schumpeter: el equilibrio está dado por la creación y destrucción de empresas en un momento determinado, más que por un equilibrio de competencia perfecta en donde todas las firmas tienen acceso a la misma información y tecnología. Como afirman Caballero y Hammour (2000), la facultad de las inversiones de ser irreversibles, establece que ajustar la estructura de la producción requiere que las inversiones existentes sean reemplazadas por unas nuevas.

Eaton *et al* (2007) explican también el patrón que siguen las nuevas firmas dependiendo del destino escogido para sus exportaciones. Afirman que aquellas que exportan inicialmente al grupo de países vecinos, Venezuela y Ecuador, tienen una probabilidad menor de salir del mercado, frente a aquellas que exportan a los Estados Unidos u otros destinos de Latinoamérica. La probabilidad de no seguir exportando es de 56% para aquellas firmas que inician en países vecinos, 63% para las firmas que inician sus exportaciones a otros países de Latinoamérica y 64% para las firmas que inician sus exportaciones en USA.

⁸ De acuerdo a Wengel *et al* (2006) el termino más correcto para referirse a la idea de Schumpeter es Creación y Destrucción. Las traducciones más comunes "destrucción creativa" o "destrucción creadora" son susceptibles de malinterpretación pues se puede pensar que el proceso de destrucción antecede al de creación cuando la evidencia empírica sugiere que el proceso de creación precede y causa el proceso de destrucción en ciertas etapas del ciclo económico.

La probabilidad de exportar al mercado de USA es de 7% si en el periodo t-1 se exportó a países vecinos (Venezuela y Ecuador), frente a 4% si exportó a Latinoamérica. Si una firma exporta a los vecinos y a otros países de Latinoamérica disfruta de un 24% de oportunidad de expandir sus ventas a un destino de la OECD. Mientras que si exporta solo a uno de ellos es muy poco probable que logren exportar a los países que integran la OECD. El éxito en mercados más pequeños puede proveer una señal: que el pago esperado de ingresar a mercados más grandes excede los costos hundidos.

Es aquí donde se pueden diferenciar las características de las firmas exportadoras. Bernard *et al* (2000), mediante la dinámica de la industria manufacturera de USA., analiza datos del censo manufacturero del año 1992. Concluye que el comercio internacional juega un rol importante en la determinación de las firmas que están en el negocio y que firmas son lo suficiente buenas para exportar. Más allá de la eficiencia en los costos de producción, el comportamiento de las firmas exportadoras se mantiene para un gran número de países: 1) Las firmas exportadoras son la minoría, 2) Tienden a ser más productivas y más grandes, sin embargo solo exportan una pequeña parte de su producción, 3) Generan la mayor parte de sus ingresos en el mercado doméstico, y 4) Su productividad difiere dramáticamente de las demás firmas en la industria.

Para el caso colombiano, Wengel *et al* (2006) analiza la dinámica del sector manufacturero colombiano y concluye que en el ámbito del comercio internacional, es la productividad de las empresas la que se asocia a su exportaciones y no el sector al cual pertenecen. Por lo tanto, conocer el sector al que pertenece una empresa no sirve para diagnosticar su carácter exportador. Otro

hecho es que las empresas exportadoras se destacan por su tamaño, por lo cual recomiendan que para promover las exportaciones sería preciso promover la productividad y el crecimiento de las empresas.

Melitz (2002) realiza un modelo dinámico industrial para Colombia con firmas heterogéneas que explica por qué el comercio internacional induce reubicación de recursos entre las firmas de una industria. El estudio muestra como la apertura al comercio inducirá solo a las firmas más productivas a entrar a la oferta exportadora, mientras que algunas menos productivas continúan en el mercado doméstico o son obligadas a salir del mercado.

A su vez, analiza cómo incrementos adicionales en la exposición de la industria al comercio conlleva a la reubicación de los recursos hacia las firmas más productivas. Explica que las firmas incurren en una inversión irreversible para entrar a la industria (costos de entrada) y cuando deciden ingresar a la oferta exportable, pero aclara que la decisión de las firmas de exportar ocurre después de que gana conocimiento sobre su productividad.

Sin embargo, todos los factores exógenos que afectan la entrada, salida y niveles de productividad de un determinado sector permanecen invariables por el comercio. Previa entrada a la industria, las firmas encaran el dilema de la distribución en los niveles de producción, aquellas cuya entrada es exitosa producen con el mismo nivel en cada periodo y enfrentan la misma probabilidad de que un shock negativo las haga quebrar. Frente una entrada con baja productividad, las firmas decidirán salir inmediatamente o no producir.

En un equilibrio estacionario, cualquier firma con productividad determinada tiene ganancias variables en cada periodo de sus exportaciones a cualquier país. Como los costos de las exportaciones son asumidos como iguales para cualquier destino, una firma exportará a todos los países en todos los periodos o nunca exportará. Dado que la decisión de exportar ocurre después que la firma conoce su productividad y como no existe incertidumbre adicional en el mercado, las firmas son indiferentes a pagar el costo único de la inversión o pagar la porción armonizada por periodo del costo en cada periodo.

Considerando que en Colombia no se han realizado muchos estudios que expliquen la dinámica de las firmas a nivel regional, exportadoras o no, la literatura en este campo no es muy abundante. Rowland (2006) estudia el sector corporativo colombiano a nivel regional, en particular analiza la estructura corporativa entre las ocho ciudades más grandes del país y cómo estas se comparan con ciudades medianas y pequeñas. Utilizando una base de la Superintendencia de Sociedades que contiene datos para casi todas las firmas registradas en Colombia se estudió el comportamiento para el año 2003 al igual que su evolución desde 1996 al 2003.

El estudio muestra que las cien firmas más productivas están ubicadas casi exclusivamente en las cuatro ciudades más grandes del país⁹; para las ciudades categorizadas como medianas y pequeñas, la cantidad de PYME's no es significativa. Entrando en detalles, el estudio plantea que de las 3.400 PYME's del país, 2.000 están ubicadas en Bogotá, 400 en Medellín, 330 en Cali y 140 en Barranquilla, sugiriendo que Bogotá posee el sector corporativo más desarrollado y

⁹ En su orden: Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

dinámico del país teniendo en cuenta que en el periodo 2000 - 2006 contribuyó con más del 25% del PIB Nacional¹⁰.

Este estudio pretende confrontar los resultados obtenidos para la dinámica de las firmas de la oferta exportable nacional y regional. Para este fin seguiremos la regionalización establecida por Bonet (2003) en la cual los 33 departamentos del territorio Colombiano son agregados en siete regiones de acuerdo a su interacción geográfica: Bogotá, Caribe, Central Occidente, Central Norte, Central Sur, Pacífica y Nuevos departamentos. La región Caribe incluye solo siete de los ocho departamentos desde que San Andrés se incluye en los nuevos departamentos.

La región Central Occidente es definida como Antioquia, Caldas, Quindío y Risaralda. Los departamentos de Boyacá, Norte de Santander y Santander conforman la región Central Norte. La región Central Sur corresponde a los departamentos Cundinamarca, Huila y Tolima. Los Departamentos de Cauca, Chocó, Nariño y Valle del Cauca constituyen la región Pacífica. La categoría de Nuevos Departamentos incluye aquellos creados por la constitución de 1991 adicionando Caquetá y Meta. Finalmente Bogotá es definida como una región por si misma desde que contribuye más del 20% del PIB Nacional.

¹⁰ Datos proporcionados por el DANE, Base 2000.

0.3.2. Marco Conceptual.

CIIU¹¹: Clasificación Industrial Internacional Uniforme, Revisión 2: La CIIU tiene por finalidad establecer una clasificación uniforme de las actividades económicas productivas. Su propósito principal es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar cuando se manejan estadísticas; su criterio principal de clasificación es el origen industrial, por lo tanto en sus categorías se tienen en cuenta las características, la tecnología, etc.

Exportación¹²: Operación que supone la salida legal de mercancías de un territorio aduanero hacia una zona franca industrial o a otro país, y que produce como contrapartida un ingreso de divisas.

Exportaciones extra-regionales: Venta de bienes o servicios producidos en una región a otros países.

Exportaciones no tradicionales: Productos o servicios exportados con poca frecuencia.

Exportaciones tradicionales: Productos o servicios exportados que se caracterizan porque han sido vendidos en el exterior por varios periodos o con frecuencia. En Colombia son el petróleo y derivados, café, carbón y ferroníquel.

¹¹ Definición tomada del DANE

¹² Definición tomada del DANE.

Firma: Unidad económica de carácter público, privado o mixta que se dedica a la transformación de insumos en productos o servicios para alguna actividad económica y que busca un usufructo de esta. Se refiere una empresa que puede tener uno o varios establecimientos o locales en el territorio nacional.

NIT: Número de identificación tributaria. Es un registro con el que debe contar todo contribuyente (persona jurídica o natural) que realiza una actividad económica o se relaciona con algún impuesto. Permite identificar a las empresas¹³.

Producto Interno Bruto (PIB): Producción agregada de bienes y servicios que realiza un país en un periodo de tiempo establecido a la cual no se le han realizado ningún tipo de deducciones.

Región: Porción de territorio determinada por caracteres étnicos o circunstancias especiales de clima, producción, topografía, administración, gobierno, etc.¹⁴

Sector: Rama de actividad económica en la cual se encuentra ubicada una empresa o firma.

TRM: Tasa representativa del mercado. Es el valor promedio de compra y venta de dólares en el mercado cambiario durante un día. La TRM vigente es el promedio del día anterior.

Valor FOB: Free on Board (libre a bordo). INCOTERM (Términos Internacionales de Comercio) que establece términos de negociación de una operación de comercio

¹³ Tomado de la DIAN. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

¹⁴ Tomado del Diccionario de la Real Academia Española.

exterior. Hace referencia al valor de una mercancía excluyendo los costos relacionados al transporte, tal como el seguro y el flete. Medida en que valoran las exportaciones en términos monetarios.

0.4. DISEÑO METODOLÓGICO

0.4.1. **Tipo de Investigación.** La investigación que se realizará es longitudinal de panel, pues se analizarán varias regiones en varios momentos, además será comparativa y correlacional. En esta se busca identificar la relación que existe entre la dinámica de entrada, salida y permanencia de firmas en el sector exportador y el total exportado por las regiones del país.

Se describen ciertas características de las empresas exportadoras por medio de cálculos para determinar la continuidad dentro del sector exportador, principales productos, sectores y destinos, se comparan los resultados a nivel regional con el nacional obtenidos por otros autores en sus trabajos. Los cálculos se agregaran por medio del programa econométrico Stata 10.1 y Microsoft Excel además de mapas realizados en el programa Arc View.

0.4.2. **Fuentes de Información.** Como fuentes de información para la investigación, se utilizarán fuentes de información secundarias, principalmente el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas), el Banco de La República como entidad oficial que lleva contabilidad de mucha información sobre

agregados económicos y el Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC) como proveedor de mapas digitales de Colombia, sus departamentos y regiones.

0.4.3. Metodología. Para medir el total de las exportaciones y número de firmas por región, y con el fin de cuantificar la contribución del total exportado al número de firmas exportadoras, se utilizó la identidad (1):

$$\ln N_{R;n} = \ln X_{R;n}(t)$$

En donde $X_{R;n}(t)$ son las exportaciones agregadas por región al destino n en el año t y por $N_{R;n}(t)$ que denota el número de firmas vendiendo en ese.

El punto central del trabajo es medir los cambios que generan la dinámica del conjunto de firmas exportadoras para cada región. Para esto, se aplicó la identidad (3) utilizada por Eaton *et al* (2007) adaptada a nivel regional. Esta identidad descompone las contribuciones de las firmas entrantes, continuas y salientes al crecimiento en las exportaciones para cada región.

$$\begin{aligned}
& \frac{X_{Rin}(t) - X_{Rin}(t-1)}{[X_{Rin}(t-1) + X_{Rin}(t)]/2} \\
&= \left(\frac{\sum_{j \in CN_n^{t-1,t}} \frac{[x_{Rin}(j, t-1) + x_{Rin}(j, t)]}{2}}{[X_{Rin}(t-1) + X_{Rin}(t)]/2} \right) \left(\frac{\sum_{j \in CN_n^{t-1,t}} [x_{Rin}(j, t) - x_{Rin}(j, t-1)]}{\sum_{j \in CN_n^{t-1,t}} \frac{[x_{Rin}(j, t-1) + x_{Rin}(j, t)]}{2}} \right) \\
& \quad + \left(\frac{NEN_n^{t-1,t} \bar{x}_{Rin}(t-1)}{[X_{Rin}(t-1) + X_{Rin}(t)]/2} \right) + \left(\frac{\sum_{j \in EN_n^{t-1,t}} [x_n(j, t) - \bar{x}_{Rin}(t-1)]}{[X_{Rin}(t-1) + X_{Rin}(t)]/2} \right) \\
& \quad - \left(\frac{NEX_n^{t-1,t} \bar{x}_{Rin}(t-1)}{[X_{Rin}(t-1) + X_{Rin}(t)]/2} \right) - \left(\frac{\sum_{j \in EX_n^{t-1,t}} [x_{Rin}(j, t-1) - \bar{x}_{Rin}(t-1)]}{[X_{Rin}(t-1) + X_{Rin}(t)]/2} \right)
\end{aligned}$$

En donde:

$X_{Rin}(t)$: Denota el total de las exportaciones al destino n de la región i en el año t

$x_{Rin}(j, t)$: Se refiere a las exportaciones de la firma j al destino n en el periodo t .

$CN_n^{t-1,t}$: Representa el conjunto de firmas que exportaron al destino n para los periodos $t-1$ y t .

$EN_n^{t-1,t}$: Representa el conjunto de firmas que exportaron el periodo t pero no en $t-1$.

$EX_n^{t-1,t}$: Representa el conjunto de firmas que exportaron en el periodo $t-1$ pero no en t .

$NEN_n^{t-1,t}$ y $NEX_n^{t-1,t}$: Representan el número de firmas en $EN_n^{t-1,t}$ y $EX_n^{t-1,t}$ respectivamente.

El término a la izquierda de la identidad mide el crecimiento porcentual de las exportaciones entre los periodos $t-1$ y t ; El primer miembro a la derecha representa la contribución de las firmas continuas al crecimiento de las exportaciones, definiéndolas como aquellas que exportan en los dos periodos. Esta expresión iguala la participación de las exportaciones de las firmas continuas a lo largo de los años multiplicado por el crecimiento en sus ventas.

El segundo y tercer término a la derecha de la identidad miden, respectivamente, la contribución de la entrada y salida de firmas al total de la exportación de cada región. La contribución de la entrada de firmas se expresa como la suma de dos variables: 1) el crecimiento en las exportaciones explicado por el incremento en el número de exportadores asumiendo que las firmas nuevas poseen unas ventas iguales a las de las firmas promedio en el periodo $t-1$ y 2) la diferencia entre las exportaciones de las firmas entrantes en el periodo actual y su media en el periodo $t-1$. La contribución de las empresas salientes se calcula como 1) la suma de la diferencia generada si cada firma saliente exportara al nivel de la media de las firmas en $t-1$ y 2) por un término que corrige el hecho de que las firmas salientes son relativamente pequeñas.

0.5. ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN

1. Revisión Bibliográfica

En esta etapa inicial se revisarán documentos y la literatura existente en torno al tema de investigación. Para así encontrar antecedentes, marcos teóricos y conceptuales que permitan dar bases al trabajo.

2. Recopilación de Datos

Se recopilará la información cuantitativa y cualitativa necesaria para la investigación. Los datos que se requieren para la investigación se encuentran principalmente en las fuentes de información ya mencionadas.

3. Organización de Datos

Se organizará la base de datos a distintos niveles con el fin de poder trabajar más ágilmente, ya que la información cuantitativa que se obtendrá es bastante extensa y requiere una agregación para determinados cálculos.

4. Realización de Cálculos y Aplicación de Modelos

Se realizarán modelos, gráficos, cuadros y mapas con distintas herramientas informáticas con los datos recopilados, con el fin de llegar al objetivo de la investigación.

5. Redacción de Conclusiones

Se redactarán las conclusiones y resultados encontrados a partir de modelos y demás manipulaciones cuantitativas, de manera que se muestren las distintas características de las regiones, se puedan realizar comparaciones entre estas y se llegue al objetivo de la investigación.

0.6. CRONOGRAMA

	Julio				Agosto				Septiembre				Octubre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Revisión Bibliográfica	■	■														
Preparación y Presentación del Anteproyecto			■	■	■	■										
Organización bases de datos							■	■								
Realización del Trabajo									■	■	■	■	■	■	■	
Entrega del documento														■		

0.7. PRESUPUESTO

Presupuesto			
Rubro	Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Recopilacion de Datos	1	\$ 0	\$ 0
Papeleria	1	\$ 32.000	\$ 32.000
Transporte	16	\$ 6.800	\$ 108.800
Equipos de Computo	0	\$ 0	\$ 0
Software Especializado	0	\$ 0	\$ 0
Internet (mensual)	3	\$ 30.000	\$ 90.000
Gastos Varios	3	\$ 20.000	\$ 60.000
Publicacion	1	\$ 450.000	\$ 450.000
Total			\$ 740.800

1. HECHOS ESTILIZADOS

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA BASE DE DATOS

Para la presente investigación, se utilizó una base de datos obtenida del DANE que contiene las siguientes variables: NIT, CIIU, mes y año de exportación, departamento de origen, peso neto en kilogramos, valor FOB en dólares y país de venta. Esta base de datos contiene más de seis millones de observaciones y un total de ocho variables.

Inicialmente se tabularon y agregaron por año y región estos datos y se realizaron distintas estimaciones estadísticas como el número de firmas exportando a determinados destinos, participación de las exportaciones dentro del PIB nacional, departamental y regional, principales productos exportados, entre otros. Posteriormente se analizaron y compararon los resultados entre las regiones por medio de gráficas, mapas y cuadros.

Esta base posee un código identificador para los departamentos asignado por el Instituto Geográfico Agustín Codazzi. Las exportaciones de petróleo, café, coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo nuclear y fabricación de sustancias químicas no se encuentran asignadas a sus departamentos de origen. Con el fin de distribuir las se utilizó como variable proxy

la producción de cada departamento en cada uno de los productos mencionados para obtener sus participaciones en el total nacional. A partir de esta ponderación se asignó el total exportado.¹⁵

1.2. VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES VOLUMEN VERSUS VALOR FOB DÓLAR

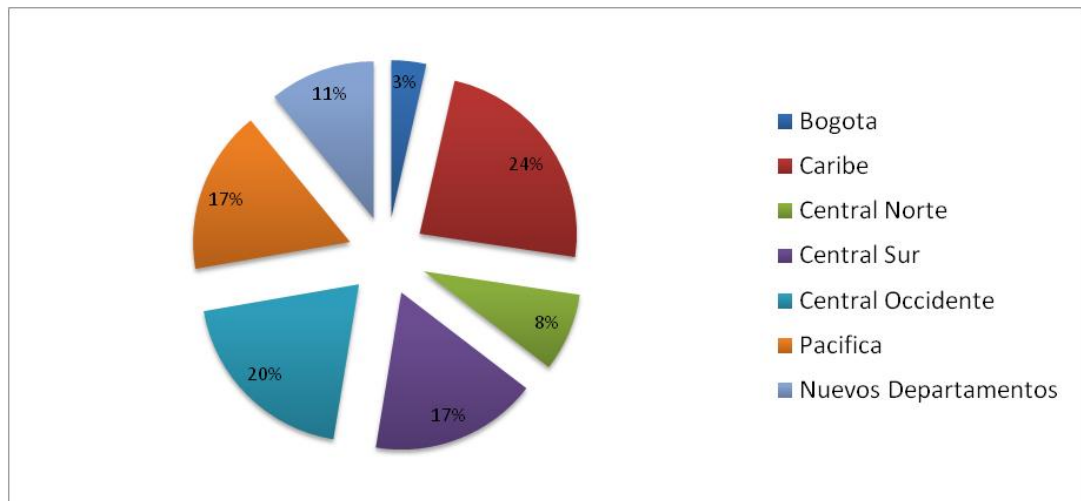
La tabla 2 en el anexo 3 y los gráficos 1 y 2 muestran las exportaciones para Colombia y sus regiones. Este país ha mostrado crecimiento en sus exportaciones a lo largo del periodo 1996 hasta el 2007. Como se mencionó, estas crecieron en valor FOB dólares a una tasa promedio anual del 10% y 8% en términos de volumen (toneladas). La diferencia existente entre estos dos valores se debe a la variación de los precios. El crecimiento de las exportaciones en millones de dólares FOB y en volumen para todas las regiones muestra avances significativos. Siendo siempre más representativo el crecimiento en términos de valor FOB dólar.

El grafico 1 muestra la participación promedio durante el periodo analizado de las exportaciones FOB dólar de las regiones dentro del total. En el primer lugar se

¹⁵ Para el caso de la Coquización y fabricación de productos de la refinación del petróleo, solo se tuvieron en cuenta los departamentos de Bolívar y Santander, ya que en estos se encuentran las refineries de petróleo del país.

encuentra la Costa Caribe con el 24%, seguido por el Central Occidente con el 20% y luego por los Nuevos Departamentos y Central Sur con el 17% cada una.

Grafico 1: Participación promedio de las regiones en total exportado en millones de dólares FOB 1996-2007.



Fuente: DANE, Cálculos de autores.

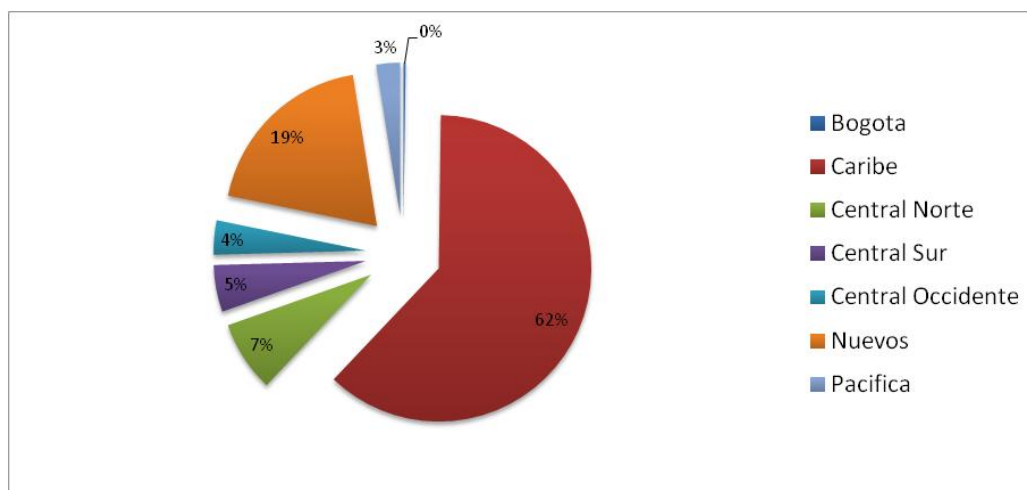
El crecimiento promedio de las exportaciones nacionales en valor FOB fue del 10%. En comparación con las regiones, solo Bogotá, Caribe y Central Norte lograron una tasa de crecimiento superior a la nacional, el resto se ubicaron por debajo del 9%. La tasa de crecimiento más baja fue para la región Pacífica, con solo el 6% durante todo el periodo. Bogotá, por el contrario, tuvo un muy buen desempeño al tener un crecimiento promedio anual del 121%, lo que la posiciona en primer lugar dentro del total de las regiones. Esto se explica por el aumento en las exportaciones de textiles, confecciones y vehículos con destino a Venezuela, destino que se recuperó de su caída en el 2002, y a Ecuador en el año 2004.

Año, en el cual las ventas se incrementaron en Colombia en 44% con respecto al 2003. Al pasar de US \$1.071 millones a US \$1.542 millones. Este crecimiento estuvo

jalonado por aumentos de US \$739,8 millones en petróleo; US \$322,9 millones en carbón; US \$262,1 millones en vehículos; US \$202,4 millones en confecciones; US \$200,7 millones en ferróniquel, US \$179,1 millones en plástico y US \$178 millones en metalmecánica (tubos para usos industriales)¹⁶. De los cuales la región Caribe¹⁷ recibió aproximadamente US \$1.102,64 millones, mientras que los Nuevos Departamentos recibieron US \$517,86 millones.

El gráfico 2 muestra la participación que posee cada una de las regiones dentro del total exportado en términos de volumen. Como se observa, la región Caribe cuenta con el 62% de participación del total, seguido por los Nuevos Departamentos 19% y la Central Norte con el 8%.

Gráfico 2: Participación promedio de las regiones en total exportado en volumen 1996-2007.



Fuente: DANE, Cálculos de autores.

¹⁶ Fuente: <http://www.portafolio.com.co>

¹⁷ A la región Caribe le corresponde: carbón, ferróniquel, plástico, metalmecánica y 30% del petróleo.

El crecimiento de las regiones en volumen exportado resulta ser superior a la media nacional del 6% para las regiones Bogotá, Caribe, y Central Sur. Todas las demás resultan inferiores al crecimiento nacional. Incluso existen valores negativos como los Nuevos Departamentos, región que obtuvo una tasa promedio anual del -2%, la cual se debe a las tasas de variación negativa de sus exportaciones desde el año 1999 hasta el 2005.

1.3. PRECIOS IMPLÍCITOS

Los precios implícitos son los responsables de la disparidad en los crecimientos en términos de volumen y en millones de dólares FOB. En la tabla 24 se muestra su evolución. En dicha tabla se resumen los tres principales productos exportados por el país, el café, el petróleo y el carbón.

El precio implícito de las exportaciones del Petróleo, muestra un crecimiento ininterrumpido desde el año 1998, desde donde parte de un valor de US \$84,64 por tonelada hasta US \$453,69 en el 2007. Siendo su valor inicial en 1996 de US \$146,29. Este incremento significó una tasa de crecimiento promedio anual del 14%. Esto benefició a las regiones Caribe, Central Sur, Central Occidente y Central Norte, pero en especial a los Nuevos Departamentos, ya que en esta se encuentran cuatro departamentos productores de petróleo, los cuales concentran cerca del 70% de la producción nacional a lo largo del periodo.

Este crecimiento de los precios implícitos del Petróleo se ha dado porque las exportaciones en valor FOB millones de dólares han crecido por encima de las mismas en toneladas. Situación que ha sido causada por el aumento en los precios internacionales del petróleo.

El carbón también ha venido aumentando sus precios implícitos. Desde 1996 con US \$33,8 por tonelada hasta US \$48,8 por tonelada en el 2007, que se traduce en una tasa promedio de crecimiento del 4% anual y un precio promedio del 34,8. La región más beneficiada con el crecimiento del precio de este mineral ha sido la Costa Caribe, en la cual se encuentran la Guajira y el Cesar, los dos departamentos en los cuales se realiza la extracción de este mineral en el país.

El Café muestra unos precios un poco más estables que los de los anteriores productos. En 1996, el precio implícito era de US \$2,8 por kilo, y en el último año apenas había aumentado hasta US \$2,9 por kilo. El precio más alto de este bien fue de US \$3,8 el kilo en 1997. Un valor que no mantuvo por mucho tiempo, ya que cayó desde ese año hasta US \$1,5 el kilo en el 2003, para luego aumentar hasta el 2007. Las variaciones del precio implícito de este producto, afectaron en mayor medida los departamentos de la región Central Occidente, la cual contiene a Antioquia, Risaralda, Quindío y Caldas, que son los departamentos cafeteros por excelencia en el país. En una menor proporción, también se vio afectada la región Central Sur, ya que se encuentra en esta el Huila, Cundinamarca y Tolima, que también producen Café.

1.4. EXPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL PIB

El PIB del país igualmente ha venido creciendo. Se destaca a nivel regional Bogotá, la cual mantuvo un crecimiento anual promedio del 3% para el periodo. Sin embargo, esta tendencia no se mantiene para los Nuevos Departamentos, los cuales evidencian una tasa promedio anual de -1,7%. Por su parte, la región Central Occidente, ocupa el segundo lugar en cuanto a crecimiento promedio con el 2,7% anual.

El porcentaje que poseen las exportaciones sobre el PIB para las regiones mencionadas nos permite conocer su inmersión en el comercio exterior. De acuerdo a los cálculos realizados, Bogotá mantiene un porcentaje de sus exportaciones sobre su producción agregada del 2%, que es el más bajo entre todas las regiones debido a su enfoque en el mercado doméstico. Sin embargo, se evidencia una mejora en este indicador, ya que desde el 2003 hasta el 2006, ha crecido en 8 puntos porcentuales.

Por el contrario, los Nuevos Departamentos, muestran un grado de inmersión significativo al tener un 38% de participación promedio anual, que para el año 2006 alcanzó un valor de 64,01%, el cual no solo es el pico de la región, sino también, la mayor participación observada entre todas las regiones.

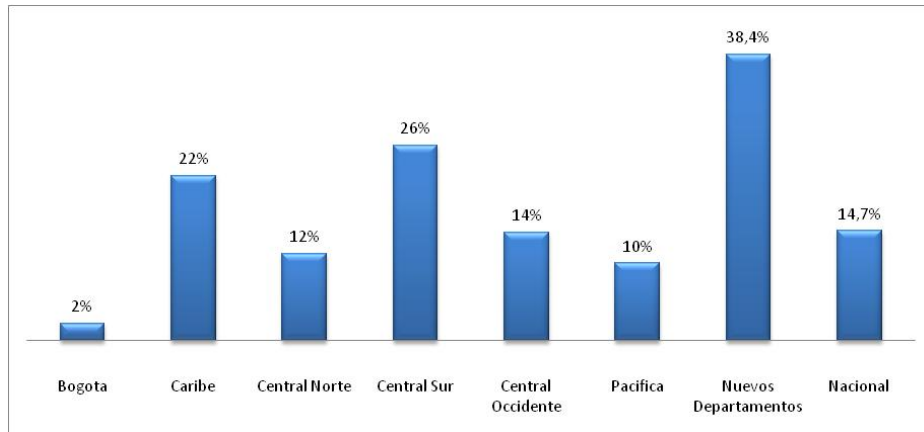
Esta gran participación que poseen las exportaciones dentro del PIB de los nuevos departamentos se debe a que su principal producto exportado es el petróleo. Al

interior de esta región se encuentra Arauca, Casanare, Meta y Putumayo, los que concentran más del 70% de la explotación de este hidrocarburo.

1.5. CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES AL CRECIMIENTO DEL PIB

La contribución de las exportaciones al PIB se define como el valor en puntos porcentuales que suman o restan al PIB la variación de las exportaciones. Este cálculo en Colombia, muestra una tendencia creciente. Luego de la gran caída que experimentó el PIB en la crisis económica de 1999 (-4,2%), se evidencia una senda de expansión importante. Tanto es así, que para el año 2006, la contribución de la exportaciones al crecimiento del PIB alcanzó 1,5 puntos porcentuales y en el 2007 su valor máximo de 1,8 puntos porcentuales para todo el periodo analizado. Esto ocurrió debido a que no solo el PIB se ha incrementado de manera substancial durante lo corrido de la década, sino que las exportaciones han aumentado en valor y en participación dentro del PIB.

Grafico 3: Participación de las exportaciones en millones de Dólares FOB en el PIB de las regiones. Promedio anual 1997-2006.



Fuente: DANE, Cálculos de autores

A nivel regional, la crisis económica de 1999 tuvo repercusiones negativas, ya que para las regiones Bogotá, Central Sur, Central Occidente, Caribe y Pacífica se observa una caída en el PIB. Las exportaciones durante ese año, de las dos últimas regiones mencionadas, sufrieron una contracción que significó una reducción del PIB de -0,7, y -1 puntos porcentuales respectivamente. Situación que también fue así para las regiones Central Sur y Central Occidente, con el agravante de que la caída se dio desde un año antes de la crisis.

En Colombia, se observa que el incremento en la contribución de las exportaciones es gradual, creciendo año a año. Bogotá se destaca porque no muestra este tipo de evolución a pesar de que en los últimos tres años existen crecimientos significativos. Esto se confirma observando la evolución de su contribución que era prácticamente del 0% desde 1997 hasta el 2003. Para los años siguientes se pasa a 0,3%, 0,4% y un espectacular crecimiento hasta 0,9% en el 2006. Esto significó la multiplicación por nueve de la contribución de sus exportaciones dentro del PIB. Lo

que nos permite afirmar la región, está evolucionando hacia una cultura exportadora más activa.

1.6. DESTINOS

El primer destino de exportación para las firmas dentro de las regiones alterna entre Estados Unidos y Venezuela. En conjunto, las ventas a estos destinos significan en promedio más del 40% de las exportaciones totales. Para las regiones Bogotá y Pacífica, el principal destino de las ventas es Venezuela con unas participaciones del 32% y 19%, respectivamente. Estados Unidos es el principal destino de las regiones Central Sur, Central Norte, Central Occidente, Caribe y Nuevos Departamentos, respectivamente con 59%, 64%, 42%, 28%, y 84%, además es el segundo destino para la regiones Pacífica y Bogotá. Cabe resaltar dentro de los diez destinos principales, la importancia obtenida por las exportaciones a República Dominicana para la cual, cuatro de las siete regiones exportan: Bogotá (3%), Central Sur (1%), Central Norte (3%) y Nuevos Departamentos (1%).

1.7. PRODUCTOS

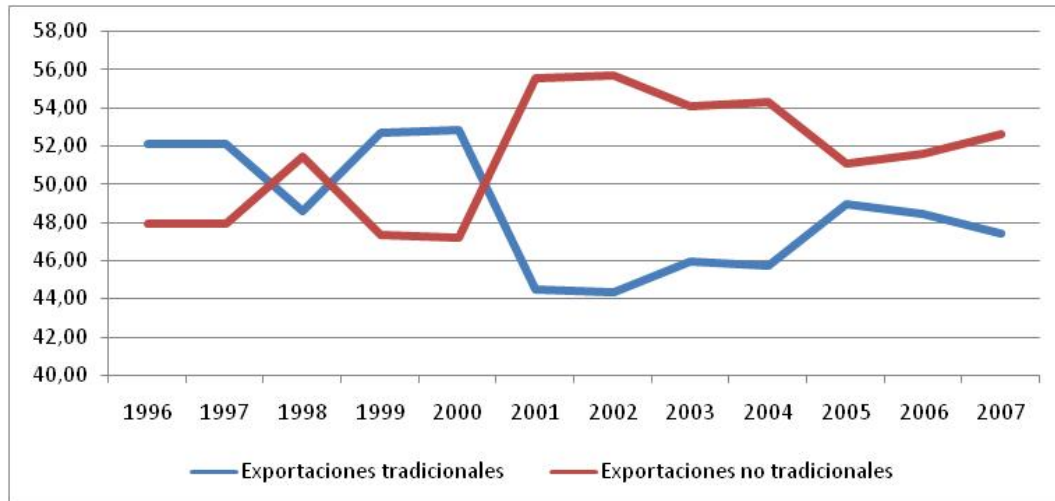
La dinámica de los productos exportados a nivel de Colombia evidencia que las exportaciones tradicionales¹⁸ han venido cediendo participación frente a las no tradicionales. El 2001 fue el año en el cual estas pasaron a ser la mayoría dentro de los productos exportados. A principio de 1996, las no tradicionales representaban el 47,91% y en 2007 ocupaban el 52,63% del total.

Las cifras encontradas a nivel regional muestran que esta tendencia se cumple para todas las regiones a excepción de la región Caribe, la cual muestra un fuerte componente de participación del Carbón y de productos elaborados a partir de la refinación de petróleo. Igualmente sucede para la Central Norte que posee la refinería de petróleo más importante del país y los Nuevos Departamentos, que contienen los departamentos productores de petróleo.

Los bienes más populares entre las exportaciones de las regiones colombianas son los productos alimenticios y bebidas, pues de las siete regiones, seis muestran este sector dentro de sus cinco principales productos.

¹⁸ Petróleo y derivados, Café, Carbón Ferroníquel

Grafico 4: Tipo de exportaciones Colombia. Participación Anual 1996-2007.



Fuente: DANE, calculo de autores.

Un sector que se destaca por no estar presente en ninguna otra región dentro de los cinco más exportados es la fabricación de muebles; industrias manufactureras NCP¹⁹, que está presente en la Central Norte. Los destinos a los cuales se exportan este tipo de bienes son principalmente Estados Unidos, Japón, Rusia, Hong Kong y Tailandia. Como se observa, Asia es el continente donde se venden más estos bienes, los cuales son fabricados en su gran mayoría en el departamento de Boyacá. Dentro de esta clasificación se destaca la fabricación de Joyas y artículos conexos y muebles para el hogar y para la oficina.

El crecimiento más importante para este sector ocurrió en el año 2007, donde aumentaron en 59% que en valor FOB representan US \$54.9 millones de dólares respecto al año anterior. Mientras que su mayor caída se presentó en el año 2003 con un valor del 13%.

¹⁹ No Contabilizadas Previamente.

La caracterización de las regiones de acuerdo a los productos exportados se puede resumir de la siguiente manera:

Bogotá: Vehículos (20%)²⁰ y sustancias y productos químicos (12%).

Caribe: extrae Carbón (39%), fabrica productos y metalúrgicos básicos (16%) al igual que sustancias químicas y productos químicos (15%).

Central Norte: Coquización y fabricación de productos de la refinación del petróleo (49%), extracción de petróleo crudo (13%) y fabricación de muebles (7%).

Central Sur: Agricultura, ganadería, caza (25%), extracción de petróleo y gas natural (19%), elaboración de productos alimenticios u bebidas (13%) y fabricación de sustancias químicas (8%).

Central Occidente: productos alimenticios y bebidas (17%, café liofilizado), agricultura, ganadería y caza (15%, Café verde), fabricación de prendas de vestir (13%) y metalúrgicos básicos (9%).

Pacífica: Elaboración de productos alimenticios y bebidas (53%, derivados de los procesos de los ingenios azucareros), sustancias y productos químicos (10%), fabricación de papel, cartón y productos del papel (7%) y fabricación de productos de caucho y plástico (5%).

Nuevos Departamentos: Petróleo crudo y gas natural (99%), productos agrícolas ganaderos y de la caza (0,3%) y productos alimenticios y bebidas (0,3%).

²⁰ Promedio de participación anual

1.8. FIRMAS

El número de firmas exportando durante todo el periodo suman 21.260²¹. De las cuales la región Central Sur aporta la mayoría con 7.917 empresas, que representan el 37% del total de exportadores desde 1996 hasta el 2007. La región Caribe, que se constituye en la mayor exportadora en términos de volumen y valor FOB, se posiciona en el quinto lugar dentro del número de firmas exportadoras con 2.188, que suman el 8,5% del total.

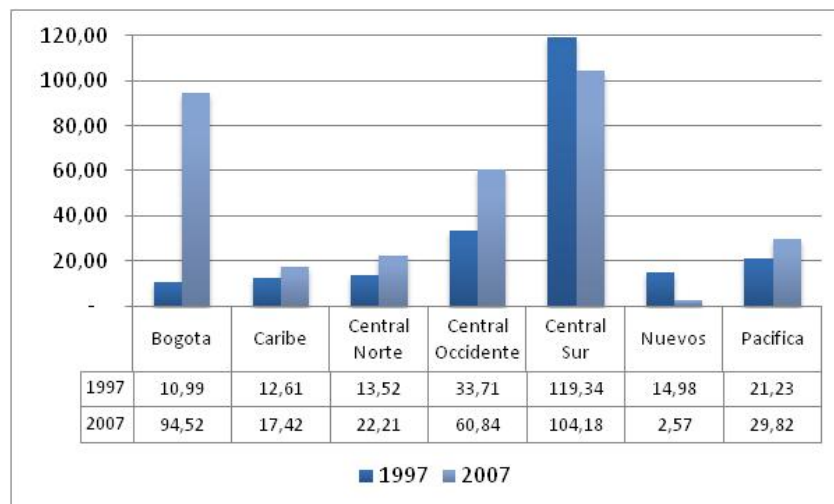
Los Nuevos Departamentos son los que menor número de firmas poseen, con tan solo 382 durante el periodo. A pesar de esto, muestran un nivel de exportaciones promedio por firma de US \$6,5 millones de dólares promedio anual durante el periodo, el mayor entre todas las regiones debido a la naturaleza de sus exportaciones. Mientras que en la Costa Caribe que es la que más exporta o incluso en la Central Sur que posee el mayor número de firmas, esta cifra llega a US \$1,74 millones y US \$0,31 millones respectivamente.

Esto demuestra que las firmas de los Nuevos Departamentos, en promedio, exportan más que cualquier otra de Colombia. Esto también se corrobora con el

²¹ La suma del número de firmas a nivel de cada región da como resultado 25.613. Esta diferencia existe por razones. La primera porque algunas firmas cambiaron de ubicación pasando de una región a otra. Y la segunda, al crecimiento de Bogotá, que hace que algunas firmas que pertenecían a Cundinamarca pasaran a ser parte de la Capital de este departamento. Lo que conlleva a una doble contabilidad.

38% en promedio que alcanzó la participación de las exportaciones sobre el PIB en promedio durante el periodo y por la tendencia positiva de este indicador, que llevó a esta región al pico a su pico más alto en el 2006 con el 64%. De nuevo, el petróleo y la alta concentración de su extracción en esta región, que es realizada por pocas empresas, es la razón para este alto valor.

Grafico 5: Número de empresas por cada 100.000 habitantes. Regiones 1996 y 2007.



Fuente: DANE. Cálculos de autores.

El número de firmas por cada 100.000 habitantes muestra que en la región Central Sur es donde existe el mayor valor entre todas las regiones en los dos años que muestra el grafico 5. Se destaca en esta materia Bogotá por el gran avance evidenciado al pasar de solo 10 a 94 firmas exportadoras, lo cual es importante teniendo en cuenta la gran densidad geográfica de esta ciudad. La situación es

contraria a esta en los Nuevos Departamentos, donde ocurrió un retroceso al pasar de 14 en 1996a solo 2 en el 2007 en 1996.

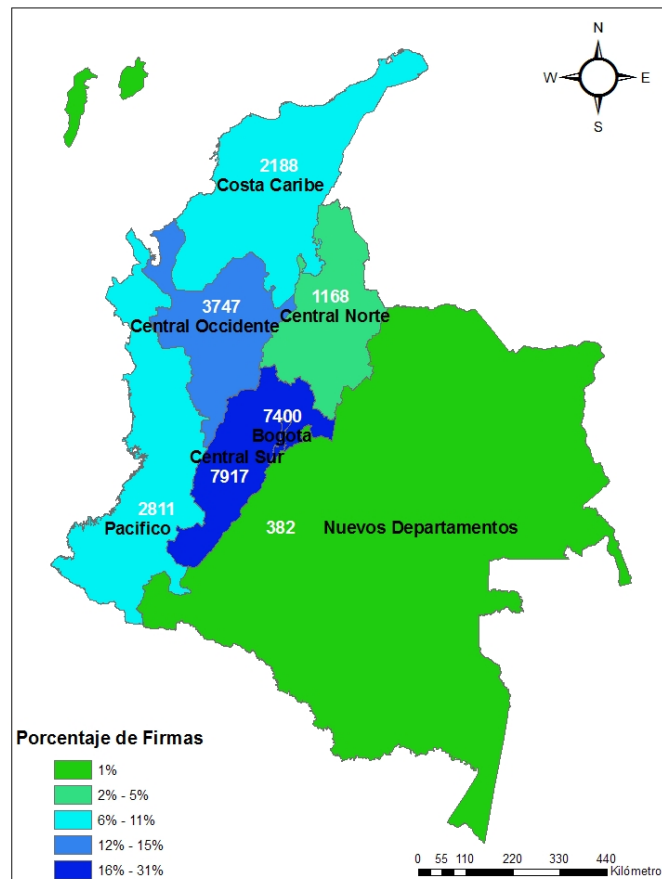
En el Mapa 1 se muestra que la región Central Sur, es la que mayor cantidad de empresas exportadoras posee a lo largo del periodo. Esta región muestra que para muchos años el efecto neto²² de la dinámica de sus firmas es negativo. Esto ocurrió en los años 1998, 1999 y desde el 2004 hasta el 2007. Se destaca el año 2004, el cual fue donde se presentó la mayor salida de empresas. Un total de 6.872 firmas, las cuales no fueron compensadas en cantidad por las 3.616 que entraron. Como resultado, esto dejó el más importante efecto neto negativo del periodo entre todas las regiones. Sin embargo a pesar del comportamiento de las firmas, el 2004 fue el año en el cual las exportaciones colombianas mostraron un crecimiento no visto desde la bonanza cafetera.

La región que mostró la menor dinámica en cuanto a entrada y salida de firmas fue la de los Nuevos Departamentos. Esta región tuvo un total de 382 firmas exportadoras durante todo el periodo. El mayor número de empresas entrantes se presentó en el 2004, con 182, mientras que la más numerosa deserción de empresas de este sector fue en el 2005 con 172. En general, esta región tuvo un resultado negativo en cuanto a la entrada de firmas, ya que agregando las salidas y las entradas a lo largo de los años, el resultado es de 131 empresas salientes. La mayor salida de empresas ocurrió en 1999 donde el efecto neto fue de -235

²² Se define como la diferencia entre la contribución o número de empresas entrantes y las salientes según sea el caso.

empresas que afectó el número de empresas continuas al disminuirlas desde 280 en 1998 hasta 47 el año siguiente.

Mapa 1: Número y porcentaje de empresas exportadoras por región 1996-2007.



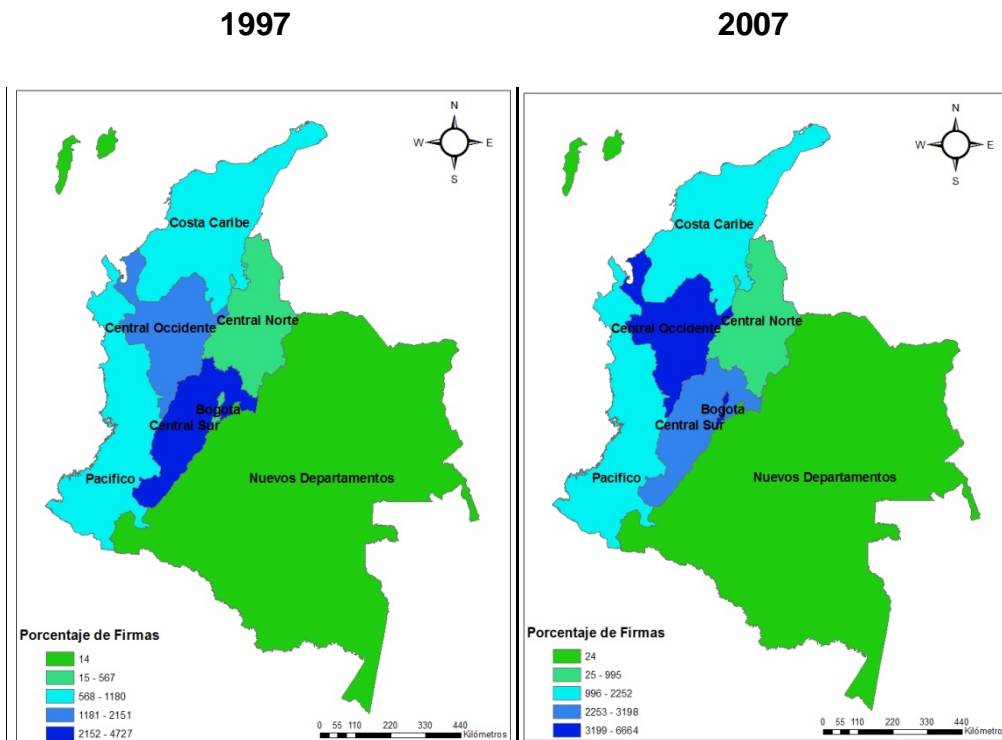
Fuente: IGAC, DANE. Cálculos de autores.

Para la costa Caribe, que es la región que mayor ponderación posee sobre el total exportado, tanto en valor FOB como en volumen por sus exportaciones en Carbón, productos a partir de la refinación de petróleo, plásticos, metalúrgicos etc., se

encuentra que el efecto neto sobre la entrada y salida del número de firmas al sector exportador, es positivo para todos los años a excepción de 1998, 2005 y 2006. En dichos años el efecto neto fue de -8, -145 y -29.

El mapa 2 muestra el número de firmas continuas en 1997 y en el 2007 para las siete regiones. La vocación exportadora de estas se puede evidenciar con el número de empresas continuas. La que mayor avance muestra en esta materia es Bogotá, ya que pasó de tener solo 654 empresas en 1.997 a 6.664 en el 2007, un crecimiento anual del 103%. Por el contrario, la región Central Sur, experimentó una reducción del 35% en el número de empresas exportadoras continuas al pasar de 4.974 en 1996 a 3.222 en el 2007.

Mapa 2: Numero de firmas continuas por Región 1997 y 2007.



Fuente: IGAC, DANE. Cálculos de autores

2. ESTIMACIONES Y RESULTADOS

Las estimaciones y los resultados de los modelos planteados se encuentran organizadas en las tablas contenidas en los anexos.

2.1. RESULTADOS DEPARTAMENTALES

Para los departamentos, los resultados de la aplicación de la fórmula de Eaton *et al.* (2007), son mixtos. Existiendo casos donde el comportamiento se mantiene igual al nacional mientras en otros no.

Dentro de los 33 departamentos solo en cinco de ellos encontramos que las firmas salientes tienen la mayor contribución entre los tres tipos. Estos son Caquetá, Chocó, San Andrés, Guainía y Vichada que tienen una participación promedio anual del 0,1% durante el periodo. Pertenecientes casi todos a los Nuevos Departamentos y teniendo un bajo crecimiento económico y baja contribución dentro del PIB nacional. Entre estos, quien mayor aporte tiene de las salientes es Guainía, donde la tasa anual de crecimiento de sus exportaciones fue 0%.

Las firmas entrantes en 10 departamentos son las que proveen la mayor contribución, participando con el 19,9% del total exportado. Dentro estos, Sucre,

Vaupés y Bolívar, son en los cuales se encuentra el porcentaje de contribución más alto de este tipo de empresas (737%, 540% y 542% respectivamente). Para el caso específico de los municipios de Bolívar, la razón para que esto se dé puede estar asociada a que tanto nuevas empresas, como de otros departamentos se han asentado en sus costas, aprovechando los puertos marítimos que posee y la posibilidad de ubicar sus instalaciones junto al mar, garantizando un acceso directo desde sus instalaciones o por medio del uso de los puertos de uso público.

Por último, las empresas continuas dominan el crecimiento de las exportaciones en 18 departamentos los cuales participan dentro del total exportado con el 80% y cuyo principal destino es Estados Unidos. Consolidándose como el tipo de firma que mayor aporte realiza a las exportaciones en Colombia. Los departamentos donde mayor contribución realizan las firmas continuas son Amazonas, Meta y Valle con el 156%, 123% y 105% respectivamente. En comparación con los resultados de Eaton *et al.* (2007), seis departamentos se encuentran por encima de la contribución promedio nacional, los cuales son los tres mencionados anteriormente más Cauca, Cesar y Tolima.

Estos tres últimos departamentos poseen una característica importante que sustenta el hecho de que sean las empresas continuas las que mayor contribución realicen a las exportaciones. En el Cauca, encontramos muchos de los ingenios azucareros del país, en el Cesar, explotación de Carbón y en el Tolima, la producción de petróleo y Café. Dichas actividades son realizadas por empresas que poseen una infraestructura sólida y varios años de experiencia exportadora. Lo cual les permite reunir mejores condiciones para la continuidad de su actividad en los mercados externos.

2.2. RESULTADOS NACIONALES VERSUS REGIONALES²³

La dinámica de las exportaciones en cada una de las regiones sigue su propio ritmo, es natural que de acuerdo a los productos que ofrezca y los destinos que surta cada región la expectativa de vida o la evolución de cada firma y su aporte al total de exportaciones de cada región varíe. Existen dentro de las siete regiones analizadas dos semejanzas importantes. Primero, todas las regiones independientemente de sus productos exportan a Estados Unidos, a pesar de que cada una el grado de participación de este destino varia y, segundo, para todas las regiones las firmas entrantes aportan más que lo que dejan de aportar las salientes, dando como resultado un efecto neto positivo en todos los casos, como se explica más adelante.

A continuación se detallarán los resultados sin distinción de destino de la aplicación de la formula que descompone la variación de las exportaciones en tres componentes.

Cinco de las siete regiones, tienen un comportamiento similar al encontrado en los resultados nacionales. La Costa Caribe, Central Sur, Central Occidente, Pacífica y Nuevos Departamentos tienen un peso considerable de las empresas continuas en sus exportaciones. Ubicando la contribución de este tipo de empresas por encima

²³ Debido a que el estudio realizado por Eaton *et al.* (2007), analiza la dinámica de las firmas entre los años 1996 y 2005 re estimó la media anual para estos años con el fin de hacer comparables los resultados regionales con los nacionales.

del efecto neto que la entrada y salida de firmas genera en la tasa de crecimiento de las exportaciones.

Esto se demuestra al observar que en la media anual de contribución de cada uno de los componentes de la ecuación, las empresas continuas, son las que mayor valor tienen en el crecimiento de las exportaciones. Eaton *et al.* (2007), encontró los mismos resultados al aplicar la misma metodología a nivel nacional.

Mientras las continuas elevan este porcentaje al 90%, las nuevas empresas (entrantes) aportan el 42% como promedio anual durante la década y el efecto neto era de solo el 10%. Esta situación no ocurre por igual para las regiones. En primer lugar, el aporte de las entrantes no es menor a 113%, como es el caso de la Región Central Sur y en segundo, el efecto neto para dos de las regiones es superior a la contribución de las firmas continuas.

Es un patrón común encontrado en las estimaciones, que el comportamiento del efecto neto, en su promedio anual, siempre resulta positivo. A nivel nacional, este valor, en su promedio anual, fue del 10%, que equivale a 0,76 puntos porcentuales. A pesar de esta similitud, se encontró que mientras que la Costa Caribe y los Nuevos Departamentos estuvieron por debajo de la media nacional, con 6% y 3% respectivamente, el resto se ubicó por encima.

En general, los resultados para las regiones Central Sur, Central Occidente, Central Norte, Pacífica y Bogotá, en esta materia revelaron valores que se ubicaban entre 12% y el 72%. Presentándose esta última cifra en Bogotá, lo cual se dio debido a que la diferencia entre las entrantes y las salientes en esta región es más amplia.

El alto porcentaje de contribución de estas firmas en Bogotá, implica que existe un mayor grado de dependencia de la dinámica de las firmas entrantes y salientes, no solo frente a las demás regiones sino también frente a las firmas continuas, las cuales solo contribuyen en un 28% promedio anual a la variación de la exportaciones durante el periodo. Esta ciudad, cuenta con un mercado domestico amplio y con alto poder adquisitivo. Por lo cual las firmas ubicadas en su territorio se especializan en satisfacer la demanda local, restando dependencia de mercados externos.

En igual situación se encuentra la región Central Norte, donde el efecto neto es mayor que el aporte de las firmas continuas en 8 puntos porcentuales.

Por otro lado, lo dejado de contribuir por las empresas salientes a nivel nacional, alcanzó un valor del -32% (o -2,4 puntos porcentuales), que comparativamente con los resultados obtenidos a nivel regional, resulta ser bajo, pues para los resultados regionales, el valor mínimo fue -96% (o menos 6,72 puntos porcentuales de la media anual que fue del 7%), que corresponde a la región Central Sur.

El máximo encontrado por el estudio realizado a nivel nacional en esta materia se presentó en el año 1998, donde el aporte de la salida de las firmas significó un efecto positivo del 65%. Este aporte positivo de las empresas salientes para ese año se cumple para tres de las regiones (Bogotá, Central Norte y Central Occidente), mientras que las demás muestran contribuciones negativas de este tipo de firmas.

2.3. RESULTADOS REGIONALES

La contribución de las diferentes regiones al crecimiento de las exportaciones, calculada como el volumen exportado, es consecuente con la producción y productos elaborados a partir de la refinación del petróleo uno de los principales productos de exportación del país. En la tabla 25, se calcula el peso de las exportaciones regionales sobre el total exportado en toneladas. La región Caribe y los Nuevos Departamentos representan el 81% de las exportaciones totales, cada una con 62% y 19% respectivamente.

Bogotá es la que menos aporta al total de las exportaciones en volumen con 0.2%, la ubicación geográfica de esta región explica el porqué de este hecho. Como se mencionó anteriormente, su producción es destinada al mercado doméstico (las exportaciones son solo el 2% del PIB en promedio anual de la serie). Los productos voluminosos se exportan en su mayoría por vía marítima, de manera que aquellas empresas que producen y exportan productos pesados se sitúan cerca a los puertos para así obtener las ventajas de la localización además de la disminución en los costos de transporte interno.

Respecto a la dinámica de las firmas, para las regiones Central Norte y Bogotá las empresas entrantes, son las que sustentan el crecimiento de las exportaciones. Para Bogotá, el efecto neto de la media anual del aporte de las empresas entrantes y salientes es el 70%, superior al 30% que proporcionan las empresas continuas.

Para la región Central Norte, el mismo efecto es del 59% versus 41% de las firmas continuas, aunque la refinería de Ecopetrol representa el 50% de las exportaciones de la región, la dinámica de las pequeñas y medianas empresas que exportan muebles, productos alimenticios, prendas de vestir, cuero etc., en el departamento de Santander, hace que el efecto neto sea mayor que el aporte de las firmas continuas. El principal destino de estas exportaciones es Venezuela, para la cual la cercanía y las oportunidades de negocios coyunturales explican el mayor aporte de las empresas entrantes a las exportaciones.

Para Bogotá y la región Central Norte, es la fluctuación en la entrada y salida de las firmas la que genera incrementos en las exportaciones, más que las ventas permanentes de aquellas firmas consolidadas. El resto de las regiones siguen la tendencia contraria: sustentan el crecimiento en sus exportaciones en la continuidad de sus firmas. El efecto neto, no representa en el corto plazo beneficios mayores que el aumento de las exportaciones de aquellas firmas permanentes. En estas regiones predominan aquellos sectores que producen bienes tradicionales (petróleo y café), industrias que necesitan una estructura productiva estable.

En los anexos desde la tabla 9 hasta la 15 se incluyen la media anual de la contribución de las firmas continuas, entrantes y salientes para las regiones. Para la región Caribe el efecto neto es 7%, mientras que la contribución al crecimiento de las exportaciones de las firmas permanentes es de 93% .Se debe tener en cuenta que dentro de los productos que exporta la región se encuentra el petróleo, el carbón y el ferroníquel, productos que requieren de un mayor grado de especialización. De igual forma, las Regiones Central Sur y Central Occidente

evidencian el mismo comportamiento, la contribución neta de las firmas entrantes y salientes es de 13% y 31% mientras que la de las firmas permanentes es de 87% y 69% respectivamente. Aquí es el Café el producto que sostiene las exportaciones de la región, aunque este se produce en las fincas cafeteras, son las grandes empresas las que establecen las relaciones comerciales.

Para la región Pacífica la contribución de las firmas continuas al crecimiento de las exportaciones es de 95% versus 5% que aporta el efecto neto. El azúcar, principal producto de exportación de la región, cuyo destino principal es Rusia, también requiere de empresas continuas con gran infraestructura productiva. La extracción de petróleo para el caso de la región de los Nuevos Departamentos es la causa de la importancia de las empresas continuas, su aporte es de 79% contra el 21% que contribuye el efecto neto de las firmas esporádicas.

Aquellas regiones que dentro de su oferta exportadora incluyen bienes que requieren infraestructuras productivas masivas, son las firmas permanentes las que soportan en gran medida las exportaciones. La necesidad de consolidación, inversión y experiencia hace que las nuevas firmas no puedan sobrevivir en el mercado y perezcan en un corto tiempo.

2.4. RESULTADOS POR DESTINOS

En cuanto a los destinos, a Estados Unidos, Venezuela, Ecuador, Perú, República Dominicana y México ofertan cuatro o más regiones. Alemania, Italia, Portugal,

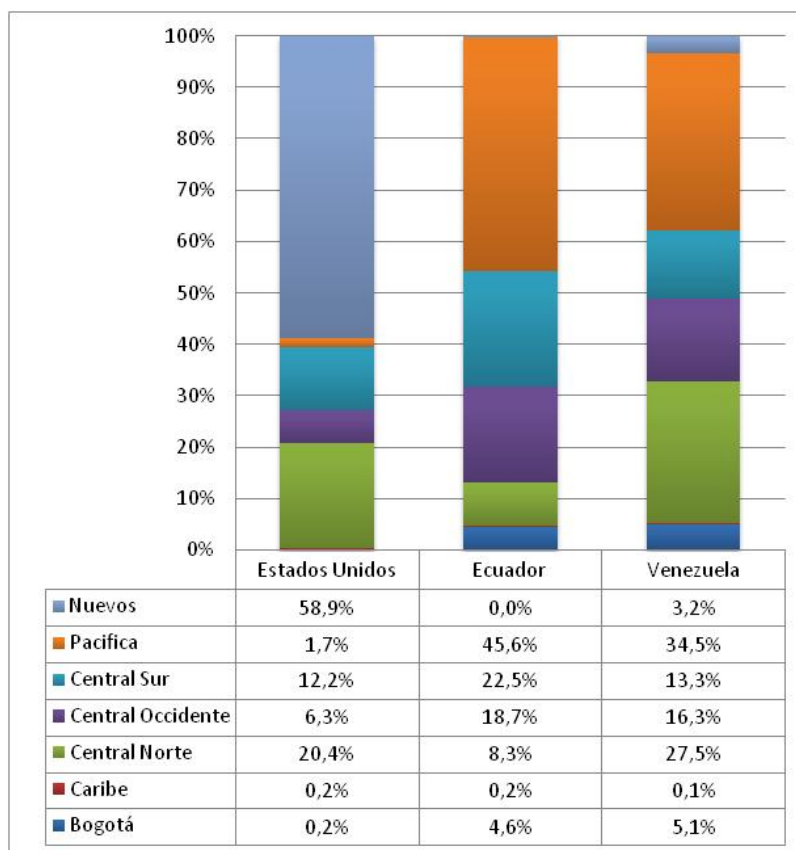
Rusia y Japón son los mercados diferentes de Latinoamérica y Estados Unidos que reciben productos de dos o más regiones, entre ellas Caribe, Central Occidente y Pacífica tal como se muestra en los anexos desde el 17 hasta la 24.

Una particularidad de la región Caribe es que dentro de sus diez destinos principales no se sitúa ningún país perteneciente a América Latina o el Caribe. Los diez destinos principales son economías sólidas, países europeos y Estados Unidos. Esto debido que los principales productos de exportación de la región son el petróleo, el carbón y el ferróníquel. Esto llama la atención también por el hecho de que esta región limita con Venezuela, lo que podría suponer unos lazos comerciales más fuertes, sin embargo, esto no es así.

Este hecho, a su vez, se evidencia para la región de los Nuevos Departamentos, la cual concentra el 84% de sus exportaciones a USA, lo que la hace más vulnerable a ciclos económicos de este país.

Un patrón que se evidencia en la evolución de los destinos de las exportaciones de las regiones, es la pérdida de participación de los países de la OECD frente a los países latinoamericanos y del Caribe. Aunque todavía para la región Caribe, Bogotá, Central Norte y Nuevos Departamentos USA aumenta su contribución, para la Pacífica, Central Occidente y Central Sur está disminuyendo. La región que más resulta afectada de la disminución de las exportaciones a los países de la OECD es la Costa Caribe. En la tabla 18, se puede ver que de sus diez destinos principales, solo dos, Israel y Portugal, crecieron en participación en comparación al primer año del periodo analizado.

**Grafico 6: Participación de las regiones en principales destinos de exportación nacional.
Promedio anual 1996-2007.**



Fuente: DANE. Cálculos de autores.

Dentro de las exportaciones por regionales los países Centroamericanos y del Caribe han ganado participación. República Dominicana, Panamá, Bahamas, Puerto Rico, Antillas Holandesas, Aruba, Costa Rica y Trinidad y Tobago se sitúan dentro de los diez principales destinos de las regiones. Aunque su participación no es muy significativa, se evidencia el crecimiento que han tenido las exportaciones a estos destinos, la mejoría en la situación económica de estos países y el aumento de las

exportaciones no tradicionales por parte de las firmas hacen que este rubro se diversifique.

Las regiones Central Norte y Nuevos Departamentos ubican a Brasil dentro de sus principales destinos mientras que la región Central Sur lo hace con Argentina. Los destinos principales de Bogotá son países Latinoamericanos y del Caribe. Esta es la única de las regiones en la cual los países europeos no tienen un peso significativo en relación con el total. De hecho, las exportaciones de esta región a los países de OECD disminuyeron en un 2% en el periodo analizado, lo que puede estar explicado por el hecho de que los beneficios de exportar a estos países sean superados por los que se pueden obtener de las exportaciones a los países de mayor cercanía geográfica, tales como los vecinos Venezuela y Ecuador. Por lo tanto, es de esperarse que la distancia de Bogotá a los puertos del país y su enfoque a la economía doméstica, desestime las exportaciones a los países Europeos y Asiáticos, por lo tanto, las firmas que allí se ubican tienen como mercado objetivo los países de Latinoamérica.

2.5. RESULTADOS POR PRODUCTOS

Las diferencias entre el aporte de las firmas continuas y entrantes son menores para las regiones con exportaciones tradicionales Caribe (Carbón, Metalúrgicos) y Central Sur (Flores, Café, Textiles, Minerales) con 21% y 48% respectivamente; mientras que para el resto de las regiones donde el peso de las exportaciones de

productos no tradicionales es mayor, la diferencia entre el aporte de las firmas continuas y entrantes supera el 200%.

Este hecho corrobora que las regiones siguen la tendencia nacional en la cual el crecimiento de las exportaciones no tradicionales ha superado el de las tradicionales, logrando que las firmas entrantes al mercado (esporádicas) sean responsables del aumento de las exportaciones.

2.6. EXPORTACIONES TOTALES VERSUS NÚMERO DE FIRMAS

Los resultados mostrados por la regresión del número de firmas contra las exportaciones totales se encuentran en la tabla 5. Estos resumen el impacto que generan las exportaciones en el número de firmas en esa región. Eaton *et al.* (2007), encuentra que para el nivel nacional un coeficiente de 0,54, lo que significa que un incremento en un 100% de las exportaciones, elevaría el número de empresas en 54%. En todas las regiones, este valor es menor que el nacional.

Los Nuevos Departamentos, se caracterizan por tener muy pocas empresas exportadoras. Es por esto que ante un crecimiento de las exportaciones del 100%, el número de firmas solo crecería en un 9%, el más bajo entre todas las regiones. Mientras que en la Central Sur ante este mismo choque, crecería el número de empresas en 40% siendo el mayor aporte observado. También, se destaca Bogotá

por tener el segundo efecto más importante del total exportado en el número de firmas. Estas crecerían en un 38% ante la duplicación de sus exportaciones.

3. CONCLUSIONES

Tras aplicar la metodología desarrollada por Eaton *et al.* (2007) a nivel regional se encontró que los resultados, como era de esperarse, se mantienen para las regiones excepto para Bogotá y la región Central Norte. En estas, son las empresas entrantes las que más aportan al crecimiento de las exportaciones. Mientras que para aquellas que mantienen la tendencia nacional, son las empresas continuas las que contribuyen en mayor cuantía a la variación de las exportaciones.

En diez de los treinta y tres departamentos, las firmas entrantes son las que mayor aporte realizan a la variación de las exportaciones, en cinco son las salientes y en dieciocho son las continuas. En los departamentos donde los resultados son consistentes con los nacionales, se observa que los productos que en su mayoría se exportan son los tradicionales, elaborados generalmente por empresas grandes, que poseen una infraestructura productiva y de investigación de mercados desarrollada que les permite mantenerse exportando por varios años consecutivamente.

Para el caso de la región Caribe, que es la que más se acerca a los valores nacionales, sus exportaciones se sustentan en el carbón, el cual hace parte fundamental de los productos tradicionales. De igual manera ocurre con los Nuevos Departamentos, los cuales explotan el 70% del petróleo del país y su comportamiento es muy similar al nacional dado el gran peso que poseen las firmas continuas.

El aumento en las exportaciones está asociado con el incremento en el número de firmas dedicadas a la exportación, más que por el incremento de los volúmenes exportados de las firmas en el mercado. Para las regiones de Colombia, la importancia de la variación de las firmas sobre el crecimiento del total exportado tiene un efecto menor al encontrado a nivel nacional. Mientras que nacionalmente un incremento en las exportaciones del 100% implica un crecimiento de más del 50% en el número de firmas, en las regiones, el valor máximo encontrado fue del 40%, correspondiente a la Central Sur. Esto evidentemente, está relacionado con el hecho de que en esa región es donde se encuentra el mayor número de firmas exportadoras.

En cuanto a los principales destinos a los cuales se exportan los productos colombianos, se está dando un cambio en los patrones de ventas. Para los destinos correspondientes a países de la OECD, las exportaciones han disminuido, mientras que aumentaron para destinos menos tradicionales como son República Dominicana y Costa Rica, ejemplo de la mayor diversificación que buscan los exportadores colombianos.

Se evidencia la relación entre los destinos abastecidos y el tipo de firmas; para la región Caribe los destinos son países europeos, ya que las firmas que exportan petróleo, carbón y ferroníquel, son permanentes en el mercado y pueden ofrecer lo que estos países requieren, su objeto empresarial necesita de una continuidad y sostenibilidad que ninguna empresa nueva puede ofrecer. El conocimiento y madurez empresarial necesaria para ofertar a países de la OECD viene de la tradición exportadora y la especialización en la producción. Caso contrario el de Bogotá, región que principalmente surte mercados sudamericanos en razón de la

naturaleza de sus firmas. La incapacidad de las firmas entrantes de proveer inversión en I+D, especialización de los productos, acompañamiento postventa y cubrir los costos exigidos por las legislaciones de las grandes economías, logra que solo los destinos menos exigentes sean objeto de estas exportaciones.

Respecto a la Jerarquía de las firmas para los destinos, se mantiene la importancia de las firmas continuas para las regiones en las cuales los productos requieren una mayor infraestructura productiva (gran inversión en capacidad instalada, investigación y desarrollo, Transporte): Región Caribe, Nuevos Departamentos, Central Norte, Central Sur, las cuales exportan Petróleo, Carbón, Café, Ferroníquel y Azúcar. La producción y posterior exportación de los bienes requiere inversión de capital e investigación de mercado, algo que la mayoría de las firmas entrantes no pueden ofrecer.

Sin importar la región, el porcentaje dejado de aportar al crecimiento de las exportaciones por parte de las firmas salientes es considerable. Si bien las firmas que sobreviven son las más aptas, lo ideal sería que el conocimiento que se adquiere del mercado al que se oferta permita generar puentes para las demás firmas de la región y que los costos en que se incurran permitan ser recuperados en ventas posteriores.

La situación de las firmas exportadoras en Colombia resulta consistente con la teoría de Melitz (2002), en la cual la apertura al comercio externo induce solo a las firmas más productivas a entrar a la oferta exportadora, mientras que las menos productivas se mantienen surtiendo el mercado doméstico o son obligadas a salir de este. Las estimaciones evidencian que son los sectores desarrollados y

tradicionales los que mayor aporte realizan a las exportaciones, mientras que los sectores no tradicionales se mantienen al margen en la mayoría de las regiones y departamentos del país, este conocimiento si bien es académico, podría fundamentar las decisiones de política comercial que se aplicará en pro de mejorar el nivel exportador de las firmas nacionales.

RECOMENDACIONES

La naturaleza de las firmas en el país, hace necesaria la diferenciación de políticas basada en las necesidades intrínsecas de las firmas en cada etapa del ciclo exportador y de acuerdo a las oportunidades que se pueden crear a partir del sector al que se pertenezca. Aquellas firmas que empiezan a exportar, necesitan acompañamiento en la penetración del mercado objetivo, la habilidad de identificación de los mercados de acuerdo al producto a ofrecer, evitará o disminuirá la deserción de las firmas que intentan exportar por primera vez. Este hecho prueba que la facultad de las políticas comerciales y de fomento de basarse en los sectores productivos no tendrá impacto en las firmas que no conozcan los datos exógenos de su destino objetivo.

Por otra parte, dado que en las estimaciones se observa la debilidad empresarial de las exportaciones no tradicionales a pesar del crecimiento de las mismas, se hace énfasis en el impulso que se debe dar a las pequeñas y medianas empresas fabricantes de estos productos. La evidencia muestra que las empresas grandes obtienen los beneficios del comercio mientras que estas últimas solo se benefician de oportunidades coyunturales. Lo ideal será desarrollar en ellas una verdadera vocación exportadora, tal como ocurre en las exportaciones tradicionales en donde la mayoría de las empresas son permanentes.

Igualmente se observa que para el carbón y el petróleo, principales productos de exportación, son pocos los eslabonamientos que desencadena su producción y posterior exportación. Siendo uno de los principales productos debería permear la economía de manera que se den encadenamientos hacia delante y hacia tras, de manera que mas firmas se beneficien de su producción. Las empresas por su condición, asumen todos los procesos productivos por lo cual no se ven los beneficios de la principal actividad exportadora del país.

Una recomendación seria modelar la permeabilidad que tienen estos productos sobre las firmas a nivel nacional, elaborar matrices de insumo producto con el fin de cuantificar que tan provechoso es para el país la exportación de dichos productos. La idea es que todas las empresas disfruten por igual de los beneficios del comercio y comprobar que en efecto estos beneficios se traducen en mejoras a cada territorio y en la calidad de vida de sus habitantes.

BIBLIOGRAFÍA

Alonso, Julio C. y Patino, Carlos I. 2007. *¿Crecer para exportar o exportar para crecer? El caso del Valle del Cauca.* Cali. Centro Regional de Estudios Económicos Cali. Ensayo sobre economía regional N° 46. <http://www.banrep.gov.co> (Acceso 13 de septiembre de 2008)

Barajas, Luz A. 2007. *Dinámica de las exportaciones en Colombia: Un análisis desde la perspectiva de las empresas.* Bogotá D.C. Pontificia Universidad Javeriana. <http://ideas.repec.org> (Acceso 3 de Julio de 2008).

Bernard Andrew, Eaton Jonathan, Jensen Bradford and Kortum Samuel. 2003. *Plants and Productivity in International Trade.* Cambridge. National Bureau of Economic Reserch. Working paper 7688. <http://www.nber.org> (Acceso 8 de Agosto de 2008)

Bernard Andrew, Redding Stephen and Schott Peter. 2004. *Comparative Advantege and Heterogeneous firms. The Institute for Fiscal Studies.* Working Paper WP04/24. <http://ideas.repec.org> (Acceso 8 de agosto de 2008).

Bonet Morón, Jaime. 2003. *Colombian Regions: Competitive or Complementary.* Revista de Economía del Rosario Vol. 6, N° 1 pp 53-70. <http://www.urosario.edu.co/> (Acceso 14 de Agosto de 2008).

Caballero, Ricardo and Hammour, Mohamad. 2000. *Creative destruction in development: Institutions, Crises and Restructuring.* Cambridge. National Bureau of Economic Reserch. Working paper 7849. <http://www.nber.org> (Acceso 8 de Agosto de 2008).

Concha, José R. 2006. *¿Cuando los países aumentan sus exportaciones les va mejor?* Estudios Gerenciales N° 95. ICESI. <http://www.dspace.icesi.edu.co> (Acceso 13 de Septiembre de 2008).

Eaton Jonathan, Eslava Marcela, Kugler Maurice and Tybout James. 2007. *Exports Dinamic in Colombia: Firm-level Evidence.* Bogotá D.C. Banco de la República. Borradores de Macroeconomía N° 446. <http://www.banrep.gov.co> (Acceso 30 de Junio de 2008).

Eaton Jonathan, Eslava Marcela, Kugler Maurice and Tybout James. 2008. *Exports dynamics in Colombia: Transactions level evidence.* Bogotá D.C. Banco de la República. Borradores de Economía N° 522 <http://www.banrep.gov.co> (Acceso 3 de agosto de 2008).

Eaton Jonathan, Kortum Samuel and Kramarz Francis. 2004. *Dissecting trade: Firms, Industries, and Exports destinations*. Cambridge. National Bureau of Economic Reserch. Working paper 10344. <http://www.nber.org> (Acceso 3 de Julio 2008).

Galvis Aponte, Luis A. (2008). La Topografía económica de Colombia. En Bonet, Jaime (ed.) *Geografía económica y análisis espacial en Colombia*. pp.9-45. Colección de economía regional. Banco de la República. Bogotá.

Ocampo José A., Sánchez Fabio F., Hernández Gustavo A. y Prada María F. 2004. *Crecimiento de las exportaciones y sus efectos sobre el empleo, la desigualdad y la pobreza en Colombia*. Bogotá. Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico. Documento CEDE 2004-03. <http://economia.uniandes.edu.co> (Acceso 18 de octubre de 2008)

Roberts, Mark and Tybout, James. 1997. *The Decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs*. The American Economic Review. Vol. 87 N° 4 p.p. 545 – 564. <http://www.jstor.org>. (Acceso 15 de Julio de 2008).

Rowland Peter. 2006. *A Regional study of the Colombian Corporate Sector: Differences, Trends and Developments in different cities*. Bogotá D.C. Banco de la Republica. Borradores de Economía N° 373. <http://www.banrep.gov.co> (Acceso 9 de agosto de 2008).

Wengel Jan, Martinez Juan F., Villegas Beatriz, Hernández Germán, Lozano Fernando y Suárez Luis M. 2006. *Dinámica y productividad de la industria*

Colombiana: Empleo, Exportaciones y la pequeña empresa. Bogotá D.C. Pontificia Universidad Javeriana. <http://ideas.repec.org> (Acceso 8 de agosto de 2008).

Diccionario de la Real Academia Española.

<http://www.rae.es>

Enciclopedia y biblioteca virtual de las ciencias sociales, económicas y jurídicas

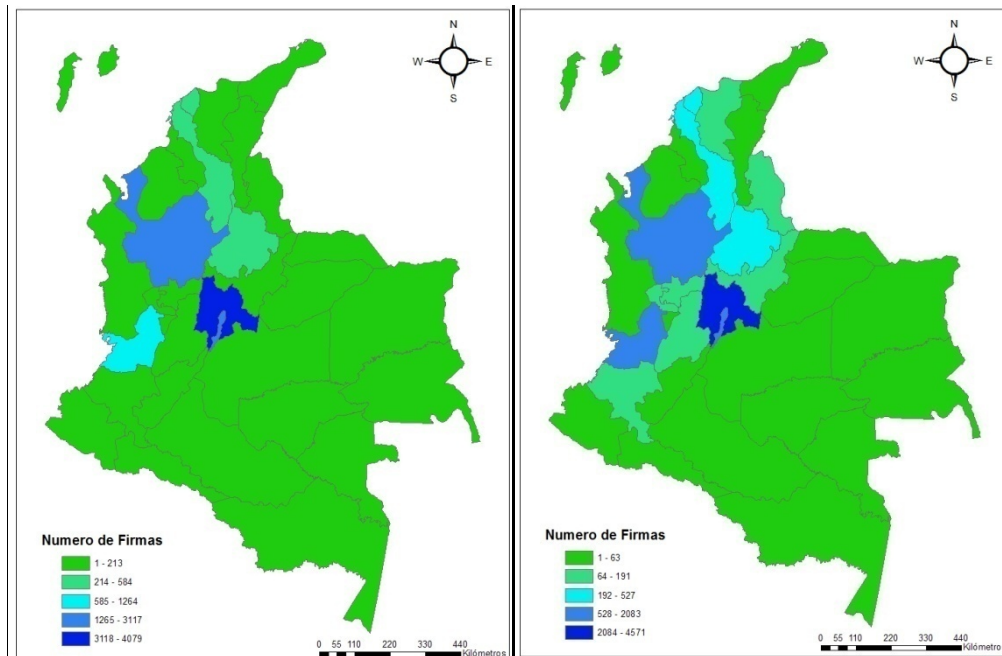
<http://www.Eumed.net>

ANEXOS

Anexo 1: Mapa número de empresas entrantes y salientes por departamentos. Promedio anual 1997-2007.

Entrantes

Salientes



Fuente: IGAC, DANE. Cálculos de autores.

Anexo 2: Tabla regionalización Bonet (2003)

REGION	CODIGO DPTO,	DEPARTAMENTO/MUNICIPIO
BOGOTA	11	BOGOTA
CARIBE	8	ATLANTICO
	13	BOLIVAR
	20	CESAR
	23	CORDOBA
	44	GUAJIRA
	47	MAGDALENA
	70	SUCRE
CENTRAL OCCIDENTE	5	ANTIOQUIA
	17	CALDAS
	63	QUINDIO
	66	RISARALDA
CENTRAL NORTE	15	BOYACA
	54	N. DE SANTANDER
	68	SANTANDER
CENTRAL SUR	25	CUNDINAMARCA
	41	HUILA
	73	TOLIMA
PACIFICA	19	CAUCA
	27	CHOCO
	52	NARIÑO
	76	VALLE
NUEVOS DEPARTAMENTOS	88	SAN ANDRES
	18	CAQUETA
	50	META
	99	VICHADA
	97	VAUPES
	95	GUAVIARE
	94	GUAINIA
	81	ARAUCA
	85	CASANARE
	86	PUTUMAYO
91	AMAZONAS	

Fuente: Bonet (2003)

Anexo 3: Tabla exportaciones totales en millones de dólares FOB Colombia y sus regiones 1996-2007.

Región		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Promedio Anual
Bogota	Total	259,15	290,37	198,03	58,92	95,95	86,51	63,82	71,11	958,44	1.660,62	2.227,85	2.882,74	737,79
	Variación		12%	-32%	-70%	63%	-10%	-26%	11%	1248%	73%	34%	29%	121%
Caribe	Total	2.335,62	2.467,18	2.412,90	2.217,88	2.469,25	2.734,65	2.536,79	3.333,53	4.537,19	5.689,50	6.655,69	8.347,92	3.811,51
	Variación		6%	-2%	-8%	11%	11%	-7%	31%	36%	25%	17%	25%	13%
Central Norte	Total	729,41	665,63	562,80	834,61	1.121,06	998,89	942,56	1.098,20	1.485,51	1.892,59	2.200,30	3.128,34	1.304,99
	Variación		-9%	-15%	48%	34%	-11%	-6%	17%	35%	27%	16%	42%	16%
Central Sur	Total	1.697,55	1.931,79	1.922,65	2.106,76	2.444,81	2.637,98	2.702,08	2.544,74	2.463,55	2.807,12	3.008,13	3.647,65	2.492,90
	Variación		14%	0%	10%	16%	8%	2%	-6%	-3%	14%	7%	21%	8%
Central Occidente	Total	2.058,92	2.326,81	2.113,28	2.384,42	2.490,65	2.452,52	2.316,97	2.662,74	3.223,69	4.111,84	4.489,29	5.213,44	2.987,05
	Variación		13%	-9%	13%	4%	-2%	-6%	15%	21%	28%	9%	16%	9%
Nuevos	Total	1.977,20	1.876,62	1.744,94	2.795,80	3.218,27	1.993,89	2.001,26	1.885,12	2.206,72	2.850,23	3.209,60	3.838,27	2.466,49
	Variación		-5%	-7%	60%	15%	-38%	0%	-6%	17%	29%	13%	20%	9%
Pacífica	Total	1.521,27	1.866,02	1.773,69	1.062,07	1.164,38	1.255,78	1.203,01	1.248,14	1.546,14	1.805,05	2.138,28	2.323,46	1.575,61
	Variación		23%	-5%	-40%	10%	8%	-4%	4%	24%	17%	18%	9%	6%
Colombia	Total	10.579,12	11.424,41	10.728,29	11.460,45	13.004,36	12.160,22	11.766,50	12.843,58	16.421,24	20.816,94	23.929,14	29.381,84	15.376,34
	Variación		8%	-6%	7%	13%	-6%	-3%	9%	28%	27%	15%	23%	10%

Millones de Dolares FOB. Excluye las zonas francas.

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 4: Tabla exportaciones totales en volumen Colombia y sus regiones 1996-2007.

Región		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Promedio Anual
Bogotá	Total	52.592,01	51.068,08	37.232,69	16.649,77	30.766,50	21.094,58	14.696,29	62.209,00	227.408,33	365.624,03	557.594,82	671.043,77	175.664,99
	Variación		-3%	-27%	-55%	85%	-31%	-30%	323%	266%	61%	53%	20%	60%
Caribe	Total	28.403.926,56	29.378.799,56	34.240.090,93	34.249.205,80	36.701.784,57	42.190.465,34	35.802.951,56	54.544.257,61	54.801.881,80	57.944.964,57	63.646.561,06	72.088.248,84	45.332.761,52
	Variación		3%	17%	0%	7%	15%	-15%	52%	0%	6%	10%	13%	10%
Central Norte	Total	4.455.360,62	4.310.543,47	4.239.119,58	5.170.823,85	4.734.940,34	5.072.242,65	5.127.697,98	5.596.822,62	6.490.068,39	5.934.937,82	6.624.017,21	6.499.775,58	5.354.695,84
	Variación		-3%	-2%	22%	-8%	7%	1%	9%	16%	-9%	12%	-2%	4%
Central Sur	Total	2.345.068,81	2.535.702,71	2.753.675,05	3.279.303,61	3.380.730,87	3.683.533,98	4.003.599,45	3.716.837,79	4.007.203,70	4.274.300,90	4.029.608,55	4.477.912,23	3.540.623,14
	Variación		8%	9%	19%	3%	9%	9%	-7%	8%	7%	-6%	11%	6%
Central Occidente	Total	2.059.099,64	2.187.264,24	2.130.046,59	2.806.828,61	2.574.029,26	2.398.501,13	2.491.419,77	2.521.509,83	2.665.799,48	3.112.507,69	3.049.122,20	2.836.091,98	2.569.351,70
	Variación		6%	-3%	32%	-8%	-7%	4%	1%	6%	17%	-2%	-7%	4%
Nuevos	Total	13.446.889,26	14.866.680,64	20.345.548,82	23.331.334,02	16.521.423,77	12.235.195,42	12.152.880,14	9.496.487,64	8.513.112,82	8.327.295,50	8.045.766,48	8.422.371,75	12.975.415,52
	Variación		11%	37%	15%	-29%	-26%	-1%	-22%	-10%	-2%	-3%	5%	-2%
Pacífica	Total	1.238.553,17	1.421.059,44	1.740.471,73	1.568.489,94	1.746.591,30	1.657.142,39	1.976.812,46	2.241.413,52	2.226.265,35	2.123.341,23	1.876.238,36	1.711.237,44	1.793.968,03
	Variación		15%	22%	-10%	11%	-5%	19%	13%	-1%	-5%	-12%	-9%	4%
Colombia	Total	52.001.490,07	54.751.118,14	65.486.185,40	70.422.635,59	65.690.266,60	67.258.175,49	61.570.057,65	78.179.538,01	78.931.739,87	82.082.971,75	87.828.908,67	96.706.681,61	71.742.480,74
	Variación		5%	20%	8%	-7%	2%	-8%	27%	1%	4%	7%	10%	6%

Toneladas. Excluye las zonas francas.

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 5: Tabla exportaciones totales Departamentos de Colombia 1996-2007.

Departamento	Codigo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total general
ANTIOQUIA	5	1.634,00	1.757,76	1.593,70	1.808,96	1.944,04	1.968,18	1.840,01	2.163,07	2.609,80	3.163,32	3.510,65	4.048,70	24.750,17
ATLANTICO	8	420,41	461,33	443,16	410,72	442,14	451,71	429,24	458,25	562,32	661,58	835,98	1.133,68	6.389,83
BOGOTA	11	259,15	290,37	198,03	58,92	95,95	86,51	63,82	71,11	958,44	1.660,62	2.227,85	2.882,74	8.537,08
BOLIVAR	13	662,34	700,48	620,67	596,85	765,28	722,87	710,93	912,91	1.205,08	1.482,27	1.548,88	1.628,61	7.922,56
BOYACA	15	125,79	108,65	104,43	149,60	173,41	140,90	131,90	121,45	136,59	149,60	196,27	376,86	1.260,47
CALDAS	17	202,40	281,63	262,57	251,09	249,88	223,72	207,51	210,29	284,13	455,72	483,86	603,44	2.478,70
CAQUETA	18	0,00	0,00	0,13	0,00	0,00	0,14	0,07	0,01	0,00	0,09	0,36	0,02	0,81
CAUCA	19	166,51	198,67	187,83	171,29	174,01	143,31	138,40	154,55	167,85	179,18	262,87	227,59	1.300,16
CESAR	20	219,53	283,45	320,44	313,87	318,46	506,20	494,93	570,34	1.035,58	1.344,13	1.627,68	1.869,65	8.613,19
CORDOBA	23	192,73	170,79	136,31	162,66	218,11	241,31	277,92	419,76	649,06	756,52	1.162,83	1.766,40	6.104,68
CUNDINAMARCA	25	1.304,76	1.505,32	1.580,89	1.523,39	1.736,36	2.105,70	2.193,93	2.007,80	1.757,24	1.789,61	1.890,79	2.292,19	20.689,14
CHOCO	27	7,84	4,05	5,00	1,93	3,47	2,37	3,01	3,03	3,60	3,61	15,22	45,73	98,16
HUILA	41	292,36	298,52	239,99	374,21	475,20	350,19	322,08	313,74	368,56	558,46	594,93	737,26	639,90
GUAJIRA	44	629,15	613,74	645,74	556,16	558,60	676,06	466,33	812,76	822,36	1.185,10	1.228,57	1.543,54	9.668,76
MAGDALENA	47	199,68	221,77	230,39	165,24	152,42	115,65	138,85	142,18	242,21	240,32	231,35	349,84	2.136,21
META	50	282,61	298,16	225,33	279,50	375,18	261,48	264,93	273,63	418,55	725,84	954,85	1.266,76	21,13
NARIÑO	52	105,93	152,26	121,75	60,60	47,06	36,14	45,71	49,01	65,00	87,11	93,12	114,56	598,93
N. DE SANTANDER	54	61,26	69,16	90,84	113,33	104,81	96,60	79,86	80,95	113,63	149,65	234,47	709,25	1.441,43
QUINDIO	63	48,53	58,40	48,83	114,57	94,15	69,21	70,96	77,89	98,75	133,45	125,66	157,76	456,11
RISARALDA	66	173,99	229,02	208,18	209,80	202,57	191,41	198,49	211,49	231,01	359,34	369,12	403,55	2.071,71
SANTANDER	68	542,36	487,82	367,53	571,68	842,83	761,39	730,79	895,80	1.235,28	1.593,33	1.769,56	2.042,23	1.855,12
SUCRE	70	11,78	15,61	16,19	12,37	14,22	20,86	18,60	17,35	20,58	19,59	20,41	56,22	224,55
TOLIMA	73	100,43	127,95	101,76	209,15	233,25	182,10	186,08	223,19	337,75	459,06	522,40	618,20	564,81
VALLE	76	1.241,00	1.511,04	1.459,12	828,25	939,83	1.073,95	1.015,89	1.041,56	1.309,70	1.535,15	1.767,07	1.935,59	12.963,68
AMAZONAS	91	0,12	0,14	0,21	0,09	0,02	0,22	0,01	0,02	6,99	0,63	0,70	1,19	10,06
ARAUCA	81	766,07	581,65	371,49	525,55	547,58	235,80	442,23	438,46	572,89	737,56	820,14	1.055,15	94,22
CASANARE	85	859,59	931,31	1.104,68	1.942,05	2.236,14	1.452,00	1.241,83	1.117,21	1.144,95	1.331,03	1.318,06	1.367,46	5,80
GUAINIA	94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,31	0,07	0,03	0,01	0,03	0,46
GUAVIARE	95	0,03	0,04	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,22	0,00	0,00	0,22	0,45
PUTUMAYO	86	62,92	58,04	36,92	47,41	55,85	39,26	44,31	46,49	56,02	46,13	108,90	146,55	0,28
SAN ANDRES	88	5,53	6,53	5,67	0,86	3,30	4,84	7,89	8,62	6,48	8,84	6,52	0,77	49,27
VAUPES	97	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,22	0,08	0,02	0,05	0,11	0,50
VICHADA	99	0,33	0,72	0,47	0,35	0,18	0,15	0,00	0,13	0,48	0,05	0,01	0,00	2,82

Millones de Dolares FOB. Excluye las zonas francas.

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 6: Tabla resultados de regresión $\ln N_{R_{i,n}} = \ln X_{R_{i,n}}(t)$ para regiones.

		Bogotá	Caribe	Central Norte	Central Occidente	Central Sur	Pacífica	Nuevos Departamentos
Intercepción	Coefficientes	-1,954714973	-1,156826837	0,445471678	-1,857741224	-2,121592741	-1,358906458	0,390819175
	Error típico	0,095660198	0,082855964	0,059323536	0,095417737	0,083697249	0,094591156	0,05158439
	Estadístico t	-20,43394228	-13,96190177	7,509189534	-19,46955854	-25,34841661	-14,36610481	7,576307038
	Probabilidad	3,22998E-79	1,24428E-41	1,17832E-13	6,43871E-76	8,6903E-119	6,74652E-44	1,41916E-13
Ln X(t)	Coefficientes	0,384006463	0,226298739	0,146824053	0,331576794	0,397735958	0,270635859	0,090485646
	Error típico	0,009042963	0,005475146	0,005022515	0,007392472	0,00665924	0,007246235	0,004882143
	Estadístico t	42,46467266	41,33199939	29,2331761	44,85330468	59,72693342	37,34848138	18,53400232
	Probabilidad	3,1026E-236	1,6745E-246	2,09E-141	6,6379E-285	0	2,2824E-215	1,55078E-60
Estadísticas de la regresión	Coef. de correlación múltiple	0,784201015	0,737444507	0,650175632	0,746848091	0,835582308	0,697413355	0,610547371
	Coef. de determinación R ²	0,614971231	0,5438244	0,422728353	0,557782072	0,698197793	0,486385388	0,372768092
	R ² ajustado	0,614630196	0,543506064	0,42223369	0,557504819	0,698002072	0,486036702	0,371682916
	Error típico	1,125919087	0,955456167	0,928697437	1,12760744	0,999372394	1,062755069	0,791298212
	Observaciones	1131	1435	1169	1597	1544	1475	580

Fuente: DANE, cálculos de autores.

Anexo 7: Tabla clasificación de firmas por región 1997-2007.

Region	Tipo de Firma	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Caribe	Continuas	1.015	1.048	985	1.158	1.266	1.333	1.344	1.495	1.502	1.591	1.616
	NEN	822	781	927	984	979	920	1.131	1.392	1.240	1.122	1.156
	NEX	776	789	844	754	876	912	909	980	1.385	1.151	1.097
	Efecto Neto	46	-8	83	230	103	8	222	412	-145	-29	59
Bogota	Continuas	654	422	192	225	225	234	212	490	5.163	6.277	6.664
	NEN	740	453	433	528	515	521	664	9.729	7.448	6.694	6.580
	NEX	1.314	972	683	400	528	506	543	386	5.056	6.334	6.307
	Efecto Neto	-574	-519	-250	128	-13	15	121	9.343	2.392	360	273
Central Norte	Continuas	573	553	536	673	743	780	750	820	669	974	1.001
	NEN	587	599	603	507	666	555	592	956	1.062	734	901
	NEX	529	607	616	466	437	629	585	522	1.107	757	707
	Efecto Neto	58	-8	-13	41	229	-74	7	434	-45	-23	194
Central Sur	Continuas	4.974	5.215	5.305	5.802	6.377	6.875	6.881	5.694	3.591	3.442	3.222
	NEN	6.146	4.717	4.307	4.689	5.192	5.226	5.685	3.616	2.564	2.213	2.021
	NEX	5.498	5.905	4.627	3.810	4.114	4.694	5.220	6.872	5.719	2.713	2.433
	Efecto Neto	648	-1.188	-320	879	1.078	532	465	-3.256	-3.155	-500	-412
Central Occidente	Continuas	2.485	2.564	2.359	2.898	3.318	3.628	3.852	4.283	4.214	4.989	5.025
	NEN	2.339	1.644	2.056	2.240	2.465	2.425	2.787	3.792	3.910	3.029	2.909
	NEX	2.246	2.260	1.849	1.517	1.820	2.155	2.201	2.356	3.861	3.135	2.993
	Efecto Neto	93	-616	207	723	645	270	586	1.436	49	-106	-84
Pacifica	Continuas	1.446	1.478	1.260	1.605	1.755	1.929	1.979	2.121	1.927	2.223	2.260
	NEN	1.508	1.031	1.275	1.297	1.423	1.392	1.479	1.921	1.801	1.474	1.315
	NEX	1.945	1.476	1.249	930	1.147	1.249	1.342	1.337	2.115	1.505	1.437
	Efecto Neto	-437	-445	26	367	276	143	137	584	-314	-31	-122
Nuevos Departamentos	Continuas	273	280	47	45	51	55	62	73	83	56	56
	NEN	51	56	54	63	66	69	96	182	139	110	129
	NEX	43	44	289	56	57	62	62	85	172	166	110
	Efecto Neto	8	12	-235	7	9	7	34	97	-33	-56	19

Nota: Efecto neto corresponde a la diferencia entre las firmas entrantes y las salientes.

Fuente: DANE, cálculos de autores.

Anexo 8: Tabla Departamentos. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento de las exportaciones entre t-1 y t.

Departamento	Tasa de Variación de las exportaciones	Contribución de las continuas			Contribución de las entrantes			Contribución de salientes		
		Participación en exportaciones de t-1	Contribución al total	Tasa de Variación de las exportaciones de las continuas	Ingreso de firmas	Contribución al total	Exportaciones de las firmas entrantes menos las de la firma promedio	Salida de firmas	Contribución al total	Exportaciones de las firmas salientes menos las de la firma promedio
ANTIOQUIA	2%	94%	89%	2%	44%	258%	-39%	39%	-248%	-34%
ATLANTICO	15%	86%	75%	13%	44%	104%	-28%	40%	-78%	-28%
BOGOTA	23%	60%	26%	10%	93%	209%	-44%	57%	-136%	-25%
BOLIVAR	1%	94%	-136%	-2%	40%	542%	-33%	38%	-306%	-34%
BOYACA	13%	89%	85%	13%	28%	93%	-16%	25%	-77%	-15%
CALDAS	14%	88%	56%	9%	34%	113%	-19%	32%	-69%	-23%
CAQUETA	-4%	10%	4%	-2%	37%	-2030%	51%	92%	2127%	0%
CAUCA	-3%	79%	104%	-4%	40%	-766%	-19%	35%	762%	-14%
CESAR	16%	90%	95%	17%	30%	67%	-19%	27%	-62%	-18%
CORDOBA	8%	88%	52%	5%	57%	166%	-44%	55%	-118%	-46%
CUNDINAMARCA	12%	85%	82%	12%	39%	128%	-23%	44%	-110%	-31%
CHOCO	-11%	75%	-105%	16%	82%	-124%	-68%	68%	330%	-31%
HUILA	-3%	96%	83%	-2%	32%	-119%	-29%	25%	136%	-21%
GUAJIRA	4%	92%	79%	4%	27%	197%	-19%	29%	-176%	-22%
MAGDALENA	5%	83%	28%	2%	39%	385%	-21%	38%	-314%	-23%
META	3%	97%	123%	4%	27%	77%	-24%	28%	-99%	-25%
NARIÑO	15%	73%	39%	8%	33%	219%	-1%	33%	-158%	-10%
N. DE SANTANDER	7%	89%	53%	4%	46%	187%	-33%	38%	-139%	-29%
QUINDIO	19%	74%	47%	12%	37%	167%	-6%	31%	-114%	-10%
RISARALDA	6%	79%	-27%	-2%	42%	451%	-17%	38%	-324%	-20%
SANTANDER	3%	43%	36%	2%	43%	147%	-39%	41%	-83%	-39%
SUCRE	2%	87%	-42%	-1%	35%	737%	-21%	31%	-595%	-20%
TOLIMA	12%	95%	94%	12%	36%	42%	-31%	33%	-36%	-29%
VALLE	4%	84%	105%	5%	43%	387%	-27%	42%	-392%	-26%
ARAUCA	-7%	97%	89%	-7%	41%	-39%	-39%	36%	50%	-32%
CASANARE	-6%	97%	84%	-5%	34%	-40%	-32%	32%	56%	-29%
PUTUMAYO	-3%	97%	73%	-2%	17%	-103%	-15%	19%	130%	-16%
SAN ANDRES	-5%	51%	-38%	4%	58%	-846%	-13%	63%	984%	-10%
AMAZONAS	1%	33%	156%	3%	112%	9240%	-46%	68%	-9296%	-1%
GUAJINIA	0%	18%	-252%	4%	125%	-27636%	-53%	73%	27988%	0%
GUAVIARE	16%	18%	-8%	-7%	1%	338%	53%	37%	-230%	0%
VAUPES	17%	18%	0%	0%	34%	540%	56%	73%	-440%	1%
VICHADA	-50%	35%	2%	-3%	61%	-79%	-22%	102%	177%	-13%

Nota: Corresponde a la media anual 1996-2007

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 9: Tabla Región Bogotá. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.

Bogota	Tasa de Variacion de las exportaciones	Contribucion de las continuas			Contribucion de las entrantes			Contribucion de salientes		
		Participacion en exportaciones de t-1	Contribucion al total	Tasa de Variacion de las exportaciones de las continuas	Ingreso de firmas	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas entrantes menos las de la firma promedio	Salida de firmas (-)	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas salientes menos las de la firma promedio (-)
1997	-3%	84%	-184%	6%	38%	-407%	-26%	-67%	691%	47%
1998	-31%	77%	56%	-23%	37%	-53%	-20%	-80%	97%	49%
1999	-76%	36%	25%	-53%	67%	-47%	-31%	-105%	122%	12%
2000	60%	46%	26%	34%	59%	128%	17%	-45%	-54%	13%
2001	-37%	58%	-15%	10%	81%	-56%	-60%	-83%	172%	19%
2002	-36%	70%	43%	-22%	83%	-56%	-63%	-80%	113%	40%
2003	124%	24%	-7%	-36%	34%	115%	109%	-27%	-8%	17%
2004	114%	30%	33%	127%	475%	95%	-367%	-19%	-28%	-13%
2005	47%	74%	67%	42%	56%	71%	-23%	-38%	-39%	20%
2006	42%	78%	38%	20%	42%	84%	-7%	-40%	-22%	31%
2007	18%	85%	42%	9%	46%	112%	-25%	-44%	-53%	34%
Media Anual	21%	60%	30%	10%	93%	226%	-45%	-57%	-156%	24%
Media Anual hasta 2005	19%	55%	28%	10%	103%	271%	-52%	-61%	-198%	23%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 10: Tabla Región Caribe. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.

Caribe	Tasa de Variación de las exportaciones	Contribucion de las continuas			Contribucion de las entrantes			Contribucion de salientes		
		Participacion en exportaciones de t-1	Contribucion al total	Tasa de Variación de las exportaciones de las continuas	Ingreso de firmas	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas entrantes menos las de la firma promedio	Salida de firmas (-)	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas salientes menos las de la firma promedio (-)
1997	3%	90%	72%	3%	31%	312%	-21%	-30%	-284%	20%
1998	15%	91%	113%	19%	28%	50%	-20%	-28%	-63%	18%
1999	0%	90%	6964%	2%	35%	34641%	-26%	-32%	-41505%	21%
2000	7%	92%	166%	12%	42%	79%	-36%	-32%	-145%	22%
2001	14%	85%	11%	2%	36%	155%	-15%	-33%	-66%	23%
2002	-16%	89%	95%	-17%	38%	-62%	-27%	-37%	67%	26%
2003	41%	91%	98%	45%	34%	22%	-25%	-27%	-20%	19%
2004	0%	94%	-408%	-2%	48%	1608%	-41%	-34%	-1100%	29%
2005	6%	97%	153%	9%	37%	23%	-35%	-41%	-76%	37%
2006	9%	96%	81%	8%	37%	47%	-32%	-38%	-28%	35%
2007	12%	95%	97%	13%	37%	44%	-32%	-35%	-41%	30%
Media Anual	8%	92%	93%	8%	37%	101%	-28%	-33%	-94%	26%
Media Anual hasta 2005	8%	91%	94%	8%	37%	118%	-27%	-33%	-112%	24%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 11: Tabla Región Central Norte. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.

Central Norte	Tasa de Variación de las exportaciones	Contribucion de las continuas			Contribucion de las entrantes			Contribucion de salientes		
		Participacion en exportaciones de t-1	Contribucion al total	Tasa de Variacion de las exportaciones de las continuas	Ingreso de firmas	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas entrantes menos las de la firma promedio	Salida de firmas (-)	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas salientes menos las de la firma promedio (-)
1997	-3%	94%	91%	-3%	34%	-164%	-29%	-31%	173%	25%
1998	-2%	97%	-27%	0%	33%	-131%	-31%	-34%	258%	30%
1999	20%	91%	70%	15%	30%	58%	-18%	-30%	-28%	25%
2000	-9%	97%	64%	-6%	32%	-21%	-30%	-30%	56%	25%
2001	7%	98%	107%	8%	38%	32%	-35%	-25%	-40%	22%
2002	1%	95%	-53%	-1%	29%	513%	-23%	-32%	-360%	28%
2003	9%	95%	72%	7%	31%	77%	-24%	-30%	-49%	26%
2004	15%	93%	15%	2%	47%	90%	-34%	-26%	-5%	25%
2005	-9%	93%	88%	-8%	53%	-73%	-46%	-55%	85%	47%
2006	11%	92%	37%	4%	37%	105%	-26%	-39%	-42%	34%
2007	-2%	94%	104%	-2%	50%	-306%	-44%	-39%	302%	33%
Media Anual	3%	94%	41%	1%	38%	191%	-31%	-34%	-132%	29%
Media Anual hasta 2005	3%	95%	46%	2%	36%	192%	-30%	-33%	-138%	28%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 12: Tabla Región Central Occidente. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.

Central Occidente	Tasa de Variación de las exportaciones	Contribucion de las continuas			Contribucion de las entrantes			Contribucion de salientes		
		Participacion en exportaciones de t-1	Contribucion al total	Tasa de Variacion de las exportaciones de las continuas	Ingreso de firmas	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas entrantes menos las de la firma promedio	Salida de firmas (-)	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas salientes menos las de la firma promedio (-)
1997	6%	94%	103%	7%	44%	94%	-39%	-43%	-97%	37%
1998	-3%	94%	237%	-7%	32%	-311%	-24%	-44%	174%	39%
1999	27%	87%	64%	20%	38%	66%	-20%	-35%	-31%	26%
2000	-9%	92%	45%	-4%	52%	-61%	-47%	-35%	116%	25%
2001	-7%	95%	90%	-7%	49%	-66%	-44%	-36%	75%	31%
2002	4%	95%	-10%	0%	40%	177%	-34%	-36%	-67%	33%
2003	1%	96%	110%	1%	45%	338%	-41%	-36%	-348%	31%
2004	6%	97%	104%	6%	55%	58%	-51%	-34%	-63%	30%
2005	15%	85%	104%	19%	44%	95%	-30%	-44%	-99%	28%
2006	-2%	93%	123%	-3%	38%	-339%	-31%	-39%	316%	32%
2007	-7%	95%	92%	-7%	38%	-62%	-33%	-39%	70%	34%
Media Anual	3%	93%	69%	2%	43%	237%	-36%	-38%	-206%	32%
Media Anual hasta 2005	5%	93%	75%	4%	44%	162%	-37%	-38%	-137%	31%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 13: Tabla Región Central Sur. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.

Central Sur	Tasa de Variación de las exportaciones	Contribucion de las continuas			Contribucion de las entrantes			Contribucion de salientes		
		Participacion en exportaciones de t-1	Contribucion al total	Tasa de Variación de las exportaciones de las continuas	Ingreso de firmas	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas entrantes menos las de la firma promedio	Salida de firmas (-)	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas salientes menos las de la firma promedio (-)
1997	8%	93%	96%	8%	55%	91%	-48%	-49%	-87%	42%
1998	8%	95%	175%	15%	40%	27%	-37%	-50%	-102%	41%
1999	17%	91%	71%	14%	38%	67%	-27%	-41%	-37%	35%
2000	3%	96%	95%	3%	47%	129%	-43%	-39%	-124%	35%
2001	9%	94%	21%	2%	47%	110%	-37%	-37%	-31%	34%
2002	8%	93%	62%	6%	43%	101%	-34%	-38%	-63%	33%
2003	-7%	91%	121%	-10%	48%	-125%	-39%	-44%	104%	37%
2004	8%	92%	81%	7%	27%	114%	-19%	-52%	-95%	45%
2005	6%	92%	133%	9%	26%	112%	-19%	-59%	-145%	49%
2006	-6%	90%	142%	-9%	37%	-186%	-26%	-45%	144%	37%
2007	11%	90%	142%	17%	34%	74%	-26%	-40%	-115%	28%
Media Anual	6%	93%	87%	6%	40%	134%	-32%	-45%	-121%	38%
Media Anual hasta 2005	7%	93%	83%	6%	41%	113%	-34%	-45%	-96%	39%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 14: Tabla Región Nuevos Departamentos. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.

Nuevos	Tasa de Variación de las exportaciones	Contribucion de las continuas			Contribucion de las entrantes			Contribucion de salientes		
		Participacion en exportaciones de t-1	Contribucion al total	Tasa de Variación de las exportaciones de las continuas	Ingreso de firmas	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas entrantes menos las de la firma promedio	Salida de firmas (-)	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas salientes menos las de la firma promedio (-)
1997	10%	97%	83%	9%	13%	41%	-8%	-11%	-24%	8%
1998	31%	98%	109%	35%	12%	2%	-12%	-10%	-11%	6%
1999	14%	96%	98%	14%	12%	31%	-8%	-66%	-29%	62%
2000	-34%	98%	89%	-31%	44%	-1%	-44%	-39%	12%	35%
2001	-30%	99%	100%	-30%	40%	-3%	-39%	-34%	2%	34%
2002	-1%	96%	962%	-7%	35%	-999%	-28%	-31%	137%	30%
2003	-25%	95%	85%	-22%	56%	-14%	-52%	-36%	28%	29%
2004	-11%	99%	97%	-11%	85%	-10%	-83%	-39%	13%	38%
2005	-2%	99%	152%	-3%	43%	-85%	-41%	-53%	33%	52%
2006	-3%	95%	39%	-1%	39%	-103%	-35%	-58%	164%	53%
2007	5%	96%	237%	11%	54%	24%	-53%	-46%	-161%	39%
Media Anual	-4%	97%	79%	-3%	39%	-61%	-37%	-39%	82%	35%
Media Anual hasta 2005	-5%	97%	97%	-5%	38%	-50%	-35%	-36%	52%	33%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 15: Tabla Región Pacífica. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y

t.

Pacífica	Tasa de Variación de las exportaciones	Contribución de las continuas			Contribución de las entrantes			Contribución de salientes		
		Participación en exportaciones de t-1	Contribución al total	Tasa de Variación de las exportaciones de las continuas	Ingreso de firmas	Contribución al total	Exportaciones de las firmas entrantes menos las de la firma promedio	Salida de firmas (-)	Contribución al total	Exportaciones de las firmas salientes menos las de la firma promedio (-)
1997	14%	79%	206%	36%	38%	103%	-24%	-49%	-209%	20%
1998	20%	81%	39%	10%	29%	123%	-4%	-41%	-62%	28%
1999	-10%	71%	4%	-1%	47%	-235%	-23%	-46%	331%	12%
2000	11%	71%	-26%	-4%	47%	333%	-11%	-34%	-207%	11%
2001	-5%	88%	-131%	8%	49%	-119%	-42%	-39%	350%	21%
2002	18%	90%	47%	9%	39%	85%	-24%	-35%	-32%	29%
2003	13%	81%	-66%	-10%	41%	233%	-12%	-37%	-67%	29%
2004	-1%	80%	-1009%	9%	54%	-2381%	-38%	-38%	3490%	14%
2005	-5%	85%	-18%	1%	45%	-255%	-33%	-53%	373%	35%
2006	-12%	91%	79%	-11%	41%	-60%	-34%	-42%	80%	32%
2007	-9%	92%	77%	-8%	37%	-76%	-30%	-40%	99%	31%
Media Anual	3%	83%	95%	4%	42%	567%	-25%	-41%	-563%	24%
Media Anual hasta 2005	6%	81%	88%	6%	43%	338%	-23%	-41%	-326%	22%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 16: Tabla Colombia. Contribución de la entrada y salida de firmas al crecimiento total de las exportaciones entre t-1 y t.

Nacional	Tasa de Variación de las exportaciones	Contribucion de las continuas			Contribucion de las entrantes			Contribucion de salientes		
		Participacion en exportaciones de t-1	Contribucion al total	Tasa de Variacion de las exportaciones de las continuas	Ingreso de firmas	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas entrantes menos las de la firma promedio	Salida de firmas (-)	Contribucion al total	Exportaciones de las firmas salientes menos las de la firma promedio (-)
1997	8%	96%	120%	10%	55%	41%	-52%	-56%	-61%	51%
1998	-6%	96%	112%	-7%	37%	-77%	-32%	-64%	65%	60%
1999	6%	97%	107%	7%	36%	40%	-34%	-48%	-47%	45%
2000	12%	98%	98%	12%	46%	15%	-44%	-34%	-13%	33%
2001	-6%	98%	106%	-7%	53%	-33%	-51%	-37%	27%	35%
2002	-3%	98%	83%	-3%	43%	-38%	-41%	-40%	55%	38%
2003	10%	98%	89%	9%	47%	24%	-45%	-36%	-13%	35%
2004	24%	97%	91%	23%	45%	16%	-41%	-35%	-7%	33%
2005	23%	96%	81%	20%	47%	28%	-40%	-44%	-9%	42%
Media Anual	8%	97%	90%	7%	45%	41%	-42%	-44%	-32%	41%

Fuente: Eaton *et al.* (2007).

Anexo 17: Tabla precios implícitos para principales productos Colombianos 1996-2007.

Año	Petróleo		Carbón		Café	
	Dólar por Ton.	Variacion	Dólar por Ton.	Variacion	Dólar por Kilo	Variacion
1996	146,3		33,8		2,8	
1997	125,4	-14%	34,1	1%	3,8	37%
1998	84,6	-33%	30,8	-10%	3,1	-18%
1999	119,7	41%	27,9	-9%	2,4	-22%
2000	194,4	62%	26,1	-7%	2,3	-8%
2001	162,5	-16%	30,4	17%	1,5	-34%
2002	163,9	1%	30,5	0%	1,5	-3%
2003	197,1	20%	27,5	-10%	1,5	5%
2004	254,2	29%	35,1	28%	1,8	17%
2005	339,8	34%	45,5	30%	2,6	44%
2006	395,7	16%	46,7	3%	2,6	2%
2007	453,7	15%	48,8	4%	2,9	10%
Media Anual	219,8	14%	34,8	4%	2,4	3%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 18: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Bogotá 1996-2007.

BOGOTA														
DESTINOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL	% TOTAL
VENEZUELA	18099786,2	18158452,44	10192405,33	9995733	16658887	15366767	8729601	7200415	82564071,88	112250163,8	146713706,8	231872581,8	677802571,2	32%
EEUU	5780743,861	6042673,999	6969319,467	771933	6803428	814137	1212088	2107252	26544754,97	54401451,84	136310883,2	132485129,5	380243794,8	18%
ECUADOR	7055741,78	6323921,073	2929959,27	384963	1295599	1345641	988625	27629854	37658791,24	65205914,8	82352789,72	79036381,4	312208181,3	15%
PERU	3227830,291	1504977,845	670111,0295	223633	342815	301219	479168	13692309	17256818,63	23555132,96	27724283,32	41028916,51	130007214,6	6%
DR	2499105,812	2434585,046	2956341,198	498290	419678	338965	541886	375311	2681665,255	8285132,432	16252842,17	29036395,74	66320197,65	3%
MEXICO	2844005,724	4898697,714	1447281,732	1782815	945395	283148	353963	2469303	10187519,24	9842396,72	15526611,66	13292330,8	63873467,59	3%
BRASIL	685242,6703	645668,1083	259058,9512	32402	131611	31483	62254	2233377	13506993,5	6830639,8	11503675,67	17943684,26	53866089,96	3%
CHILE	2089229,066	2046656,145	1253253,175	411075	948173	597555	198645	370105	6015428,909	14166047,7	10409138,39	13651745,8	52157052,19	2%
PANAMA	816958,9241	704689,4387	323179,8844	618282	542685	371692	624072	1152493	6979386,343	7655694,424	15148533,49	15291745,72	50229412,23	2%
COSTA RICA	195526,3404	162830,7907	428197,8927	166968	380025	184771	341466	1512750	1925805,551	3656136,189	6617805,264	12009778,87	27582060,9	1%
ROW	9297842,497	8144925,598	9803582,458	1763675	2298208	1459205	1164524	3465828	22087094,42	59775323,14	89034549,46	85395084,35	293689841,9	14%
BOGOTA	52592013,17	51068078,19	37232690,39	16649769	30766504	21094583	14696292	62208997	227408329,9	365624033,8	557594819,1	671043774,8	2107979884	100%
	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	CPA
VENEZUELA	34%	36%	27%	60%	54%	73%	59%	12%	36%	31%	26%	35%	32%	40%
EEUU	11%	12%	19%	5%	22%	4%	8%	3%	12%	15%	24%	20%	18%	13%
ECUADOR	13%	12%	8%	2%	4%	6%	7%	44%	17%	18%	15%	12%	15%	13%
PERU	6%	3%	2%	1%	1%	1%	3%	22%	8%	6%	5%	6%	6%	5%
DR	5%	5%	8%	3%	1%	2%	4%	1%	1%	2%	3%	4%	3%	3%
MEXICO	5%	10%	4%	11%	3%	1%	2%	4%	4%	3%	3%	2%	3%	4%
BRASIL	1%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	4%	6%	2%	2%	3%	3%	2%
CHILE	4%	4%	3%	2%	3%	3%	1%	1%	3%	4%	2%	2%	2%	3%
PANAMA	2%	1%	1%	4%	2%	2%	4%	2%	3%	2%	3%	2%	2%	2%
COSTA RICA	0%	0%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	1%	1%	1%	2%	1%	1%
ROW	18%	16%	26%	11%	7%	7%	8%	6%	10%	16%	16%	13%	14%	13%
BOGOTA	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 19: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Caribe 1996-2007.

DESTINOS	CARIBE														TOTAL	% TOTAL
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007				
EEUU	4.785.719.405	4.397.816.436	4.786.627.405	6.837.463.381	8.542.839.196	12.412.509.083	9.833.227.247	15.514.668.130	16.181.229.125	19.843.149.146	23.712.348.990	24.475.765.292	151.323.362.835	28%		
HOLANDA (NETHE	4.063.682.722	2.954.016.263	3.675.573.692	2.148.061.422	1.633.552.764	2.298.939.690	2.920.913.251	9.352.770.787	8.792.940.128	7.927.670.438	9.097.243.327	12.425.958.212	67.291.322.695	12%		
UK	2.225.517.985	2.231.918.402	2.792.500.918	3.213.117.116	4.801.661.656	6.204.114.812	2.231.087.508	2.305.958.899	2.590.234.607	2.606.139.045	3.416.931.343	3.598.041.349	38.217.223.637	7%		
ALEMANIA	2.447.074.056	3.566.099.071	4.787.320.295	4.753.183.223	5.164.234.176	5.124.642.618	3.385.111.184	696.854.336	743.088.010	475.929.770	530.904.586	1.044.898.182	32.719.339.507	6%		
ISRAEL	1.000.205.216	1.644.873.731	2.440.074.907	1.614.345.180	844.938.788	2.324.890.478	2.728.413.289	2.910.292.127	2.812.806.291	4.349.257.860	3.760.734.681	3.114.667.263	29.545.499.811	5%		
ESPAÑA	2.034.126.346	1.397.092.925	2.789.049.800	1.910.409.772	2.218.575.472	1.873.319.206	2.162.714.755	2.870.099.490	3.772.600.493	2.167.107.317	2.431.827.071	2.932.647.060	28.559.569.706	5%		
PORUTGAL	1.134.527.378	1.671.826.859	1.743.358.216	2.224.599.134	2.560.956.320	1.891.245.851	1.094.687.332	2.394.486.677	2.198.536.462	2.500.889.040	2.758.107.453	2.877.521.911	25.050.742.635	5%		
ITALIA	529.576.055	1.275.833.422	2.018.226.210	1.634.462.009	1.837.090.798	1.396.510.348	1.415.541.473	2.609.750.458	2.768.639.195	2.622.692.775	1.913.887.156	2.226.892.663	22.249.102.563	4%		
CANADA	394.434.953	658.980.572	1.200.237.625	1.618.594.543	1.371.981.925	2.106.868.967	2.135.686.970	1.887.355.402	1.151.529.771	2.320.678.564	1.910.999.833	1.748.095.757	18.505.444.882	3%		
DINAMARCA	2.401.423.901	2.801.210.770	1.267.534.424	1.110.271.774	684.666.508	280.681.425	900.606.217	2.468.534.996	1.214.312.353	931.347.263	1.398.399.785	2.731.667.643	18.190.657.059	3%		
ROW	7.387.638.539	6.779.131.108	6.739.587.440	7.184.698.245	7.041.286.962	6.276.742.866	6.994.962.335	11.533.486.309	12.575.965.361	12.200.103.351	12.715.176.833	14.912.093.506	112.340.872.856	21%		
CARIBE	28403926555	29378799559	34240090932	34249205800	36701784566	42190465343	35802951560	54544257612	54801881796	57944964568	63646561058	72088248837	5,43993E+11	100%		
	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	CPA		
EEUU	17%	15%	14%	20%	23%	29%	27%	28%	30%	34%	37%	34%	28%	26%		
HOLANDA (NETHE	14%	10%	11%	6%	4%	5%	8%	17%	16%	14%	14%	17%	12%	12%		
UK	8%	8%	8%	9%	13%	15%	6%	4%	5%	4%	5%	5%	7%	8%		
ALEMANIA	9%	12%	14%	14%	14%	12%	9%	1%	1%	1%	1%	1%	6%	7%		
ISRAEL	4%	6%	7%	5%	2%	6%	8%	5%	5%	8%	6%	4%	5%	5%		
ESPAÑA	7%	5%	8%	6%	6%	4%	6%	5%	7%	4%	4%	4%	5%	5%		
PORUTGAL	4%	6%	5%	6%	7%	4%	3%	4%	4%	4%	4%	4%	5%	5%		
ITALIA	2%	4%	6%	5%	5%	3%	4%	5%	5%	5%	3%	3%	4%	4%		
CANADA	1%	2%	4%	5%	4%	5%	6%	3%	2%	4%	3%	2%	3%	3%		
DINAMARCA	8%	10%	4%	3%	2%	1%	3%	5%	2%	2%	2%	4%	3%	4%		
ROW	26%	23%	20%	21%	19%	15%	20%	21%	23%	21%	20%	21%	21%	21%		
CARIBE	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 20: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Central Norte 1996-2007.

CENTRAL NORTE														
DESTINOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL	% TOTAL
EEUU	2.547.447.203	2.036.989.382	2.541.319.924	3.397.700.045	3.164.594.700	4.043.951.063	4.008.594.242	4.122.611.067	3.754.730.137	3.543.997.659	4.174.267.583	3.955.691.437	41.291.894.443	64%
VENEZUELA	169.879.750	215.241.870	159.825.183	195.958.807	322.938.388	339.025.156	307.317.800	216.594.955	220.734.161	254.627.987	318.000.902	459.167.877	3.179.312.836	5%
PUERTO RICO	215.005.297	435.322.579	365.576.414	376.645.083	81.935.315	38.130.825	93.814.176	200.735.705	222.171.485	34.461.596	13.973.784	33.012.904	2.110.785.162	3%
ANT. HOLANDESAS	372.402.414	545.935.343	596.249.839	173.609.248	160.045.641	4.675.000	283.655	1.277.654	200.889.712	24.422.333	20.005.451	538.860	2.100.335.149	3%
DR	1.327.780	1.252.670	1.461.721	624.148	1.107.094	5.017.723	66.467.443	399.588.560	429.840.288	376.115.520	369.256.032	425.204.632	2.077.263.613	3%
PERU	588.019.556	485.834.747	118.908.769	66.285.579	79.629.315	54.486.634	111.690.736	125.662.057	62.329.865	86.072.641	45.587.889	35.646.023	1.860.153.812	3%
PANAMA	52.548.802	65.093.589	13.364.562	123.667.322	172.541.085	212.790.711	74.800.159	49.848.872	142.113.379	302.617.790	301.895.991	202.456.125	1.713.738.386	3%
MEXICO	7.411.548	39.615.912	34.081.505	206.413.803	187.249.116	70.860.105	237.825	102.208.150	353.542.229	274.682.495	216.508.032	41.544.960	1.534.355.680	2%
BRASIL	127.923.528	212.281.894	179.585.730	214.868.717	229.988.177	67.808.387	59.928.358	925.678	3.795.165	23.005.703	159.682.468	145.333.172	1.425.126.978	2%
BAHAMAS	152.558	3.793.866	23.182	36.195.413	132.584.441	36.058.588	141.160.966	118.177.034	216.153.882	272.314.579	40.353.446	1.408	996.969.363	2%
ROW	373.242.182	269.181.617	228.722.751	378.855.682	202.327.065	199.438.459	263.402.616	259.192.893	883.768.090	742.619.520	964.485.627	1.201.178.185	5.966.414.688	9%
CENTRAL NORTE	4455360620	4310543467	4239119582	5170823847	4734940336	5072242652	5127697977	5596822624	6490068392	5934937823	6624017205	6499775585	64256350110	100%
	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	CPA
EEUU	57%	47%	60%	66%	67%	80%	78%	74%	58%	60%	63%	61%	64%	64%
VENEZUELA	4%	5%	4%	4%	7%	7%	6%	4%	3%	4%	5%	7%	5%	5%
PUERTO RICO	5%	10%	9%	7%	2%	1%	2%	4%	3%	1%	0%	1%	3%	4%
ANT. HOLANDESAS	8%	13%	14%	3%	3%	0%	0%	0%	3%	0%	0%	0%	3%	4%
DR	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	7%	7%	6%	6%	7%	3%	3%
PERU	13%	11%	3%	1%	2%	1%	2%	2%	1%	1%	1%	1%	3%	3%
PANAMA	1%	2%	0%	2%	4%	4%	1%	1%	2%	5%	5%	3%	3%	3%
MEXICO	0%	1%	1%	4%	4%	1%	0%	2%	5%	5%	3%	1%	2%	2%
BRASIL	3%	5%	4%	4%	5%	1%	1%	0%	0%	0%	2%	2%	2%	2%
BAHAMAS	0%	0%	0%	1%	3%	1%	3%	2%	3%	5%	1%	0%	2%	1%
ROW	8%	6%	5%	7%	4%	4%	5%	5%	14%	13%	15%	18%	9%	9%
CENTRAL NORTE	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 21: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Central Occidente 1996-2007.

CENTRAL OCCIDENTE														
DESTINOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL	% TOTAL
EEUU	991.184.508	1.047.919.132	1.042.699.744	1.351.456.862	1.162.773.861	1.022.552.723	1.062.795.799	1.059.484.149	1.091.707.471	1.237.957.512	1.183.396.299	813.176.713	13.067.104.774	42%
BELGICA	390.581.713	437.448.311	423.629.809	397.711.759	320.027.505	340.539.524	377.423.505	313.628.987	390.547.980	447.224.109	433.312.845	324.817.638	4.596.893.684	15%
ALEMANIA	18.501.489	11.042.089	39.283.650	147.626.347	149.702.488	171.845.983	180.207.885	231.076.801	157.662.945	197.587.959	245.406.587	409.645.333	1.959.589.556	6%
VENEZUELA	101.543.124	106.693.160	120.719.109	137.150.475	137.029.598	180.105.136	128.552.633	98.680.748	159.057.925	183.872.594	241.547.740	327.967.348	1.922.919.591	6%
ITALIA	101.579.914	79.792.114	63.799.133	144.154.511	153.480.891	120.597.388	103.410.731	144.438.950	133.273.923	123.841.027	99.651.004	118.822.218	1.386.841.802	4%
ECUADOR	59.018.755	76.212.523	71.478.668	44.777.110	58.913.188	71.830.437	89.842.140	92.534.315	103.544.939	123.151.284	108.699.844	114.682.686	1.014.685.888	3%
PORUGAL	5.114.510	109.367	24.495.251	9.080.482	36.852.467	42.657.645	69.612.750	71.145.489	96.643.599	101.539.442	89.735.246	104.198.280	651.184.529	2%
PERU	100.487.098	87.871.031	62.345.138	53.393.067	36.085.457	27.995.829	28.049.457	29.675.933	45.273.832	66.088.986	46.289.430	47.334.161	630.889.419	2%
RUSIA	41.175.380	75.922.622	58.761.097	53.463.689	30.622.843	25.749.402	19.023.565	21.893.705	27.829.580	32.406.097	14.839.532	22.574.001	424.261.514	1%
JAPON	4.149.399	3.924.903	3.387.838	31.452.016	32.255.466	31.300.047	38.383.114	37.331.969	42.677.021	34.354.595	32.835.285	33.030.376	325.082.028	1%
ROW	245.763.749	260.328.989	219.447.150	436.562.292	456.285.499	363.327.013	394.118.193	421.618.785	417.580.265	564.484.088	553.408.388	519.843.230	4.852.767.641	16%
CENTRAL OCCIDENTE	2059099637	2187264241	2130046587	2806828611	2574029262	2398501128	2491419772	2521509831	2665799479	3112507693	3049122200	2836091984	30832220426	100%
	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	CPA
EEUU	48%	48%	49%	48%	45%	43%	43%	42%	41%	40%	39%	29%	42%	43%
BELGICA	19%	20%	20%	14%	12%	14%	15%	12%	15%	14%	14%	11%	15%	15%
ALEMANIA	1%	1%	2%	5%	6%	7%	7%	9%	6%	6%	8%	14%	6%	6%
VENEZUELA	5%	5%	6%	5%	5%	8%	5%	4%	6%	6%	8%	12%	6%	6%
ITALIA	5%	4%	3%	5%	6%	5%	4%	6%	5%	4%	3%	4%	4%	5%
ECUADOR	3%	3%	3%	2%	2%	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	3%	3%
PORUGAL	0%	0%	1%	0%	1%	2%	3%	3%	4%	3%	3%	4%	2%	2%
PERU	5%	4%	3%	2%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
RUSIA	2%	3%	3%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	1%
JAPON	0%	0%	0%	1%	1%	1%	2%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%
ROW	12%	12%	10%	16%	18%	15%	16%	17%	16%	18%	18%	18%	16%	15%
CENTRAL OCCIDENTE	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 22: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Central Sur 1996-2007.

CENTRAL SUR														TOTAL	% TOTAL
DESTINOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007			
EEUU	1.489.809.247	1.710.612.999	2.066.248.728	2.544.317.798	2.490.592.619	2.373.922.939	2.304.500.769	1.986.942.747	2.039.702.332	2.062.533.721	2.077.188.536	2.118.564.407	25.264.936.843	59%	
PERU	324.226.107	271.138.787	183.868.276	162.216.292	207.173.231	335.537.071	563.246.915	550.320.937	683.352.733	644.605.178	556.945.914	567.629.332	5.050.260.773	12%	
VENEZUELA	69.503.865	93.485.029	115.403.330	95.933.950	128.117.748	179.348.714	191.960.928	110.301.366	148.679.338	136.148.155	120.855.697	144.229.647	1.533.967.766	4%	
MEXICO	24.140.856	4.855.169	15.653.543	25.528.937	13.541.817	50.568.246	102.514.304	136.732.882	142.489.317	460.378.023	150.745.103	259.239.577	1.386.387.776	3%	
ECUADOR	55.762.737	62.934.767	80.067.095	55.468.946	60.664.583	130.558.361	151.499.246	228.843.770	122.804.155	104.679.725	104.563.662	103.520.596	1.261.367.643	3%	
TRINIDAD Y TOB	89.313.565	67.842.334	79.453.215	51.429.043	131.109.440	167.976.188	69.414.824	73.203.219	41.437.615	95.496.575	72.317.227	113.647.316	1.052.640.562	2%	
BRASIL	35.446.023	13.768.247	7.950.570	33.469.349	56.686.082	23.838.948	20.414.147	34.093.059	54.452.731	35.734.324	110.147.727	261.774.346	687.775.552	2%	
PUERTO RICO	27.080.425	3.214.112	4.359.223	14.001.513	11.159.493	11.944.009	60.747.292	162.718.363	171.994.636	104.970.752	47.628.355	57.737.373	677.555.545	2%	
DR	12.234.158	11.349.181	10.497.080	15.693.595	20.486.622	12.594.016	55.847.836	92.556.212	82.687.493	107.053.317	63.340.363	45.943.500	530.283.374	1%	
ARGENTINA	5.386.913	36.102.655	42.069.080	4.772.341	10.424.392	5.002.746	15.372.049	1.386.836	94.477.930	78.657.814	66.836.519	31.306.920	391.796.195	1%	
ROW	212.164.911	260.399.431	148.104.915	276.471.844	250.774.838	392.242.740	468.081.139	339.738.395	425.125.421	444.043.319	659.039.445	774.319.219	4.650.505.618	11%	
CENTRAL SUR	2345068807	2535702712	2753675054	3279303608	3380730866	3683533977	4003599448	3716837786	4007203703	4274300904	4029608549	4477912233	42487477647	100%	
	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	CPA	
EEUU	64%	67%	75%	78%	74%	64%	58%	53%	51%	48%	52%	47%	59%	61%	
PERU	14%	11%	7%	5%	6%	9%	14%	15%	17%	15%	14%	13%	12%	12%	
VENEZUELA	3%	4%	4%	3%	4%	5%	3%	3%	4%	3%	3%	3%	4%	4%	
MEXICO	1%	0%	1%	1%	0%	1%	3%	4%	4%	11%	4%	6%	3%	3%	
ECUADOR	2%	2%	3%	2%	2%	4%	4%	6%	3%	2%	3%	2%	3%	3%	
TRINIDAD Y TOB	4%	3%	3%	2%	4%	5%	2%	2%	1%	2%	2%	3%	2%	3%	
BRASIL	2%	1%	0%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	3%	6%	2%	2%	
PUERTO RICO	1%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	4%	4%	2%	1%	1%	2%	1%	
DR	1%	0%	0%	0%	1%	0%	1%	2%	2%	3%	2%	1%	1%	1%	
ARGENTINA	0%	1%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	2%	2%	1%	1%	1%	
ROW	9%	10%	5%	8%	7%	11%	12%	9%	11%	10%	16%	17%	11%	11%	
CENTRAL SUR	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 23: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Nuevos Departamentos 1996-2007.

NUEVOS DEPARTAMENTOS															
DESTINOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL	% TOTAL	
EEUU	10.334.809.437	11.720.567.720	17.221.496.711	20.871.125.403	14.785.891.116	10.798.706.121	10.640.347.067	7.882.752.079	7.004.714.490	6.482.432.623	6.533.717.867	6.760.475.325	131.037.035.961	84%	
PERU	1.500.132.746	1.348.977.044	1.334.262.271	894.629.073	483.118.041	46.942.470	87.428.181	86.122.652	193.271.944	217.507.719	6.779	4.278	6.192.403.197	4%	
TRINIDAD Y TOB	675.074.970	502.850.356	704.570.009	397.940.241	813.166.329	769.768.269	213.844.331	302.067.239	163.272.330	352.156.292	273.466.901	444.201.306	5.612.378.573	4%	
PUERTO RICO	182.494.215	17	17	43.092.159	5.979	24.724	256.824.777	735.768.062	612.244.420	332.871.515	113.378.676	55.680.164	2.332.384.726	1%	
PANAMA	210.199.431	126.793.381	3.764	91.461.926	42.322.445	428.293.839	330.819.555	60.190	14.325.828	87.620.910	34.296	21.752	1.331.957.318	1%	
ARUBA	46.563.946	242.808.387	1.653	-	-	30.694	21.515	-	66.769.916	315.369.968	502.175.284	15	1.173.741.377	1%	
BRASIL	32.319.568	61.556.055	96.811	252.223.701	297.893.178	78.969.429	58.541.691	14.330.509	55.614.942	276	10.967.316	221.453.840	1.083.967.317	1%	
DR	7.717	6.669	129.870	-	-	-	-	288.916.242	245.905.976	340.224.852	141.300.048	66.857.483	1.083.348.857	1%	
COSTA RICA	235.803.976	208.342.159	34.577.520	500	582	34.381.633	447	55.960.160	136.094.056	37.268.695	40.026	30.362.263	772.832.017	0%	
ARGENTINA	48	226.660.375	313.925.511	-	36.692.653	624	-	-	753	4.760	-	1.503	577.286.227	0%	
ROW	229.483.206	428.118.476	736.484.687	780.861.013	62.333.441	78.077.612	565.052.580	130.510.504	20.898.169	161.837.892	470.679.283	843.313.818	4.507.650.682	3%	
NUEVOS DEPARTA	13446889261	14866680638	20345548823	23331334016	16521423765	12235195415	12152880144	9496487638	8513112824	8327295503	8045766477	8422371747	1,55705E+11	100%	
	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	CPA	
EEUU	77%	79%	85%	89%	89%	88%	88%	83%	82%	78%	81%	80%	84%	83%	
PERU	11%	9%	7%	4%	3%	0%	1%	1%	2%	3%	0%	0%	4%	3%	
TRINIDAD Y TOB	5%	3%	3%	2%	5%	6%	2%	3%	2%	4%	3%	5%	4%	4%	
PUERTO RICO	1%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	8%	7%	4%	1%	1%	1%	2%	
PANAMA	2%	1%	0%	0%	0%	4%	3%	0%	0%	1%	0%	0%	1%	1%	
ARUBA	0%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	4%	6%	0%	1%	1%	
BRASIL	0%	0%	0%	1%	2%	1%	0%	0%	1%	0%	0%	3%	1%	1%	
DR	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	3%	3%	4%	2%	1%	1%	1%	
COSTA RICA	2%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	2%	0%	0%	0%	0%	1%	
ARGENTINA	0%	2%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
ROW	2%	3%	4%	3%	0%	1%	5%	1%	0%	2%	6%	10%	3%	3%	
NUEVOS DEPARTA	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 24: Tabla valor y participación de a principales destinos de exportación. Región Pacífica 1996-2007.

PACIFICA														TOTAL	% TOTAL
DESTINOS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007			
VENEZUELA	239.777.942	202.248.359	501.509.455	305.619.740	251.572.531	536.742.962	461.802.945	249.091.173	450.334.436	268.350.085	234.741.760	283.271.997	3.985.063.386	19%	
EEUU	338.256.865	348.588.897	444.491.646	391.295.823	283.955.911	204.383.831	310.116.899	370.571.170	338.130.867	278.314.722	240.414.926	101.054.451	3.649.576.008	17%	
ECUADOR	90.383.004	185.459.450	307.910.509	111.336.501	167.297.980	195.497.741	235.943.993	320.381.633	225.908.295	222.067.413	206.700.882	225.858.217	2.494.745.617	12%	
PERU	127.706.418	147.286.453	116.019.940	192.973.363	118.374.623	153.124.301	134.952.695	87.984.093	156.980.800	288.155.512	248.765.809	257.146.277	2.029.470.282	9%	
HAITTI	53.664.297	64.109.323	97.612.003	34.567.691	53.916.277	65.304.998	132.802.348	127.649.346	152.586.111	122.850.181	128.199.400	112.815.854	1.146.077.829	5%	
CHILE	12.836.138	51.886.016	22.106.220	52.173.695	76.601.408	59.653.082	101.768.491	117.649.677	167.076.746	128.280.995	122.314.554	168.243.697	1.080.590.720	5%	
RUSIA	18.326.097	64.088.244	20.765.004	108.208.767	213.811.227	120.132.893	99.903.855	70.341.884	47.907.605	88.040.480	1.500.728	8.638.081	861.664.866	4%	
CANADA	56.179.482	21.567.496	1.485.134	4.702.451	90.978.817	15.666.294	24.964.986	122.654.816	47.007.441	23.320.126	73.223.530	44.437.353	526.187.924	2%	
JAPON	13.109.281	11.630.597	1.273.314	1.113.386	730.035	1.000.049	1.769.036	157.689.229	63.741.226	132.104.895	51.710.645	42.732.420	478.604.111	2%	
MEXICO	37.311.982	36.928.306	9.173.855	17.923.283	14.280.999	24.413.846	26.145.277	44.557.201	51.306.974	34.875.503	88.195.645	25.523.138	410.636.008	2%	
ROW	251.001.666	287.266.303	218.124.652	348.575.236	475.071.496	281.222.394	446.641.935	572.843.301	525.284.845	536.981.314	480.470.484	441.515.958	4.864.999.585	23%	
PACIFICA	1238553172	1421059443	1740471731	1568489937	1746591303	1657142390	1976812459	2241413523	2226265346	2123341226	1876238362	1711237443	21527616336	100%	
	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	% TOTAL	CPA	
VENEZUELA	19%	14%	29%	19%	14%	32%	23%	11%	20%	13%	13%	17%	19%	19%	
EEUU	27%	25%	26%	25%	16%	12%	16%	17%	15%	13%	13%	6%	17%	17%	
ECUADOR	7%	13%	18%	7%	10%	12%	12%	14%	10%	11%	13%	13%	11%	11%	
PERU	10%	10%	7%	12%	7%	9%	7%	4%	7%	14%	13%	15%	9%	10%	
HAITTI	4%	5%	6%	2%	3%	4%	7%	6%	7%	6%	7%	7%	5%	5%	
CHILE	1%	4%	1%	3%	4%	4%	5%	5%	8%	6%	7%	10%	5%	5%	
RUSIA	1%	5%	1%	7%	12%	7%	5%	3%	2%	4%	0%	1%	4%	4%	
CANADA	5%	2%	0%	0%	5%	1%	1%	5%	2%	1%	4%	3%	2%	2%	
JAPON	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	7%	3%	6%	3%	2%	2%	2%	
MEXICO	3%	3%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	5%	1%	2%	2%	
ROW	20%	20%	13%	22%	27%	17%	23%	26%	24%	25%	26%	26%	23%	22%	
PACIFICA	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

Fuente: DANE, Cálculos de autores.

Anexo 25: Tabla participación regional dentro del total Exportado en volumen por Colombia 1996-2007.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Promedio
Caribe	54,62%	53,66%	52,29%	48,63%	55,87%	62,73%	58,15%	69,77%	69,43%	70,59%	72,47%	74,54%	61,90%
Bogota	0,10%	0,09%	0,06%	0,02%	0,05%	0,03%	0,02%	0,08%	0,29%	0,45%	0,63%	0,69%	0,21%
Central Norte	8,57%	7,87%	6,47%	7,34%	7,21%	7,54%	8,33%	7,16%	8,22%	7,23%	7,54%	6,72%	7,52%
Central Sur	4,51%	4,63%	4,20%	4,66%	5,15%	5,48%	6,50%	4,75%	5,08%	5,21%	4,59%	4,63%	4,95%
Central Occidente	3,96%	3,99%	3,25%	3,99%	3,92%	3,57%	4,05%	3,23%	3,38%	3,79%	3,47%	2,93%	3,63%
Pacífica	2,38%	2,60%	2,66%	2,23%	2,66%	2,46%	3,21%	2,87%	2,82%	2,59%	2,14%	1,77%	2,53%
Nuevos	25,86%	27,15%	31,07%	33,13%	25,15%	18,19%	19,74%	12,15%	10,79%	10,14%	9,16%	8,71%	19,27%

Fuente: DANE, Cálculos de autores.