



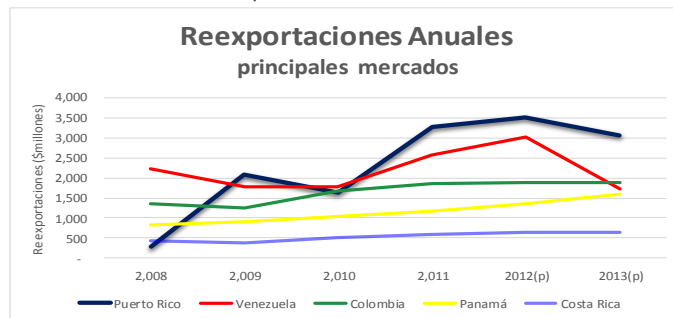
INTRODUCCIÓN

- La Zona Libre de Colón (ZLC) es parte integral del conglomerado logístico y constituye por sí sola un sector importante en la economía. En el año 2012, la ZLC contribuyó el 7.5% del PIB panameño, con \$1,932 millones (dólares de 1996), un 15.3% más que el año anterior, y mantuvo unos 32,800 empleados en empresa privada.
- La ZLC se desarrolló apoyada inicialmente en las ventajas fiscales. Crecientemente, la agilidad de embarques y la capacidad para consolidar carga de productos diversos le han dado una muy importante ventaja logística. Las empresas añaden su habilidad gerencial, tanto en las relaciones de confianza a largo plazo con los proveedores y en la negociación de precios y términos, como en la eficaz extensión de crédito a sus clientes. Estas ventajas se refuerzan mutuamente, sinergizando este centro de comercio, dándole una fortaleza muy difícil de replicar.
- La ZLC combina el comercio al por mayor de una amalgama muy diversa de productos y de modelos de negocios, lo que hace de sus empresas también muy diversas en cuanto a sensibilidad a choques en las economías del globo, especialmente de los principales mercados de cada empresa. Con los años, las principales empresas de la ZLC han ganado sofisticación y formalidad, se capitalizan mejor, tienden a manejar más productos de marca y son más selectivas con sus clientes.

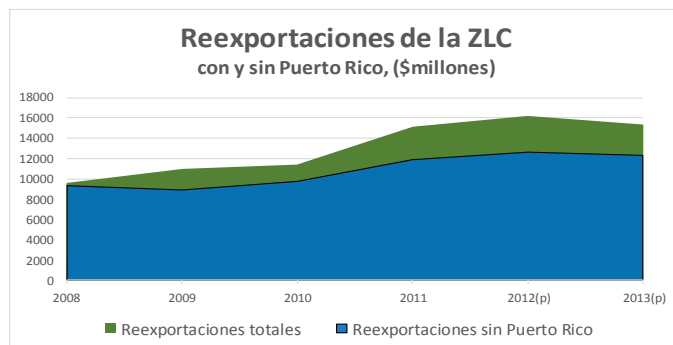
EVOLUCIÓN RECIENTE

- Hasta el año 2012, la actividad de la ZLC muestra **crecimiento** positivo. Sin embargo, los negocios tradicionales no han crecido tanto como parece a primera vista. En el año 2013, el movimiento comercial de la ZLC se redujo a 2.061 millones de toneladas métricas con valor de \$27,898 millones –una caída del 12.8% en peso y 9.4% en valor, con importaciones por los \$12,528 millones y reexportaciones por \$15,370 millones. En el año 2009, cuando el comercio internacional sufrió el mayor impacto por las recientes crisis económicas globales, las reexportaciones se contrajeron un 17% en peso, sin embargo lograron aumentar en valor por un 13%.
- Los principales **mercados** de la ZLC continúan siendo: el norte de Suramérica, el Caribe y Centroamérica. La evolución de los mercados de reexportación también muestra fuertes concentraciones por país, aunque no tanto como observamos entre países proveedores. En el año 2013, Puerto Rico se mantiene como cliente #1 comprando \$3,064M, un 19.9% de las ventas de la ZLC. Le siguen: Colombia, que recuperó la posición #2 con \$1,889M y el 12.3%; Venezuela, cayó a #3 con \$1,718M y 11.2%; Panamá #4 con \$1,591M y 10.4%; Costa Rica #5 con \$646M y 4.2%; Ecuador #6 con \$554M y 3.6% y

República Dominicana #7 con \$524M y 3.4%. Japón fue un mercado importante en el año 2009 pero no ha resurgido. La isla de San Andrés prácticamente ha desaparecido como mercado desde el año 2009, efecto de mayores controles por autoridades colombianas. El cambio más notorio ha sido el súbito crecimiento de **Puerto Rico** en el año 2009 y con tendencia alcista hasta el año 2012, lo que responde a la ventaja logística de la ZLC aplicada a la reexportación de medicamentos. Nótese el impacto de la participación de Puerto Rico en las reexportaciones totales.



Fuente: INDESA con datos de la Zona Libre de Colón.

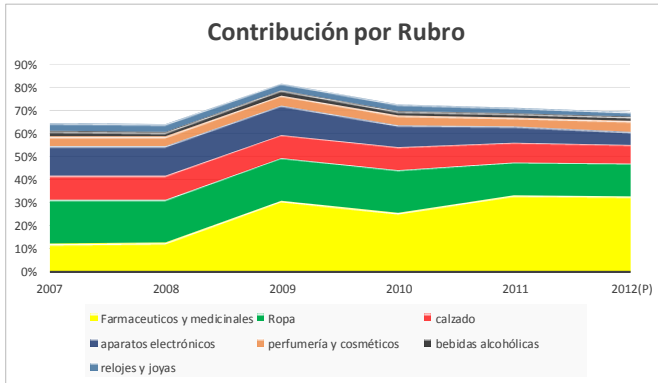


Fuente: INDESA con datos de la Zona Libre de Colón.

- El crecimiento de **Panamá** como mercado de la ZLC en general es percibido positivamente por los usuarios. Sus clientes en Panamá tienden a ser empresas grandes con bajos riesgos de crédito aunque también bajos márgenes de venta. Panamá también les sirve como una valiosa vía para liquidar inventarios.
- La **procedencia** de productos ha sido marcadamente asiática para la generalidad de mercancías, aunque su distribución varía por tipo de producto. En el 2012 dominan proveedores de: China Continental (con \$5,076M –haciendo el 34.6% de las importaciones totales), Singapur (\$3,401M -23.2%), los EUA (\$1,291M -8.8%) y Hong Kong (\$671M - 4.6%). La tendencia del quinquenio 2008-2012 ha sido a acentuar el origen asiático y a concentrar en los mayores proveedores. El surgimiento de Singapur ha sido gradual pero muy acelerado desde el año 2008 al 2011. La participación de Hong Kong sufrió un fuerte descenso en el año 2009 para luego mantenerse. La República de China (Taiwán) que alcanzó a ser #2 en el 2008, también cayó en el año 2009 y ha continuado declinando.



- La composición de las reexportaciones por tipo de **producto** muestra las dinámicas diferenciadas para cada rubro. Es notorio el fuerte despliegue de los productos farmacéuticos y medicinales, que son el rubro #1 desde el año 2009, aunque no demandan muchos servicios de la ZLC por unidad de valor. Siguen fuertes las líneas de: ropa y textiles, calzados, aparatos electrónicos; licores y cigarrillos.



Fuente: INDESA con datos de la Zona Libre de Colón.

- Las **vías** utilizadas para reexportación han mantenido su participación, siendo la vía marítima la más usada. En el año 2012, las reexportaciones por vía marítima sumaron \$8,119M mientras que se despachó \$5,705M por vía aérea y \$2,318M por vía terrestre. Por vía marítima, se importa principalmente por el Puerto de Manzanillo y se reexporta a través de Manzanillo, Cristóbal y Colón Container Terminal. Por vía aérea, tanto importaciones como reexportaciones de la ZLC van casi totalmente a través del Aeropuerto de Tocumen. No se espera mayor utilización del renovado aeropuerto Enrique A. Jiménez de France Field. Por vía terrestre los principales despachos son a Panamá, mientras que por Paso Canoas se exporta mucho más que lo que se importa (\$763M vs \$33M en el año 2012).

COYUNTURA ACTUAL

- Desde el año 2013, la ZLC enfrenta una difícil combinación de factores:
 - Dificultades de cobro a clientes en Venezuela (que era el segundo mayor mercado de la ZLC).
 - Sobretasas arancelarias de \$5/kb en textiles y \$5/par de calzado, y otras dificultades por parte de Colombia (ahora segundo mercado) aplicadas a embarques provenientes de la ZLC.
 - Desaceleración del crecimiento económico regional y del comercio mundial.
 - Mayor competencia de parte de los proveedores, más dispuestos a atender directamente pedidos pequeños de quienes han sido clientes de la ZLC.
 - Seguros más escasos y costosos, después de tres incendios, lo que dificulta financiar los inventarios.
- Estos factores han hecho crisis en la actividad comercial el año 2013, que se contrajo a 2.061 millones de toneladas métricas, con valor de \$27,898M, una contracción del 12.8%

en peso y 9.4% en valor, por debajo del 2012. Las reexportaciones totalizaron \$15,370M (-4.8%) y las importaciones sumaron \$12,530M (-14.5%). Notoriamente, las reexportaciones a Venezuela cayeron 43% en el año 2013.

- A nivel de empresas, los impactos sobre las ventas, cobros y ganancias son muy diversos, según su concentración de negocios, prudencia, habilidad gerencial y capitalización. También serán diversas las velocidades de recuperación.
- Empresas muy concentradas en Venezuela o poco formales en sus transacciones, y empresas nuevas que para penetrar mercados no han sido muy selectivas tienen mayores problemas para cobrar. En el año 2013, las empresas de ZLC han reducido sus reexportaciones a Venezuela en un 43%. Empresas reexportadoras de textiles y calzados poco diferenciados, pueden quedar fuera del mercado colombiano debido a las sobretasas.

PERSPECTIVAS

- Ante la coyuntura, las empresas responden buscando nuevos mercados hasta ahora desatendidos (Para algunas: Perú, México, Chile, otros); procurando más productos de marca; reduciendo costos y sofisticando su gestión de riesgos: controlar concentración por país, vigilar sus mercados, competidores y vulnerabilidades. Por su parte, los bancos que financian las empresas de la ZLC han cooperado con su recuperación reestructurando y extendiendo los créditos, pero evitando aumentar las líneas de crédito. La resolución SBP-GJD-2-2014 aumentará el costo para los bancos por financiar empresas de la ZLC, incentivando mayores reducciones de crédito.
- Usuarios estiman que pasarán al menos 2 años para recuperarse. Esperan cerrar el año 2013 con caídas en ventas cercanas al 20% (unas más otras menos); alguna mercancía sujeta a modas podrá causar pérdidas; Muchas cuentas por cobrar se han degradado aunque su reconocimiento pleno podría tardar algunos años. Algunas empresas no sobrevivirán. Los que reinvirtieron ganancias en inversiones inmobiliarias pueden sufrir problemas de liquidez. Se hace muy importante cuidar que otros factores no agraven la delicada situación, tales como: huelgas en puertos, aumentos en tasas e impuestos, la capacidad de prevenir y sofocar incendios, salarios y otros.
- Las fortalezas de la ZLC permiten pensar que pasada la presente crisis, si no se abusa de su situación (aumentando tarifas, tasas, impuestos, salarios...), la ZLC deberá resurgir más robusta. Hacer negocios será un poco más exigente pero se espera nuevas oportunidades, tales como mayor demanda de servicios logísticos generada por los TLC con los EUA y otros países y actividades de mayor valor agregado a medida que se integra mejor todo el conglomerado logístico.

Francisco A. Escoffery
Director de Finanzas Corporativas

www.indesa.com.pa