



ZLC: grandes avances y grandes retos

Por: Manuel Castillero
Analista del CNC

ZLC: grandes avances y grandes retos

Este artículo trata sobre la importancia estratégica de la Zona Libre de Colón (ZLC), uno de los pilares de nuestra economía, y aporta ideas para enfrentar los desafíos del sector, tanto desde una perspectiva coyuntural (corto plazo) como estructural (largo plazo).

A partir de su fundación en 1948, la ZLC es considerada como uno de los principales centro de comercio del hemisferio occidental. Hoy por hoy cuenta con alrededor de 3,000 empresas, genera empleo a cerca de 30 mil trabajadores, y aporta aproximadamente un 8% del producto interno bruto.

La actividad asienta su ventaja en la atractiva posición geográfica de Panamá y opera sobre una plataforma de logística internacional que incluye el Canal, su proximidad a importantes puertos del Atlántico y el Pacífico, así como su interconexión con facilidades ferroviarias, aeroportuarias y carreteras.

Igualmente deriva de la exoneración del impuesto de exportación e importación, y el de venta, al respaldo de un sólido sistema bancario compuesto por bancos nacionales e internacionales, así como la circulación del dólar como moneda de curso.

La ZLC aventaja otras zonas francas por su conectividad con importantes clientes como Costa Rica, Salvador, Guatemala y Honduras, y porque opera bajo los términos de comercio internacional (Incoterms) lo cual brinda una mayor solidez y prestigio a sus operaciones.

Luego de un sostenido crecimiento ininterrumpido de las reexportaciones a partir del 2003 cuando la actividad alcanzó un valor de 4.5 mil millones de dólares, la ZLC llega en el 2012 al clímax de su actividad logrando un valor de reexportación de más de 16 mil millones de dólares. Es decir, en un período poco menos de 10 años la actividad literalmente más que se triplicó.

Sin embargo, a partir de ese año ha venido experimentando un descenso que responde a nuestro juicio a dos factores: uno coyuntural que deriva de la complejidad política de Venezuela, hasta ahora uno de los principales clientes, así como de la aplicación de medida para-arancelaria de Colombia (ambos destinos representan aproximadamente un 25 % del total de las reexportaciones).

En lo estructural, influye el creciente proceso de globalización y consiguiente reducción generalizada de los aranceles de importación que ha causado que los países de la región importen

una parte sustancial de la mercancía directamente de proveedores como China Continental, Singapur, Hong Kong y Estados Unidos.

Esta especie de “by pass” comercial justifica la necesidad de replantear el enfoque del negocio de ZLC. En primer lugar se requieren medidas coyunturales como renegociar la deuda que mantienen los compradores de Venezuela, y continuar las gestiones ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) a efectos de que Colombia corrija la aplicación de medidas claramente violatorias de las disposiciones de la Organización.

También en lo estructural, se precisa con urgencia mejorar los procesos institucionales, incluyendo los sistemas aduaneros para agilizar éstos y garantizar la transparencia de las operaciones—y evitar alegatos de que se están produciendo prácticas ilegales.

Además, se requiere facilitar mayor competencia en la provisión del servicio de transporte terrestre. Es un hecho, y así lo reconoce el actual Plan Estratégico de Gobierno, que se producen prácticas no competitivas a nivel de los transportistas locales lo que encarece las operaciones y restan competitividad al sector.

Finalmente, todo ello debe converger en un enfoque que se oriente a que la ZLC pueda agregar valor reforzando su capacidad de redistribución logística, y su posible rol como vitrina comercial “show case” para que se convierta en un centro competitivo de redistribución que reduzca los costos de traslado y almacenaje de sus clientes.