

Inteligencia de mercados/TLC Colombia – Panamá

Oportunidades comerciales

Por: Legiscomex.com

Octubre 9 del 2013

*Durante el primer semestre del 2013, las exportaciones colombianas a Panamá se incrementaron un 54%, con respecto al mismo periodo del año anterior. Se espera que la cifra crezca aún más, debido a la reciente firma del TLC entre ambas naciones. Con el fin de aprovechar el nuevo acuerdo, **Legiscomex.com** presenta las oportunidades comerciales existentes en este mercado centroamericano.*

Panamá es uno de los mercados más atractivos de Centroamérica, debido a que su Producto Interno Bruto (PIB) creció un 10% en el 2012 y su PIB per cápita es de USD15.265, un 50% más alto que el de Colombia. Además, importa tres veces más de lo que exporta, lo que se convierte en una interesante opción para los empresarios colombianos.

Tradicionalmente, la balanza comercial ha sido superavitaria para Colombia y el primer semestre del 2013 no fue la excepción, ya que las exportaciones hacia Panamá sumaron USD1.733 millones, un 54% más que el mismo periodo del año anterior, mientras que las importaciones desde ese mercado totalizaron USD30,3 millones.

Entre los principales productos exportados se encuentran combustibles y aceites minerales y sus derivados (88,9%); productos farmacéuticos (1,5%); materias plásticas y manufacturas (0,7%); muebles (0,9%); productos editoriales, prensa, textos (0,6%); reactores nucleares, calderas, máquinas y partes (0,7%); aceites esenciales, perfumería, cosméticos (0,5%); vehículos automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios (0,5%); aluminio y sus manufacturas (0,3%), y manufactura de fundición, de hierro o acero (0,3%), según información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

Con el TLC, se prevé que las ventas a Panamá de estos y otros productos se incrementen. Según Mincomercio, los principales beneficios para los bienes colombianos son los siguientes:

Productos agrícolas y agroindustriales

- **Carne de bovino:** Contingente de 1.000 toneladas con arancel intracuota que se desgravará en 5 años y con crecimiento de 350 toneladas por año hasta llegar a 5.000. Además del compromiso de adelantar el plan de trabajo para el proceso de elegibilidad sanitaria para las carnes.
- **Flores:** Para las rosas, claveles, crisantemos y azucenas se negoció un contingente de 300 toneladas con cero arancel y crecimiento de 10 toneladas anuales hasta llegar a 500 toneladas. Las demás flores tendrán desgravación a 5 años, es decir que en el quinto año de vigencia del acuerdo habrá acceso libre de aranceles para este producto.
- **Hortalizas:** Se acordó el desmonte de los aranceles en plazos de 0, 3, 5 y 8 años.
- **Frutas:** El desmonte de los aranceles se efectuará en plazos entre 0 y 5 años.

- **Confites:** Se logró acceso en 5 y 10 años.
- **Chocolates:** Desgravación en 5 años.
- **Galletas y productos de panadería:** Para estos productos se eliminarán los aranceles en plazos entre 5 y 10 años principalmente.

Bienes industriales

- **Desgravación inmediata:** El 72% de los bienes industriales de Colombia ingresarán a Panamá libre de gravámenes desde el inicio del acuerdo. En este grupo se encuentran, tintes para el cabello, preparaciones para manicuras, puertas y marcos de madera, tableros aglomerados, lavabos, inodoros, revestimientos de yeso fraguable con papel o cartón y placas, paneles, losetas, y tejas onduladas de amianto cemento. Así mismo, productos con potencial exportador como atunes, listados y embutidos, medicamentos, pinturas y materias colorantes, perfumes y preparaciones de belleza, desodorantes, productos de hierro y acero, y vehículos, entre otros.
- **Desgravación entre 2 y 10 años:** Para tubos plásticos, papel higiénico, agendas, tejas y baldosas, productos para la construcción de hierro, acero y aluminio, muebles, plásticos, confecciones, autopartes, electrodomésticos, sillas, muebles y juguetes.

Luego de culminadas las negociaciones comerciales entre Panamá y Colombia, líderes gremiales de este último han hablado de las **oportunidades comerciales** que se abren con el acuerdo:

- **Autopartes:** Para Tulio Zuloaga, de Asopartes, el TLC abre oportunidades al sector, puesto que Panamá no fabrica este tipo de productos, además es buen comprador y excelente pagador. El dirigente gremial se siente satisfecho por el convenio de cooperación aduanera firmado por ambos países, ya que esto promoverá la industria y fomentará la lucha contra el contrabando.
- **Confecciones:** aunque este fue uno de los sectores que manifestó mayor preocupación por el acuerdo, la directora de la Cámara de la Confección, Carolina Blackburn, se mostró conforme con el convenio de cooperación aduanera, ya que este le parece fundamental para frenar el contrabando e incrementar las oportunidades en Panamá para las empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir.
- **Flores:** Después de la negociación, quedó abierta la posibilidad para que rosas, claveles, crisantemos y azucenas colombianas ingresen a Panamá, lo que abre una nueva alternativa para los floricultores. Según Augusto Solano, presidente de Asocolflores, en algunos momentos esta posibilidad parecía irse, debido a la reticencia panameña de abrir su mercado a este sector.
- **Materiales para la construcción:** Sandra Forero, presidenta de Camacol, sostiene que con el TLC se abren mayores posibilidades para su sector, puesto que la construcción se encuentra en una etapa expansionista en Panamá, lo que llevará a este país a incrementar la demanda de materiales, segmento en el que Colombia se encuentra posicionado desde hacer varios años.
- **Dotación de barcos y hoteles:** Cerca de 14.500 barcos transitan anualmente por el canal de Panamá. Estos sumados a la creciente industria hotelera que ya totaliza 600 hoteles con

más de 21.000 habitaciones, abren nuevas oportunidades para los exportadores colombianos. Según Proexport, ese segmento demanda productos tales como colchones, tapetes, muebles, uniformes, licores, frutas, verduras, artículos plásticos y de limpieza. Así mismo, el país ya ha exportado lavadoras en seco, congeladores y cajas de seguridad y ve posibilidades para la carpintería arquitectónica, los utensilios de acero inoxidable, los minibares y la lencería, entre otros.

Antes de empezar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Panamá (2010), Proexport identificó los productos de mayor potencial¹ en el país del istmo y los dividió en dos grupos:

- **A+**: Aquellos bienes que Colombia ya exporta a Panamá y que tienen potencial de crecimiento en este mercado. En este grupo se identificaron oportunidades principalmente en los **sectores editorial y artes gráficas, muebles y madera, y metalmecánica**.
- **A**: Bienes que Colombia no exporta a Panamá, pero sí al resto del mundo y que podrían tener potencial de crecimiento en el mercado de este país centroamericano. Los sectores más representativos en este grupo fueron **agrícola, agroindustrial, y acuícola y pesquero**.

En detalle, estas fueron las oportunidades halladas por Proexport, mediante el análisis estadístico:

Productos A+

- **Químicos**
 - Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores de crecimiento de las plantas.
 - Las demás preparaciones capilares.
 - Preparaciones para el prelavado o remojo; blanqueadores para ropa.
 - Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio.
 - Preparaciones para el maquillaje de ojos.
 - Preparaciones para el maquillaje de labios.
 - Carbonato de calcio.
 - Aditivos preparados para cementos, morteros u hormigones.
 - Urea, incluso en disolución acuosa.
 - Los demás desinfectantes, excepto para la agricultura, ganadería, a base de agentes tensoactivos de amoníaco cuaternario y aceite de pino.
 - Controladores de hidratación, microsílicas e inhibidores de corrosión.
- **Agroindustrial**
 - Extractos, esencias y concentrados a base de café.
 - Las demás galletas.
 - Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor.
 - Almidón de maíz.

¹ Para identificar los productos colombianos con mayor potencial en el mercado panameño, Proexport seleccionó las exportaciones colombianas al mundo (2007-2008) iguales a superiores a USD500.000, el crecimiento de dichas ventas que fuese mayor o igual al 10%, las importaciones efectuadas por Panamá desde Latinoamérica durante este periodo (iguales o superiores a USD500.000) y cuáles habían tenido un crecimiento igual o superior al 10%.

- **Envases y empaques**
 - Placas, hojas, películas, bandas y láminas de polímeros de propileno no celular.
 - Peformas de PET.
 - Bombonas, botellas, frascos y artículos similares.
 - Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.
 - Sacos, bolsas y cucuruchos de los demás plásticos.
 - Depósitos, barriles y similares de capacidad superior o igual a 50 L.
- **Farmacéutico**
 - Sales o azúcares hidratantes, incluso en solución.
- **Metalmecánica**
 - Moldes y formas para hormigón, concreto o mortero.
 - Columnas, pilares y postes.
 - Fierro de construcción estructurado.
 - Las demás estructuras prefabricadas, excepto las de la partida 9406.
 - Torres y castilletes.
 - Ballestas y sus hojas.
 - Barras y varillas, deformadas (corrugadas), para reforzar concreto (hormigón).
 - Alambre de aluminio aleado con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 7mm.
 - Partes de las demás máquinas y aparatos para la preparación industrial de alimentos.
 - Partes de hornos industriales o de laboratorio que no sean eléctricos.
 - Grifos.
- **Materiales de construcción**
 - Tubos rígidos de los demás plásticos.
 - Placas, paneles, losetas, tejas y artículos similares que no tenga amianto (asbesto), excepto placas onduladas.
 - Las demás cerraduras; cerrojos.
 - Los demás tubos flexibles de plástico sin reforzar ni combinar con otras materias.
- **Editorial y artes gráficas**
 - Los demás papeles y cartones de los tipos utilizados en la escritura, impresión u otros fines gráficos, excepto impresos, estampados o perforados.
 - Etiquetas estampadas impresas.
- **Instrumentos y aparatos**
 - Cuadros, paneles, consolas y similares para una tensión inferior o igual a 1.000 V.
 - Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas.
 - Estaciones base.
- **Muebles y maderas**
 - Partes y piezas de madera, para muebles.
 - Tableros llamados *Waferboard*, incluidos los llamados *Oriented Strand Board*.
- Artículos de hogar, oficinas y hospitales
 - Los demás armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío.

- Los demás aparatos para el corte, seccionamiento, protección de circuitos eléctricos.
- **Artículos industriales**
 - Electrodos recubiertos para soldadura de arco, de metal común.
- **Plástico y caucho**
 - Líquidos y pastas, incluidas las dispersiones (emulsiones y suspensiones) y las disoluciones.
- **Vehículos y otros medios de transporte**
 - Los demás remolques y semirremolques para el transporte de mercancía, nuevos.

Productos A

- **Agroindustrial**
 - Gomas de mascar (chicles) para diabéticos.
 - Pan y galletas de mar.
 - Los demás productos de pastelería congelados.
 - Mezcla de aceites y vegetales.
 - Las demás semillas.
 - Queso tipo mozzarella.
- **Acuícola y pesquero**
 - Camarones, langostinos.
 - Filetes de pescado, congelados, excepto de peces espada.
- **Envases y empaques**
 - Las demás bombonas (damajuanas) botellas, frascos, bicales, tarros, envases tubulares y demás recipientes para el transporte o envasado en vidrio.
- **Metalmecánica**
 - Gaviones.
- **Agrícola**
 - Las demás semillas, incluso quebrantados.