

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



TESIS DOCTORAL

**El impacto de las empresas multinacionales en el desarrollo
económico de la República de Panamá**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

Tomás Aquino Montenegro Tejada

DIRECTOR:

Rafael Martínez Cortiña

Madrid, 2015

TOMAS AQUINO MONTENEGRO TEJADA

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES EN EL DESA
RROLLO ECONOMICO DE LA REPU
BLICA DE PANAMA.

DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA ECONOMICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
EMPRESARIALES

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

1983

DEDICATORIA

Dedico esta tesis doctoral
a mis padres, que, con su
ejemplo, supieron crear en
mi el espíritu del estudio
y del trabajo.

INDICE GENERAL

<u>INDICE</u>	Página
<u>INTRODUCCION</u>	ix
CAPITULO I	
1. <u>EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE PANAMA.</u>	3
1.1. <u>RAIZ DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y SU PROYECCION EN PANAMA</u>	4
1.1.1. <u>El Dato Histórico</u>	5
1.1.2. <u>Rasgos Característicos de las Empresas Multinacionales y su Proyección en Panamá</u>	10
1.1.2.1. Los Rasgos Caracte- rísticos	10
1.1.3. <u>Proyección de las Multinacio- nales en Panamá</u>	14
1.1.3.1. Primeras Compañías Navieras	14
1.1.3.2. Aparición de la Em- presa del Ferroca- rril	16
1.1.3.3. Explotación de los Recursos Mineros e Hidrocarburos	17

	Página
1.1.3.4. La Compañía Pana- meña de Fuerza y Luz	21
1.1.3.5. La United Fruit Company	31
1.2. <u>DEFINICION MODERNA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.</u>	36
1.3. <u>CONSTITUCION DE LA EMPRESA MULTINA- CIONAL</u>	44
1.3.1. <u>Etnocentrismo</u>	48
1.3.2. <u>Policentrismo</u>	50
1.3.3. <u>Geocentrismo</u>	52
1.4. <u>PERSONERIA JURIDICA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL</u>	54

CAPITULO 2

2. <u>VIGENCIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA DE PANAMA</u>	60
2.1. <u>PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRAN- JERA EN PANAMA</u>	60
2.2. <u>TIPOS DE INVERSION DIRECTA</u>	63
2.2.1. <u>Por Clase de Empresa</u>	68
2.2.2. <u>Por Rama de Actividad</u>	69
2.2.3. <u>Comercio al por Mayor y al por Menor</u>	72

	Página
2.3. <u>LOS ENCLAVES ECONOMICOS EN EL TERRI- TORIO NACIONAL.</u>	73
2.3.1. <u>La United Fruit Company</u>	74
2.3.1.1. <u>La U.P.E.B.</u>	80
2.3.2. <u>Zona Libre de Colón</u>	86
2.3.3. <u>Centro Financiero Interna- cional</u>	91
2.3.4. <u>Zona del Canal</u>	98

CAPITULO 3

3. <u>ORIGEN, CONSECUENCIA Y PROYECCION DE LOS TRATADOS EN LA EVOLUCION ECONOMICA DE PA- NAMA.</u>	109
3.1. <u>LA FUENTE HISTORICA</u>	109
3.1.1. <u>El Convenio Taff</u>	110
3.1.2. <u>El Tratado del 28 de Junio de 1926.</u>	112
3.1.3. <u>Tratado de 1936.</u>	112
3.1.4. <u>El Convenio Fábrega-Wilson</u>	116
3.1.5. <u>Convenio Filós-Hine</u>	117
3.1.6. <u>Tratados Remón-Eisenhower</u>	117

	Página
3.1.7. <u>El Acuerdo de 1962.</u>	119
3.1.8. <u>La Declaración Conjunta de 1964.</u>	120
3.1.9. <u>Acuerdo Tack-Kissinger.</u>	124
3.2. <u>LOS TRATADOS TORRIJOS-CARTER Y SU TRASCENDENCIA.</u>	125
3.2.1. <u>La Firma del Tratado</u>	142
3.3. <u>LAS RELACIONES DE PANAMA Y LOS ESTADOS UNIDOS.</u>	153
 CAPITULO 4	
4. <u>ACTITUD ACTUAL DEL ESTADO PANAMEÑO FRENTE A LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.</u>	162
4.1. <u>TENDENCIA HACIA LA NACIONALIZACION DE LA EMPRESA MULTINACIONAL</u>	168
4.2. <u>LA EMPRESA MULTINACIONAL MIXTA.</u>	173
4.3. <u>EL ESTADO COMO ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA MULTINACIONAL</u>	178
4.3.1. <u>Control Administrativo del Centro Bancario Internacional</u>	183

	Página
CAPITULO 5	
5. <u>LA EMPRESA MULTINACIONAL EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE PANAMA</u>	192
5.1. <u>LA ECONOMIA PANAMEÑA EN LA DECADA 1970-1980</u>	199
5.2. <u>LA EMPRESA MULTINACIONAL Y LA ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO DE LA NACION: 1980-1990</u>	207
5.3. <u>EFFECTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LAS DISTINTAS RAMAS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA</u>	218
5.4. <u>APORTE DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LAS DISTINTAS RAMAS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA</u>	224
CAPITULO 6	
6. <u>CONCLUSIONES</u>	
A. REFERENCIAS	231
B. PROPUESTAS	238
BIBLIOGRAFIA GENERAL	245
ANEXOS	251

INTRODUCCION

Al abordar el presente trabajo: "EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LA REPUBLICA DE PANAMA", nos guía el propósito de contribuir al estudio e interpretación de los efectos que en lo social, político y económico tales empresas aportan.

Basándose en el criterio formulado por las Naciones Unidas, debe establecerse que: "Una sucursal extranjera es una parte de una empresa que realiza operaciones en el extranjero. Una filial es una empresa que funciona bajo el control efectivo de una compañía matriz y puede ser una subsidiaria (en la que la compañía matriz tiene una mayoría de las acciones con derecho a voto o, a veces, solo controla el 25% de ellas), o una asociada (en cuyo caso puede considerarse que, para cumplir con el criterio, basta controlar el 10% de las acciones con derecho a voto)" (1).

Las empresas multinacionales representan un fenómeno relativamente reciente. Es después de la Segunda Guerra Mundial cuando con mayor intensidad se percibe su magnitud y poderío, siendo en nuestros días el punto cumbre de la vida económico internacional, con proyecciones futuras incalculables.

Precisamente la complejidad de estos gigantes motivaron el interés para adentrarnos en su estudio. Las empresas multinacionales son una realidad insoslayable en el mundo actual, y como habitantes de un planteta, cada

(1) NACIONES UNIDAS. Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial. New York, 1973. Pag. 4

vez más interdependencia, tiene este fenómeno un sugerente atractivo para los estudiosos de la empresa en general, y para los panameños, en particular, en cuanto que nos afecta de manera singular, dada nuestra proximidad a los Estados Unidos de Norteamérica, foco y origen de las grandes multinacionales.

Mucho se ha escrito, en pro y en contra, en torno a este tema, objeto de nuestro estudio, y se han dictado diversas medidas tendientes a solucionar algunos problemas que su existencia acarrea en los países en donde se hace presente. No pretendemos, pues, exponer más medidas y soluciones que la existente hasta ahora, ordenando parte de lo que se ha escrito y se ha debatido sobre la empresa multinacional y esbozar aquellos aspectos de mayor importancia.

El impacto de las empresas multinacionales en la República de Panamá es motivo de especial estudio, debido a las circunstancias histórica que de siempre se han dado en dicho territorio.

Desde la época de la colonización española el territorio del Istmo de Panamá estuvo ligado a un gran cosmopolitismo, originado por el intenso comercio existente, que motivaba el paso forzado de gentes que cruzaban de un océano a otro, para realizar sus actividades mercantiles. En 1955, durante la época de anexión a la República de Colombia, se construyó por una empresa extranjera el ferrocarril que va desde el Atlántico al Pacífico, lo cual aumentó el flujo de gente en tránsito que se dirigían tanto a países y colonias del Continente Americano, como de éste mismo territorio hacia Europa y otras dimensiones del Mundo.

De todo este trajinar poco o nada era lo que recibía de beneficio económico el territorio del Istmo, sólo aquellos salarios o compensaciones que el transeúnte aportaba con la recepción de servicios de hospedaje, alimentación, transporte de equipaje y las compras que eventualmente hacía en el territorio panameño.

El citado ferrocarril debe considerarse como la primera empresa de tipo multinacional que se estableció en nuestro territorio. Su influencia fue grande, no sólo en el campo de ofrecimiento de labor a los panameños, sino que propició el desarrollo cultural, ya que tanto quienes operaban en el ferrocarril como quienes cruzaban de un lado a otro del territorio panameño, influyen poderosamente en la formación de hábitos, tendencias, técnicas, que servirían luego para dar cuerpo a la cultura de los habitantes del Istmo.

Al hablar de impacto de las empresas multinacionales tiende a ubicarse el concepto en lo económico, dejando de lado la relación humana que se forma entre el personal de estas empresas y los habitantes de ésta localidad. Con la llegada del ferrocarril, entró a formar parte de la cultura panameña, el idioma, las costumbres de higiene, la ilustración académica, característica de los directores y ejecutivos de la empresa, quienes, directa o indirectamente, afectaban a la actividad socio-cultural doméstica.

La empresa multinacional se dejó sentir poderosamente en la vida panameña desde los albores mismos de la República en el inicio del Siglo XX. El capital invertido, la capacidad limitada de los equipos, el poco desarrollo técnico de la industria de la electricidad en todo el mundo, significaban un gran reto y riesgos a los inversionistas. Sin embargo, sus grandes luchas para superar es

ta situación negativa sirvieron de inspiración a las primeras generaciones del país, para que se enfrentasen a empresas semejantes, dentro de las limitaciones que por escasez demográfica y por aislamiento, se planteaban como obstáculo en el desarrollo de todo tipo de empresa. Piénsese que si en la actualidad la República de Panamá cuenta con una población total de 1,824,796 habitantes (Censo de 1980) distribuidos en un área de 77,082 Km², a principios de este siglo, y según datos del Primer Censo que se llevo a efecto en el País en 1911, sus habitantes eran 336,742.

En el presente trabajo se enfocan algunas de las actividades realizadas por las empresas multinacionales más sobresaliente que se han ubicado en la República de Panamá. Como todo cuanto ocurre en las actividades humanas, existen aspectos positivos, tanto como negativos, cuyo desplazamiento o aparición no tiene necesariamente, que detectarse en un momento dado. Puede ser que derivaciones beneficiosas ocurran mucho tiempo después, o que lo negativo repercuta después de muchas generaciones. En el caso de Panamá, llamado a ser "Puente del Mundo", debe señalarse, a priori, que supusieron ciertos beneficios para el desarrollo nacional esos impulsos que en la época temprana de la República dieron las empresas multinacionales con la inversión de capital extranjero para lograr la posición que ocupa este país en la actualidad como centro internacional de comercio.

La tesis doctoral se ha dividido en cinco capítulos. En el Primero, se analizan los distintos aspectos generales que atañen a estas corporaciones como son: su concepto, evolución histórica, características generales y estructura jurídica. También se menciona la proyección de las multinacionales en la República de Panamá.

En el Segundo Capítulo, se busca concretar la pro
blemática del medio destacando la singularidad de la inver
sión extranjera en el país. Se estudia el monto de la in
versión extranjera en la República, los distintos tipos
de ella, su distribución entre las diferentes ramas de la
actividad económica, la procedencias y los ingresos obteni
dos, detallándose, además, los enclaves económicos en el
territorio nacional: La United Fruit Company, la Zona del
Canal de Panamá, el Centro Financiero Internacional y La
Zona Libre de Colón.

En el Capítulo Tercero se realiza un breve estudio
de las relaciones de Panamá con los Estados Unidos de Nor
teamérica y se habla del origen, consecuencia y proyeccio
nes de los tratados firmados, por ambas naciones, en la e
volución económica de la República de Panamá.

El Capítulo Cuarto trata de la política nacional
frente a las empresas multinacionales, bosquejando algu
nas de las ventajas y los inconvenientes que confrontan su
nacionalización, la actitud actual del Estado panameño an
te la empresa multinacional mixta y como administrador de
la empresa multinacional.

Por fin, en el Capítulo Quinto y último, se estable
cen varias posibilidades prácticas y concretas de utilizar
la empresa multinacional en proyectos vitales para el desa
rrollo nacional y se mide su posible actuación en la vida
del país.

Finalmente, se formulan las conclusiones básicas a
que se ha llegado en este trabajo y se recomiendan algunas
formas posibles y viables para aportarlas al desarrollo na
cional.

Es necesario señalar las serias limitaciones de datos y estadísticas con las cuales nos encontramos, dada la particular estructura del país, para hacer un análisis global de las empresas multinacionales en Panamá. Por ello, y siendo consciente de las limitaciones, concretamos el estudio al análisis de la inversión directa extranjera, tomando en cuenta ésta como parte de lo que fuera un examen completo y sostenido del movimiento de las empresas multinacionales en el país.

La exposición de este trabajo enfoca un panorama general de las multinacionales y en forma particular estudia su incidencia en el territorio panameño que ha servido de anfitriona a empresas como son la United Fruit Company; All American Cables, International Telegraph and Telephone Company y otras más. Las proyecciones de desarrollo de la República sugieren que las inversiones extranjeras en el territorio panameño seguirán siendo beneficiosas, siempre que se establezca un control para evitar la fuga de dinero y de factores económicos que por derecho corresponden de inversión por el hecho de que la República de Panamá ofrece la sede y la coordinación de grandes negocios de dimensión internacional. Su privilegiada posición geográfica será siempre paso forzado para el desarrollo del comercio internacional y para la comunicación entre pueblos del continente americano y de todo el mundo.

Estamos de acuerdo que resulta más fácil formular críticas que aportar soluciones, y si de algo somos conscientes, al plantear la problemática de tales empresas, es de esta dificultad.

Creemos, sin embargo, que un primer gran paso hacia posibles soluciones estará en proporción al grado de integración y unidad de los pueblos latinoamericanos.

La imposibilidad de encontrar esas soluciones par_ tiendo, exclusivamente, del esfuerzo interno, se halla bás_i camente, en los condicionamientos internacionales que carac_ terizan a estas multinacionales, y en los cuales no existe posibilidad de control y, muchas veces, ni siquiera de par_ ticipación. Estos condicionamientos se filtran en el creci_ miento, a través del comercio exterior, distorcionando, por décadas, las decisiones nacionales, sobre todo en los secto_ res más importantes de la economía y, por ende, los vincula_ dos más directamente, con el extranjero.

Y esta ha sido, precisamente, una de las principa_ les causas que nos ha llevado a emprender el presente traba_ jo, cual es la de contemplar y adentrarnos en el estudio de un mundo de tan múltiples facetas como es el de las empre_ sas multinacionales, aportando así a mi País, PANAMÁ, que me becó para realizar en el extranjero, y concretamente en España, los estudios doctorales, mi modesto, pero ilusiona_ do, trabajo sobre el tema.

Soy consciente de la importancia que tienen las mul_ tinacionales como motor impulsor del desarrollo de los paí_ ses, y en el caso concreto de Panamá, por ser una nación en vías de desarrollo, el impacto de este nuevo fenómeno socio_ económico, se ha dejado sentir de una manera particular, siendo índice de incidencia de lo más alto de América Lati_ na.

Así pues, me sentiría satisfecho del esfuerzo reali_ zado si con él ayudo a clarificar esta parcela del mundo em_ presarial que en mi País, por nuestra fuerte vinculación con Estados Unidos, y siendo Panamá un centro financiero inter_ nacional y zona de libre comercio, la existencia de tales empresas se ha visto favorecida extraordinariamente.

Quiero expresar mi reconocimiento a todas aquellas personas que me han orientado y animado en la realización de este estudio. Agradecimiento al Profesor Don Rafael Martinez Cortiña, Director de la Tesis, cuyos consejos han sido decisivos. Asimismo mi gratitud al Profesor Don Francisco Albuquerque Llorens y al Licenciado Matias Gator Mestre por su estímulo y asesoramiento.

Sólo nos queda, finalmente, pedir excusas por los posibles errores en que hayamos podido incurrir y, sin ánimo de querer justificarlos, pensamos que han de ser comprendidos, dado que el tema que aquí tratamos estaba completamente inexplorado, hasta ahora, en nuestros estudios universitarios.

1. EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL
DESARROLLO ECONOMICO DE PANAMA.-

1.1. RAIZ DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y
SU PROYECCION EN PANAMA.-

1.1.1. El Dato Histórico.-

1.1.2. Rasgos Característicos de las
Empresas Multinacionales y su
Proyección en Panamá.-

1.1.2.1. Los Rasgos Caracte-
rísticos.-

1.1.3. Proyección de las Multinacio-
nales en Panamá.-

1.1.3.1. Primeras Compañías
Navieras.-

1.1.3.2. Aparición de la Em-
presa del Ferroca-
rril.-

1.1.3.3. Explotación de los
Recursos Mineros e
Hidrocarburos.-

1.1.3.4 La Compañía de Fuer-
za y Luz.-

2

1.1.3.5. La United Fruit
Company.-

- 1.2. DEFINICION MODERNA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.-
- 1.3. CONSTITUCION DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.-
 - 1.3.1. Etnocentrismo.-
 - 1.3.2. Policentrismo.-
 - 1.3.3. Geocentrismo.-
- 1.4. PERSONERIA JURIDICA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.-

1. EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINA-
CIONALES EN EL DESARROLLO ECONOMICO
DE PANAMA.-

Las empresas multinacionales de norteamérica tienen en Panamá, un país cuyo sistema monetario es único en el mundo, un área que presenta las condiciones especiales, debido al establecimiento de la Zona del Canal, para su explotación económica, administrativa y tecnológica. La inversión de Estados Unidos en nuestro país viene resultando, per cápita, la más alta en Latinoamérica. Esto sin tener en cuenta la Zona del Canal, que de ser incluida presentarían los Estados Unidos la inversión más alta del mundo.

Para comprobar el poder económico de estas empresas, los estudiosos de la estadística toman como ejemplo el que las diez mayores multinacionales representan un valor económico más alto que el de los cien Estados más pobres del mundo. Se agrega que de las cien entidades económicamente más fuertes del mundo cincuenta y tres son multinacionales y cuarenta y siete son estados. La menor de estas expresiones económicas, tiene 3,400 millones de dólares en venta, o según el caso en PIB. Los activos líquidos de las 500 multinacionales más fuertes del mundo eran de 250 mil millones de dólares, o sean tres veces la reservas monetarias de Estados Unidos, Japón, el Reino Unido y Francia - juntos.

El mismo estudio estadístico realizado el año pasado en torno a las multinacionales en Panamá, revela que de las 50 empresas multinacionales más fuertes de los Estados Unidos en 1972, 44 de ellas tenían operaciones en Panamá. Sólo 4 de estas empresas tenían plantas de producción en el

país, mientras las otras 40 traían el producto de afuera.

1.1. RAIZ DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y SU PROYECCION EN PANAMA.-

Para encontrar la raíz de las empresas multinacionales hay que evocar algunos nombres simbólicos, que se con-
substanciaron con la historia financiera del mundo. Así Bartolomé Welser, por ejemplo, que desde Alemania vino a dominar en Venezuela, en tiempos de Carlos V y Jacobo FUGGER "el creso del siglo XVI"; los Ihmof y los Haug, alemanes también, aunque estos formaran una constelación económica menor. Porque son estos nombres los que inician la era de las grandes inversiones de capital en nuestra América, abriendo en esta forma el camino de las empresas multinacionales.

La introducción de las empresas multinacionales en la economía panameña se ha efectuado a través de varios mecanismos fundamentales.

Principalmente: el enclave bananero, el enclave del Canal, el enclave financiero y el enclave de la Zona Libre de Colón.

Entendemos como enclave económico una actividad productiva de alto nivel de productividad, con escasos vínculos con el resto de la actividad productiva del país.

Por ejemplo la bananera (como lo veremos más adelante en esta Tesis), es un enclave típico en la economía panameña, ya que su único objetivo es obtener el máximo de beneficio; posee un alto nivel de productividad y guarda, además, escasas relaciones con el resto de la actividad e-

conómica nacional, salvo el trabajo asalariado por los pa
nameños y los impuestos que ella paga al Gobierno Nacional.

Otro enclave cualitativamente era el Canal de Panamá.

El segundo mecanismo es la Zona Libre de Colón, cuyas características se especificarán más adelante.

El tercer mecanismo lo constituyen las actividades e
conómicas que realizan hacia el exterior las usualmente co
nocidas como "compañías brujas".

El último mecanismo señalado como medio de introduc
ción de las empresas multinacionales en nuestro país con
siste en la explotación del turismo y del cobre.

1.1.1. El Dato Histórico.-

Tras el derrumbe de la economía feudal, los nuevos
millonarios de Europa fortalecidos por la confianza y el
respaldo que les daba el sumo pontífice, inician la trayec
toria de su enriquecimiento expandiéndose por todo el vie
jo mundo - Roma, Florencia y Siena, de Lyon, Brujas y Ambe
res, Franfort, Milán, de Augsburgo y Londres - donde co
mienzan la jerarquía capitalista bancaria, para ser ungi
dos más tarde como padres de la finanza internacional.

Nos atreveríamos a considerar que estos agiotistas -
contemporáneos iniciadores de la banca mundial son los pio
neros de las empresas multinacionales, que arrancan con la
"Casa Di San Giorgio", fundada en 1407 en Génova como el
primer banco de la época moderna; aunque su punto de despe
gue es anterior, ya que en 1280 existía en los Países Ba
jos un banco de préstamos.

Esta afirmación se basa en el proceso formativo de los banqueros para quienes la circulación del dinero como capital constituía un fin en sí, en donde el valor sólo tenía lugar en ese círculo sin cesar renovado y agrandado. "En su calidad de representante consciente de este movimiento, el poseedor de dinero deviene capitalista. Su persona, o mejor dicho, su bolsillo, es el punto de partida y el punto terminal del dinero". (2)

Tal era el poder económico de los herederos de Jacobo Függer en aquella época circulaba por toda Europa un vocablo internacional: "Fúcar" (Függer, sinónimo de potentado). Su fama sobrevivió a la estirpe y aún existe en Madrid una calle del "Fúcar" denominada así en su memoria.

Hacia 1530 los Függer estaban en el cenit de su vasta gloria. Los Függer y los Welser llenos de brio por la desaparición de la dinastía de los Trastamaras y los Habsburgo habían prosperado hasta ocupar la posición de ser los emperadores de las finanzas de Carlos V, en torno a cuya órbita había otras constelaciones de mercaderes menores.

América les atraía con el hechizo singular de los descubrimientos y el mundo entero les parecía un punto vital de futura explotación financiera.

Entre los años 1519 y 1525 financian las expediciones a las Islas Molucas bajo el mando de Hernando Magallanes y García Loaiza, a quienes facilitaron diez mil ducados. Posteriormente hicieron otro tanto con Sebastian Cabot.

(2) MARX, Carlos: EL CAPITAL. Tomo IV, pag.208 (traducida por J. Molitor). Precedida de una Introducción sobre el Marxismo por Karl Kautsky. Ancienne Librairie Schleichev, Alfred Costes Editeur, Paris (citada por Volodia Teitelboim: El Capitalismo y la Conquista de América . Pag. 128.

En 1534 invirtieron grandes sumas en la flotilla de Simón de Alcazaba para llevar a cabo la conquista de Chile, inversión adversa para los Függer, ya que éste fue asesinado por sus subordinados. Tampoco tuvieron una suerte mejor en lo tocante a los préstamos a Magallanes y Loaiza, que les llevaron a un largo y engorroso juicio. En el ítem 12 del proceso contra los deudores se hace constar "dicho Jacome Fucar y compañía, de uno, dos, diez, veinte, treinta, cuarenta, cincuenta años a esta parte, han sido y son mercaderes tratantes, así en estos reinos como fuera de ellos, en negocios muy gruesos, y que han interesado en cada año con su dinero a catorce por ciento, antes más que menos, y que si no hubieran puesto en dicha armada los diez mil ducados, hubieran interesado y ganado con ello en cada un año a razón de los catorce por ciento, y que tanto han perdido o dejado de ganar".(3)

Függer y Welser conceden a Carlos V la desusada suma de 600.000 ducados para la Cruzada a cambio de obtener el cobro de las contribuciones del país, las minas de cobre y otros minerales, sin contar los cargamentos de los buques que arriban del Nuevo Mundo.

Posteriormente en 1548 Jacobo Függer "previo pago de cien mil ducados obtiene el derecho de incorporar a la flota de las Indias a su agente comercial.

Tras hablar con el monarca, Vido Herll, su factótum en España, avanza a la meta con la suprema proposición: encargar a los Függer y sus subditos el descubrimiento, poblar

(3) MARX, Carlos: Obra citada, Tomo II, XXI. Pag. 324.

ción y pacificación de las islas y tierras que hay entre el Estrecho de Magallanes y el pueblo de Chíncha". (4)

Y su majestad, por hacerles merced, les concede " la conquista de la tierra que se extiende desde el Estrecho - de Magallanes hacia la Equinoccial, desde el comienzo hasta confinar con los términos y fronteras de la gobernación de Francisco Pizarro, abarcando a lo ancho doscientas leguas medidas de mar a cordillera y conquistado dentro de los ocho años subsiguientes a la subscripción de dichas capitulaciones reales, incluyendo las islas".(5)

De esta manera son transferidos a los Függer los contornos sudamericanos correspondientes a lo que hoy es Chíle, Argentina, Bolivia y Perú.

Tras la frustrada tentativa de conquista y colonización de Chile por parte de los Függer, surge Venezuela en cuya historia inicial consta la primera y única conquista de tierras de América efectuada por alemanes, específicamente por los émulos de los Függer, los banqueros Welser, también originarios de Augsburgo, por lo visto verdaderos Wall Street de aquellos tiempos. Ellos concretaron un proyecto análogo a aquel que los Függer delinearon e intentaron materializar, sin éxito, respecto a Chile.

El hecho de que la Casa Welser tuviera varias filiales en Sevilla y Zaragoza, a cargo de sagaces corresponsales, constituyó para ellos un principio feliz.

(4) TEITEL BOIM, Volodia: El Capitalismo y la Conquista de América. Editorial Futuro, SRL. Buenos Aires, 1963 Pag. 158.

(5) TEITEL BOIM, Volodia: Obra citada. Pag. 159.

Enterados del descubrimiento de Colón y del arribo de Vasco de Gama a Calcuta, ya no sentían la necesidad de una confianza en el mercado veneciano, puesto que había entrado en total decadencia la idea de llegar a la tierra de las especias tras un viaje de circunvalación del Africa. En cambio multiplicaron entonces sus relaciones mercantiles con Portugal y España, desde los cuales era posible llegar sin intermediarios a las fuentes productoras de la especería.

Debe anotarse, de pasada, que los Welser en el siglo XVII quedaron arruinados por completo y, como dice Volodia Teitelboim " aún les quedaba reservado la prueba de la suprema desnudez y ellos, que habían creído gobernar como millonarios y gobernadores " ahora, para siempre y eternamente, fueron a confundir sus huesos como sombras turbias y tortuosas, como estafadores de alta escuela, con la penumbra de los calabozos". (6)

Vale la pena citar también la expresión del mismo autor refiriéndose a la presencia del capitál del viejo mundo en América:

" La participación del capitalismo primitivo europeo en América no fue un capítulo escrito por azar, que fluyese milagroso y misteriosamente de la nada y a la nada volviera. No fue una comedia inaudita ni una tragedia inconclusa, que la historia representara en horas de tristeza

(6) TEITELBOIM, Volodia: Obra citada. Pag. 184.

o de humor. Fue el florecer del árbol 'siempre verde de la vida', alimentado por los jugos - absorbidos del subsuelo de la sociedad. Su fruto maduró cuando se abría la alborada del poder de la burguesía, que, afanosa, trabajaba en el crisol de Europa, fundiendo y refundiendo con violencia el metal siempre incandescente, dolorosamente maleable de la historia. Sucedió al sonar en el gran reloj la hora de la apropiación primitiva del capital, cuando América recién nacía como inmensa presa, como hemisferio de conquista y rapiña, cuando apenas comenzaba la suma de su territorio a la geografía del mundo conocido". (7)

1.1.2. Rasgos Característicos de las Empresas Multinacionales y su Proyección en Panamá.-

1.1.2.1. Los Rasgos Característicos.-

Podría decirse que es en el siglo XVII cuando las empresas multinacionales tienen su origen, con la existencia

(7) TEITELBOIM, Volodia: Obra citada. Pag. 184.

de las grandes compañías mercantiles como la Hudson's Bay Company, de Gran Bretaña, en el año 1670; la Royal African Company y la East Indian Company, además de algunas otras compañías holandesas, estadounidenses y otros países europeos, que efectuaron grandes operaciones comerciales a nivel internacional.

Pese a que las empresas multinacionales realizaron una actividad internacional, sus características fueron distintas a las multinacionales de nuestros días, como el control de una tecnología propia, una dirección centralizada y la diversidad de nacionalidad de sus empleados.

Es decir, que las empresas multinacionales constituyen un fenómeno totalmente moderno, desarrollando su vital importancia tan solo después de la Segunda Guerra Mundial y aún más en las dos últimas décadas.

Stephen Hymer (8) señala un proceso a través de la historia que se refiere a esa evolución dentro de los Estados Unidos por considerar que es allí donde ha alcanzado su grado más alto.

Según el autor, la estructura industrial de los Estados Unidos de América, en 1870, consistía en empresas de "tipo Marshalliano" diseminadas por todo el país y controladas por una sola persona o por una unidad familiar. Posteriormente, al inicio del siglo XX el crecimiento económico consolidó a esas pequeñas empresas convirtiéndolas en

(8) HYMER, Stephen: EMPRESAS MULTINACIONALES: La Internacionalización del Capital .Ediciones Periferia S.R.L. Buenos Aires, 1972.

grandes corporaciones nacionales, que asumían muchas funciones a lo largo de diversas regiones, creando un nuevo carácter administrativo, cuya nueva estructura dió origen a una corporación más moderna.

Son la General Motors y la Dupont las corporaciones que adoptan una estructura multidivisional, poco después de la Segunda Guerra Mundial, seguidas posteriormente por una mayoría de empresas estadounidenses. Dicha estructura consistió en la descentralización de las empresas en varias divisiones, ya sea por línea de productos o por las regiones en donde ejercían sus operaciones coordinadas todas a su vez - por una oficina central. A partir de entonces, las grandes corporaciones empiezan a ubicarse en el extranjero a causa de su nueva estructura administrativa, su poder financiero, su alta tecnología y el desarrollo de las comunicaciones y con el fin esencial de controlar fuentes de materias primas y nuevos mercados.

Al respecto, el profesor Jacoby de la Universidad de California sugiere un proceso similar para la "multinacionalización" de las empresas: (9)

- 1.- Las empresas crecieron dentro del mercado nacional, hasta el punto de llegar a exportar sus productos;
- 2.- Establecieron agencias de ventas en el extranjero.

(9) JACOBY, Neil H.: EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES. Perspectivas Económicas, Servicio de Información de la Embajada de los Estados Unidos de América, 1979.

- 3.- Concedieron autorización a empresas extranjeras para usar sus patentes y tecnología;
- 4.- Establecieron subsidiarias en el extranjero para la manufactura de sus productos;
- 5.- La administración de la compañía asumió un carácter multinacional; y
- 6.- Se distribuyeron en todo el mundo la propiedad del capital social.

Las primeras operaciones que llevan a cabo dichas - empresas en el extranjero son actividades de tipo minero y petrolero, de mediados a finales del siglo XIX y principios de nuestro siglo, tales como Standard Oil Company y la British Petroleum, tanto de Estados Unidos como de Europa Occidental y las grandes mineras como la Internacional Nickel, Anaconda Copper y Kennecott Copper.

Singer, Coca Cola y Woolworth fueron las primeras - empresas manufactureras y mercantes norteamericanas.

En 1867, Singer montó su primera fábrica extranjera en Glasgow y fue la primera que se dedicó a fabricar y vender un producto de características casi idénticas y con el mismo nombre a través del mundo, lo que a consideración de algunos es considerada como la primera empresa multinacional . Más tarde surgieron la Unilever, Phillips e Imperial Chemicals, de Gran Bretaña y Holanda y de Alemania algunas compañías químicos y drogas.

1.1.3. Proyección de las Multinacionales
en Panamá.-

1.1.3.1. Primeras Compañías Navie-
ras de Panamá.-

Desde la época de la colonia el Istmo de Panamá ha estado ligado al cosmopolitismo, tanto en el comercio, como al paso forzado para el cruce entre un océano y otro en el devenir constante de las actividades comerciales.

A mediados del siglo XVIII con el descubrimiento del aventurero suizo Juan Augusto Suter del oro de California y la avalancha humana que este hecho suscitó, el Istmo volvió a ser el lugar preferido de tránsito como en la época colonial.

Y en esa misma época (1848) el Congreso de los Estados Unidos autorizó la organización de dos Compañías de navegación que comunicaran ambas costas norteamericanas con el Istmo de Panamá. George Law y William H. Aspinwall se encargaron de organizarlas: la primera entre el puerto de Chagres con Nueva Orleans y Nueva York; la segunda entre Panamá, con California y Oregón. (10)

" Los vapores 'Falcon' en el Atlántico y 'California' en el Pacífico, en 1848 y 1849, respectivamente, iniciaron los viajes por una y otra ruta *.En 20 años

(10) CASTILLERO R., Ernesto: HISTORIA DE PANAMA, 6ª Edición; Editora Panamá-América, Panamá, 1959.

* El Falcón, que fue el primer vapor de ese servicio llegando al Istmo, arribó a Chagres el 26 de diciembre de 1848 trayendo 100 toneladas de carga y 160 pasajeros entre los cuales venía con su familia el Gobernador de California. ..va..

372,615 pasajeros cruzaron el Istmo desde el Este de los Estados Unidos a California, mientras 223,716 lo pasaron en dirección contraria".(11)

Asimismo, veinte años después del descubrimiento de aquellas riquísimas fuentes del precioso metal:

"... habían pasado por el Istmo de 710.753.877 dólares, en su mayor parte procedentes de California. En 1855 cruzaron de Panamá a Chagres veintinueve millones, y por la ruta de Nicaragua, en igual lapso, fueron transportados \$ 46.314.942 del mismo origen. A Panamá afluyó la riqueza en forma fantástica. El negocio de transporte fue lucrativo como en los históricos tiempos de las ferias de Portobelo. A estas dorada época se la llamó La California ". (12)

(11) CASTILLERO R., Ernesto: Obra citada. Pag. 96

(12) CASTILLERO R., Ernesto: Obra citada. Pag. 96

* viene... El California, a su turno, llegó al puerto de Panamá en enero de 1849 con número considerable de pasajeros de América del Sur que venían con destino a California en busca del oro que era el atractivo general.

1.1.3.2.- Aparición de la Empresa
del Ferrocarril.-

Dos sucesos internacionales de trascendencia para el Istmo sucedieron en el lapso de 1850. Se firmo en Bogotá el Contrato Stephen-Paredes por el cual se autorizó a una empresa norteamericana construir el ferrocarril a través del Istmo y se celebró en Washington el Tratado Clayton-Bulwer entre los Estados Unidos y la Gran Bretaña por el cual esta última nación se comprometía a no construir canal alguno para el Istmo centroamericano sin dar participación a la primera. Ambos países aseguraron con este Convenio de rechos potenciales sobre el Istmo de Panamá, aunque dicho documento no lo expresara categóricamente.

Bueno es recordar que los Estados Unidos, por el Tratado Biddlac-Mallarino de 1846, asumieron el derecho a garantizar la neutralidad del Istmo panameño y su libertad de tránsito; pero Gran Bretaña, en cambio, tenía concesiones territoriales en Centro América, que le daban ventaja en caso de que el Canal se abriese por Nicaragua. De tal manera que ambas naciones - en virtud del Tratado de 1850 - creyeron neutralizarse mutuamente.

Fueron John Lloyd L. Stephen y Henry Chauncey a quienes correspondió organizar la Compañía del Ferrocarril de Panamá.

La obra comenzó en mayo de 1850 y después de ingentes trabajos, adversidades de todo tipo y sacrificios de vidas, el 27 de enero de 1855 se colocó el último riel que vino a unir de hecho las riberas de ambos océanos y el 28, en medio de la alegría general, corrió el primer tren de una costa a otra.

1.1.3.3.- Explotación de recursos
mineros e hidrocarburos.-

Particularmente, después de lograda la separación de Panamá de Colombia, hubo una mayor libertad para el desplazamiento de algunas empresas extranjeras en territorio nacional. Los siglos XIX y XX han sido los más fructíferos en cuanto a exploraciones, establecimientos de compañías extranjeras y filiales multinacionales en la explotación de recursos mineros y de otros recursos.

Al respecto, La Dirección General de Recursos Mineros registra:

"El señor José Oller en su pequeña obra La Industria Minera en Panamá, 1935, en la Biblioteca de Cultura Nacional, la 'Explotación de Terrenos Auríferos de la The Veraguas Mining Company dió ocupación a unos 50,000 hombres. La producción anual alcanzaba de 8 a 10 quintales de oro al año.

La explotación contemporánea de la industria minera de Veraguas data de 1897. La famosa mina de Remance llegó a exportar oro en barras a Inglaterra".(13)

(13) Dirección General de Recursos Mineros: Contribución a la Historia de la Exploración y Explotación Minera en Panamá. Pag. 8.

Estos datos indican que desde finales del siglo XIX, poco después de la separación de Panamá de Colombia, los intereses extranjeros establecidos en el Istmo empezaban a mostrar una fuerza económica bien organizada y capaz de mantener una planilla de 50.000 trabajadores de la época, en situación de emular con los países más evolucionados.

Sobre el mismo tema, el Ministerio de Comercio e Industrias, refiriéndose a los recursos minerales que produ - cían grandes dividendos a la empresa y, por ende, impuestos a la República de Colombia, a la cual aún estábamos anexados, expresa:

"Por otro lado, en 1885, algunas compañías de California explotaron filones de cuarzo aurífero existente en las proximidades del Golfo de Parita. Dos años más tarde se reabre la mina de Espíritu Santo por la Compañía Minera del Darién Gold Mining Company de capital inglés. El promedio de rendimiento, durante esta nueva etapa de laboreo, era de 2.10 onzas de oro fino por cada tonelada de mineral. Desde 1899 a 1907 la mina produjo - 520,159 libras esterlinas, equivalentes en aquella época a \$ 2,522,711.00". (14)

(14) Dirección General de Recursos Mineros: Obra Citada.
Pag. 9.

Desde entonces empresas tales como la Texaco, Shell y otras interesadas en yacimientos de petróleo se han dedicado a hacer investigaciones y sondeos geológicos con el consabido deseo de descubrir yacimientos explotables.

Con respecto a los yacimientos de hidrocarburos existentes el Ministerio de Comercio e Industria anota:

" En 1917 comenzaron a llegar a Panamá compañías petroleras, en su mayoría de capital norteamericano, con el fin de investigar las posibilidades petroleras en algunas regiones de Panamá. Desde entonces, la Royal Dutch Shell, la British Controlled Oil Fields Ltd., la Gulf Oil Company, la Texas Company, la Cities Service Company, la Sinclair Oil Corporation y otras, consecuentemente presentaron solicitudes. De estas empresas, la Sinclair Oil Corporation ha sido la que más ha contribuido a las investigaciones que fueron iniciadas por el geólogo Donald E. Mc Donald. Estos trabajos se efectuaron a partir de la frontera de Costa Rica hacia el sur y norte tanto en el Pacífico como en el Caribe".(15)

(15) Dirección General de Recursos Mineros: Obra citada
Pag. 9.

Aún en la rama de alimentos las empresas multinacionales han puesto su mira, tales como la Nestle, Mac Donald's, Dairy Queen, etc.

Y en el campo del petróleo el Ministerio de Comercio e Industrias informa:

"En 1918 fue elaborada una cartografía detallada de las regiones de Chiriquí, Bocas del Toro y Darién. Los estudios petrolíferos culminaron con la perforación de dos pozos, el Big Bight N° 1 y el Big Bight N° 2 en la Isla de Colón, provincia de Bocas del Toro; el primer pozo alcanzó una profundidad de 1630 pies y el segundo una profundidad de 3,330 pies. Uno de estos produjo considerable gas natural...".(16)

Durante el período 1924-1928 la Gulf Oil Company perforó tres pozos cerca del río Sambú, en la región de Garachiné.

Debido a la existencia del Canal de Panamá, los Estados Unidos de Norteamérica han tenido, hasta hace poco, una gran prepotencia política y económica sobre la economía nacional. Aunque las relaciones con el país del norte han da

(16) Dirección General de Recursos Mineros: Obra citada. Pag. 9.

do un total viraje a causa del nuevo Tratado (tema este que analizaremos en el capítulo siguiente), la mayoría de las empresas multinacionales son de origen norteamericano. Aunque procede señalar que después de la Segunda Guerra Mundial, países como Japón, Alemania, Francia y aún países de la propia América Latina, se han establecido en nuestro territorio para ampliar sus operaciones comerciales.

Cabe anotar también que la empresa bancaria internacional (tema que analizaremos en el capítulo III), es en sí, una red de empresas multinacionales establecidas en nuestro territorio.

1.1.3.4. La Compañía Panameña de Fuerza y Luz.-

En noviembre de 1903 existían en las ciudades de Panamá y Colón sendas pequeñas plantas de energía eléctrica. La de Panamá contaba con dos generadores de una capacidad de 100 kilovatios cada uno y en las de Colón había dos generadores de 50 kilovatios, asimismo, cada uno.

La planta eléctrica de la pequeña ciudad de Panama, capital del Departamento de Panamá, que entonces tenía 35,148 habitantes, pertenecía a la Panamá Electric Light Company. Esa empresa operaba con un capital aproximado de 50.000 dólares y tenía una concesión del gobierno del departamento par explotar el negocio de alumbrado eléctrico y suministro de hielo por un término de 15 años que vencía en 1905.

Para la adquisición de la planta eléctrica que se instaló en la ciudad de Panamá, poco antes de la independencia:

" la PANAMA ELECTRIC LIGHT COMPANY, representada entonces por el Dr. Pablo Arosemena, hipotecó 'especial y señaladamente' a la THOMPSON HOUSTON INTERNATIONAL ELECTRIC COMPANY, sociedad anónima norteamericana domiciliada en Boston, Mass., por la suma de cuarenta mil (\$40.000.00) pesos oro americano, 'TODAS' sus franquicias, privilegios, derechos, títulos, bienes muebles o inmuebles y semovientes, máquinas, calderas, dinamos, lámparas, postes, alambres, aparatos, anexidades y accesorios 'que entonces le pertenecían y poseía, y los que pudiera adquirir más adelante, o que se le concedieran a dicha Compañía en Colón, Panamá o cualquier otra parte del Istmo de Panamá' ". (17)

Cuando terminó de organizarse la República se instalaron en las ciudades de Panamá y Colón nuevas empresas eléctricas y en el mes de septiembre de 1904 se inscribió en el Registro Público de Panamá la sociedad anónima denominada PANAMA AMERICAN CORPORATION, domiciliada en Nueva Jersey, condado de Hudson, Estados Unidos de América.

El día 5 de Abril de 1905 fue fundada en la ciudad de Colón una nueva empresa para el suministro de alumbrado público y hielo que se denominó THE COLON ELECTRIC AND ICE

(17) Revista Lotería: El Caso de la Fuerza y Luz. Julio 72 N° 200, Pag.36.

SUPPLY COMPANY o Compañía Suministradora de Hielo y Luz Eléctrica de la Ciudad de Colón.

El 13 de Enero de 1917 se configuró el Contrato por el cual se organizaba en la ciudad de Portland, Condado de Cumberland, Estado de Maine, Estados Unidos de América, la primera empresa eléctrica denominada COMPAÑIA PANAMEÑA DE FUERZA Y LUZ. El objeto de la misma era el de manufacturar producir, generar, depositar, distribuir o de cualquier manera disponer de electricidad, vapor o gas natural o artificial y cualquiera otra clase de fuerza y energía en cualquier forma para luz, calor y fuerza para cualquier otros fines y para uso y aplicación en objetos municipales, domésticos, científicos, manufactureros, de transporte o de cualquier otra clase, ya sea público o privados.

El día 13 de Junio de 1917 la primera Compañía Panameña de Fuerza y Luz comenzó a producir y suministrar energía eléctrica en Panama.

El día 26 de septiembre de 1922 ocurrió un hecho trascendental en las actividades de la Compañía y fue que el ingeniero Williams Francisco Grimes Jr., en su carácter de vice-presidente de la Colón Electric and Ice Supply Company traspasó a título de venta a la Compañía de Fuerza y Luz "todos sus bienes, muebles, inmuebles y semovientes, derechos, créditos y todos los contratos que tenía celebrados dicha compañía con el Gobierno Nacional, el Municipio de Colón y los particulares, tanto en la República de Panamá como en la Zona del Canal. En pago de todos esos traspasos el señor Charles Freeman MacMurray (en su calidad de representante de la Compañía Panameña de Fuerza y Luz) aceptó asumir para la COMPAÑIA PANAMEÑA DE FUERZA Y LUZ, todas las obligaciones que tenía pendientes hasta entonces la COLON ELECTRIC & ICE SUPPLY COMPANY, tanto en la Repúbli

ca de Panamá como en el exterior". (18)

El día 11 de Enero de 1928 el señor Edmond George Ford en su carácter de apoderado legal de la Compañía Panameña de Fuerza y Luz S.A., constituida de acuerdo con las leyes del Estado de Maine, traspasó a la COMPAÑIA PANAMEÑA DE FUERZA Y LUZ o PANAMA POWER & LIGHT COMPANY, en inglés, organizada de conformidad con las leyes del Estado de Florida, todos los derechos y obligaciones que dicha compañía de Maine tenía en la República de Panamá. Esta compañía - prestaba entonces los servicios de electricidad, teléfono, y gas en los distritos de Panamá y Colón.

Surge un problema legal en el funcionamiento de la Compañía Panameña de Fuerza y Luz, renuente hasta entonces a cumplir un artículo de la Constitución Nacional que, como empresa de utilidad pública, está obligada a cumplir. En 1946 el estado panameño adopta una nueva Constitución cuyo artículo 227 dice a la letra:

" Artículo 227: El Estado inter vendrá en cualesquiera clases de empresas privadas, dentro de la reglamentación que establezca la Ley, exclusivamente para hacer cumplir los fines de justicia so cial a que se refiere el Capítulo 3º Título III, de la presente Constitución. Intervendrá además en la misma forma en las

(18) Revista Lotería: Artículo citado. Pag. 44.

empresas privadas de utilidad pública para los siguientes fines:

- a) Regular por medio de organismos especiales las tarifas de los servicios y los precios de los artículos de primera necesidad;
- b) Exigir la debida eficacia en los servicios y la adecuada calidad en los artículos mencionados en el aparte anterior, y
- c) Coordinar los servicios y la producción de artículos.

La Ley definirá las empresas de utilidad pública y los artículos de primera necesidad". (19)

Después de adoptada esta disposición constitucional, prestigiosos abogados panameños miraban la concesión Cattlin de 1917 como un contrato civil, por consiguiente, ley entre las partes. Se impuso, pues, ese criterio jurídico y de esta suerte nada que fuera más allá de la concesión Cattlin podía intentarse en materia de intervención estatal en los negocios de la Compañía de Fuerza y Luz. Hasta entonces nadie parecía darle importancia al hecho de que

(19) Revista Lotería: Artículo citado. Pag. 65.

un artículo como el 227 sólo es concebible porque consigna una facultad inmanente del Estado, que no puede ser objeto de renuncia ni mucho menos a perpetuidad por medio de un contrato civil como es el Contrato No. 2 de 1917.

La concesión Cattlin era un contrato sin plazo de expiración y obviamente, propuesto por la compañía extranjera. De este modo el estado panameño no daba la concesión para satisfacer su obligación de proveer de un servicio público a las ciudades de Panamá y Colón, sino que la otorga "en consideración a los pagos de que trata la cláusula 20 y a los beneficios que recibirá el país con el presente contrato". (20) O sea, se daba una razón de orden fiscal y - una razón de orden general, sin relacionarla conceptualmente con el servicio público.

Es aparente que quienes consideraron y aprobaron, por parte del Gobierno Nacional el Contrato N° 2 de 1917 o no tenían un concepto muy claro de lo que es la concesión de un servicio público u obraron bajo el complejo del fatalismo sicológico en favor de los contratos sin plazo de expiración.

En Octubre de 1968 los nuevos rectores de la cosa pública se compenetraron rápidamente de la anómala situación planteada por la Compañía Panameña de Fuerza y Luz y deciden tomar una acción rectificadora con base a las siguientes posiciones:

(20) URRUTIA, Víctor C.: El Régimen Octubrino y la Compañía de Fuerza y Luz. Revista Lotería. Citada . Pag. 63.

- "1. Rechazo de la tesis de la Empresa en relación con el régimen de excepción que alegaba en su favor en virtud de la existencia de la Concesión Cattlin. Tal tesis es, se dijo la Comisión, fundamentalmente falsa y sólo cabría aceptarla si mediara sentencia de la Corte Suprema en tal sentido. por lo tanto, nada impide que las disposiciones del Decreto Ley N° 31 de 1958 sea aplicadas al Departamento Eléctrico de la Compañía Panameña de Fuerza y Luz.

2. La Legislación vigente desde 1958 sólo es aplicable a la prestación del servicio eléctrico. No abarca el conjunto de los negocios de la Fuerza y Luz. Concretamente, no es aplicable a teléfonos ni a gas, ya que estas prestaciones no tienen que gozar del mismo régimen económico - que el servicio eléctrico, sobre todo el gas, que es un negocio competidor.

3. Aunque el artículo 135 de la excerta legal citada, habla de nuevas concesiones mediante contratos de adaptación, dicho contrato no es requisito indispensable para los concesionarios existentes antes de la promulgación de la legislación ya que éstos pueden seguir operando al amparo de la vieja concesión y su sujeción a las leyes regulatorias vigentes. En esas circunstancias, cualquier contrato que se negocie con la Fuerza y Luz debe tener como base, en cuanto a electricidad, la legislación vigente". (21)

Viene entonces un largo proceso de conversaciones mediante las cuales la empresa de la Fuerza y Luz muestra su renuencia a llegar a un acuerdo conveniente, dando por resultado la adquisición de la compañía por parte del Gobierno Nacional.

Y así las pretensiones de la Compañía Panameña de Fuerza y Luz consistentes en que el estado panameño debía firmar un nuevo Contrato de Concesión a la medida de sus

(21) Revista Lotería: Artículo citado. Pag. 70.

deseos, se opuso el siguiente:

DECRETO DE GABINETE 105

(de 29 de Junio de 1972)

Por el cual se ordena una adqui
sición y se da una autorización.

LA JUNTA PROVISIONAL DE GOBIERNO

DECRETA:

ARTICULO PRIMERO: Autorizase la adquisición por la Nación de to
dos los Bienes e Instalaciones pertenecientes a la Compañía Pa
nameña de Fuerza y Luz, dedicados por dicha Empresa a la ex
plotación de los servicios de u
tilidad pública dentro del te
rritorio nacional.

ARTICULO SEGUNDO: El Organo e
jecutivo queda facultado para que, dentro del término de 60 -
días contados a partir de la ex
pedición de este Decreto de Ga
binete, gestione la adquisición de los mencionados bienes e ins
talaciones de la Compañía bajo los mejores términos y condicio
nes. El acuerdo deberá ser a
probado por el Consejo de Gabi
nete.

ARTICULO TERCERO: Vencido el

término de que trata el Artículo segundo sin que se llegue a acuerdo satisfactorio para la Nación, en cuanto al monto y a la forma de pago de los bienes e instalaciones de la Compañía Panameña de Fuerza y Luz en la República, se procederá a la expropiación.

ARTICULO CUARTO: Adquiridos los bienes e instalaciones de que se trata por la Nación, se traspasarán al patrimonio del Instituto de Recursos Hidráulicos y Electrificación (IRHE), confiándole en adelante la explotación de los servicios públicos prestados por la Compañía Panameña de Fuerza y Luz en la República.

COMUNIQUESE Y PUBLIQUESE.

Dado en la ciudad de Panamá, a los 29 días del mes de junio de mil novecientos setenta y dos.

ING. DEMETRIO LAKAS

Presidente de la Junta Provisional de Gobierno.

LICDO. ARTURO SUCRE P.

Miembro de la Junta Provisional de Gobierno.

FIRMAN TODOS LOS MINISTROS

Así concluyó la existencia en Panamá de una de las empresas multinacionales más significativas de la República, habiendo proyectado su influencia económica en la nación desde su establecimiento hasta el final de su actividad administrativa como empresa multinacional.

1.1.3.5. The United Fruit Company.-

Durante la última década del siglo pasado se estableció en Panamá el consorcio conocido como United Fruit Company, dedicada al cultivo y a la venta al extranjero del banano.

Estadísticas seriamente autorizadas comprueban que la exportación de banano en la República llegó a 4 millones y medio de racimos en 1908; 3,438,303 en 1909; a 4,999,998 en 1911. La empresa exportadora de la casi totalidad de esas cantidades fue la United Fruit Co., desde Bocas de Toro. En 1929 se dio una exportación total de 4,577,747 racimos, y es cuando, por haber descendido considerablemente la producción bocatoreña, la empresa inició sus exportaciones con el nombre de Chiriquí Land Company en el Pacífico. En los años treinta ya solo se exportaba por este último litoral, observándose un aumento consistente en las exportaciones, pasada la depresión mundial, o sea desde 1935, año en que ya se enviaban al exterior 5,676,984 racimos. En 1938 las exportaciones fueron de 6,399,928 racimos. La segunda Guerra Mundial trajo serias bajas, hasta 1946, cuando se alcanzó el nivel de 5,189,695 racimos. (22)

(22) Revista Lotería: La Guerra del Banano. N° 224, 225, 226, de Octubre, Noviembre y Diciembre de 1974, Pag. 7.

En 1950, después de haber sido dominadas las enfermedades que habían diezgado las plantaciones bocatoreñas de banano, la Chiriquí Land Company pasaba a operar también en el Atlántico, en terrenos de propiedad de la United Fruit Company, su empresa matriz. Al extenderse las actividades bananeras a las Divisiones de Puerto Armuelles y Changuinola, en 1955 la exportación alcanzó 7,017,842 racimos. En 1965, esta fue de 12,281,275 racimos; en 1967, de 15,073,707; en 1969, de 21,238,554 racimos; en 1971, de 22,916,213 y en 1973 de 23,106,767 racimos. Los totales indican que las cifras disponibles, llegan a 399,607,493 racimos de 1908 a 1973.

Lo anterior indica que el volumen de racimos exportados por la United Fruit Company, desde Panamá, de 1908 a 1974, representa una fuerte suma de muchos cientos de millones de dólares succionados a la riqueza nacional. Esos 399 millones de racimos exportados desde 1908 a 1973 tienen un valor total de \$749,394,826.00. El valor FOB de la exportación - en 1970, fue de \$60,831,342.00; en 1971, de \$62,906,951.00 ; en 1972, de \$ 64,705,216.00 y en 1973 de \$ 63,824,253.00.

(23)

Una aproximación al valor total de la actividad bananera, por año, en Panamá, se concibe teniendo en cuenta que la Chiriquí Land Company pago en 1971, \$22,931,830.00 por concepto de salarios; en 1972, \$ 20,939,254.00 y en el año 1973, \$20,955,028.87. Para los fines del impuesto sobre la renta, habida consideración de lo que legalmente son gastos deducibles (inversiones para producir la renta), "la empresa declaró una renta o ganancia neta, en Panamá, de \$3,787,236.52, para 1972; y de \$4,186,826.27 para 1973. Estas cifras de ganancias netas en Panamá son resultados de -

transacciones económicamente artificiales ("precios de - transferencia"), dentro de la actividad general del monopolio, pues la empresa subsidiaria panameña "le vende " a la casa matriz norteamericana, y ésta a su vez le vende a los maduradores o intermediarios (jobbers), que actúan en la antesala del consumidor.

Los contratos celebrados por la Chiriquí Land Company con el Estado panameño le permiten la tala gratuita de bosques (maderas preciosas), así como la extracción también gratuita de arena y piedra. Toda la región bananera del Atlántico y la del Pacífico, en sus bosques y minerales - no metálicos, ha sufrido el saqueo masivo que la Empresa ha puesto en marcha por espacio de tantos años, sin que sea posible calcular ninguna cifra de valor económico a este respecto, pues como tal despojo se ha gratuitamente, de igual modo se lleva a cabo sin tasa ni medida, desenfrenadamente". (24)

Como impacto sobre la economía nacional, el negocio del banano concreta una de sus más negativas expresiones de dependencia imperialista. La exportación de la fruta ha representado en los últimos años nada menos que el 53% del total de las exportaciones panameñas; en este trabajo tienen acceso 14,000 personas, el 7 % de la población económicamente activa del país y el 6% del Producto Interno Bruto proviene del negocio bananero. En resumidas cuentas, la economía panameña dentro del marco del subdesarrollo general es sensiblemente dependiente de las actividades bananeras. En cambio, la excedencia económica que genera se queda en el extranjero y ha servido para la formación y diversificación de enormes fortunas.

(24) RICORD, Humberto: Prólogo al Relato y Significación del Conflicto Bananero. Revista Lotería. Nos. Citados. Pag. 8.

Dice el doctor Ricord:

"Desde la perspectiva de los aspectos sociales, el negocio bananero establece, para la población que con él se vincula, grados máximos de atraso y pobreza, integrándola con una mano de obra de bajísima calificación y dispuesta a percibir ingresos reducidos. Crea internamente una jerarquía burocrática, de privilegio notorio en la pirámide de jefes, y de absoluta sumisión y conformismo en la masa trabajadora, hasta el momento en que se logra cuajar una militancia sindical esforzada, que reivindica parcialmente al trabajador. Perpetúa situaciones de hacinamiento humano, de precariedad en la salud y de serias limitaciones educativas y culturales. Orienta las expectativas de la familia, a corto, mediano y largo plazo, hacia un círculo vicioso que se agota en las posibilidades de servicio o trabajo que a los miembros de aquélla les brinda la Empresa.

Estructura, sí, el negocio bananero, un complejo económico-cultural constitutivo de una flagrante distorsión de las esferas

de una vida social ordinaria, normal o medianamente justa. En el lenguaje gráfico a que es tan adicto el trabajador bananero, se ha acuñado la expresión dantesca y satírica a la vez, de que 'el bananal ennegrece, emburtece y empobrece'".

Estos férreos eslabones de dependencia económica nacional y de explotación de un vasto sector de la masa trabajadora panameña, han erigido, en el dilatado espacio de ochenta años, una poderosa cadena de oprobio y miseria, cuyo peso acumulado, de generación tras generación, hoy amenaza con hacerla pedazos, dados sus caracteres colectivamente ya intolerables par la República panameña, en especial, y para los países bananeros, en general".(25)

En 1974, se celebró en Panamá una reunión formal de los Ministros de Estado de los países latinoamericanos - que produjo el documento denominado "Acuerdo de Panamá", encaminado a establecer un impuesto de exportación de un dólar por caja de banano, lo que equivalía a aumentar el precio de venta local en aquellos países que no tuvieran impuestos como Ecuador y Colombia.

(25) RICORD, Humberto: Prólogo citado. Pag. 10.

Panamá se anticipó a reformar su Código Fiscal para aumentar el impuesto de exportación que era de solo 2 ¢ (dos centésimos) de dólar por racimo. Se dictó la Ley 27 de Marzo que entró a regir el 1ro. de abril de 1974.

A las primeras conversaciones oficiales y anuncios sobre la posibilidad estudiada de aumentar el gravamen de exportación, las empresas que monopolizaban en la región - el negocio, o sea, la United Brand Company, la Standard - Fruit Company la del Monte West Indies Ltd., competidoras en una batalla de precios de mercadeo en los últimos años, unificaron acciones de ofensiva contra el alza del gravamen.

Tras varias y numerosas reuniones se convino al fin en conducir las negociaciones hacia etapas que finalmente llegaran a la transferencia integral del negocio en Panamá. Tras lo planteado rotunda y categóricamente por el Gobierno la empresa advino al fin a la reivindicación nacional del negocio del banano.

El 10 de Diciembre de 1974 a las 2p.m. se convino que el Ministro de Hacienda y Tesoro conduciría las negociaciones que de esa manera alcanzaban un punto de partida definitivo.

1.2. DEFINICION MODERNA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.-

Las empresas multinacionales a las que también se les conoce como corporación, empresa o firma multinacional, transnacional, supranacional o internacional, cosmocorporación, etc., tienen una diversidad de definiciones que hemos creído oportuno citar.

"Una empresa multinacional es cualquier firma que tenga un cierto porcentaje de capital extranjero". (26)

Con respecto a las filiales que se establezcan en otro país, se define como:

" Compañía multinacional es toda firma que lleva a cabo sus operaciones principales , sean de manufactura o de prestación de servicios en dos países por lo menos". (27)

También se la define como:

" El concepto de empresa productora internacional o multinacional ... se define simplemente como la empresa que tiene la propiedad o el control de instalaciones de producción, es decir, fábricas, minas, refinerías de petróleo, lugares de distribución, oficinas, etc., en más de un país". (28)

-
- (26) ROSENHOUSE, Harvey: "Auge y Críticas". Revista Visión, 23 de Mayo de 1974, Vol.42 No. 10, Pag. 10.
- (27) BROOKE, Michael Z. y REMMERS, H.Lee: The Strategy of Multinational Enterprise: Organization and Finance, Londres, 1970, Pag. 5.
- (28) DUNNING, John H.,: The Multinational Interprise, Londres, 1971, Pag. 16.

Steiner y Cannon afirman que sólo se requieren dos requisitos básicos para que una empresa sea multinacional:

" Que haya negocios en dos o más países en tal volumen como para que su fortaleza y crecimiento dependa de los mismos ... que quienes dirijan la empresa adopten sus decisiones en función de alternativas multinacionales".
(29)

Howe, la define como aquella empresa que "está organizada con una casa central o matriz, que instala varias sucursales en distintos países geográficamente dispersos y cuyas operaciones paralelas se administran, controlan y mantienen en propiedad de la firma original, aunque legalmente estén bajo la órbita de los respectivos gobiernos nacionales donde estén instaladas las filiales". (30)

En cambio para las Naciones Unidas, el término multinacional indica que las actividades de la corporación o empresa abarca más de una nación:

" A menudo se utilizan ciertos criterios - dice el Informe de Naciones Unidas - mínimos determinantes con respecto al tiempo de actividad o a la importancia del

(29) STEINER, George y CANNON, W.: Multinational Corporate Planning, The Mac Millan Co., New York, 1966, Pag. 300.

(30) HOWE, martin: Empresas Multinacionales, Ediciones Economía y Empresa, Buenos Aires, 1973, Pag. 11.

componente extranjero de la actividad total. La actividad elegida puede referirse a las ventas, la producción, los activos, el empleo o los beneficios de las sucursales y filiales extranjeras En el sentido más amplio puede considerarse multinacional cualquier corporación que tenga una o más sucursales o filiales extranjeras que realicen cualquiera de las actividades mencionadas. En sentido más estricto, pueden añadirse otras condiciones cuyo cumplimiento es necesario para que se reconozca el carácter multinacional, tales como: la realización de un tipo especial de actividad (por ejemplo, seis) o la realización en el extranjero de una parte mínima de las actividades (por ejemplo, 25 % de las ventas o de los activos". (31)

Los profesores Rolfe, Robinson y Kindlerberger, citados por Bernardo Supervielle en "Sociedades Internacionales y Empresas Multinacionales", definen el proceso evolutivo de las multinacionales como :

(31) NACIONES UNIDAS: Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial. Informe preparado por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas, a petición del Consejo Económico y Social (CIES). Naciones Unidas, Nueva York, 1973, Páginas 4 y 5.

- "1. Empresa internacional es una empresa en que las operaciones internacionales se centralizan en una oficina que integran la jerarquía - de la división y que, en materia política, está dispuesta a encarar todas las estrategias posibles con vistos a la penetración de los mercados internacionales, llegando hasta la inversión directa".
2. Una empresa multinacional es una empresa en la cual, ya sea tratándose de su estructura como de su política, las operaciones hacia el extranjero igualan a las operaciones nacionales y cuya dirección está dispuesta a distribuir los recursos de las sociedades sin preocuparse de las fronteras nacionales para lograr objetivos sociales. Las decisiones permanecen sometidas a influencias nacionales por cuanto la propiedad y las direcciones centrales siguen siendo uninacionales.
3. Una empresa trasnacional es una empresa multinacional

administrada y poseída por personas de orígenes nacionales diferentes. Por este hecho las decisiones escapan a la óptica nacional.

4. Una empresa supranacional es una empresa trasnacional jurídicamente desnacionalizada, por el hecho de que le está permitido registrarse exclusivamente ante un organismo internacional creado por una convención internacional, que la controla y frente a la cual paga impuestos". (32)

Y, por último, según el criterio de Arturo Cabello, la empresa multinacional es una entidad de grandes dimensiones, dedicada a la industria y geográficamente diversificada con pleno poder tecnológico y posición dominante en el mercado del país de origen y en el plano internacional.

Dice el mismo autor:

"Unas veces, es un vólumen de ventas alcanzado fuera del país de origen, por encima de un cier

(32) SUPERVIELLE, Bernardo: "Sociedades Internacionales y Empresas Multinacionales" en EMPRESAS MULTINACIONALES, Consejo Interamericano de Comercio y Producción (CICYP), Misiones 1400, Montevideo, Uruguay, Pag. 146.

to límite; el control sobre un número de filiales domiciliadas en el exterior, junto con un porcentaje de los negocios realizados en el extranjero; otras, por último, se define a la empresa multinacional como aquella que realiza operaciones no puramente comerciales en, al menos, dos países, con lo que prácticamente empresa multinacional e inversión directa de capital en el exterior vendrían a ser un solo y mismo fenómeno". (33)

Sin embargo, definir la empresa multinacional o transnacional tal como se hace arriba, resulta a todas luces insuficiente. El oligopolio transnacional, continúa el mismo autor, es, ante todo, "una gran concentración de poder económico, político, social y cultural, capaz de fijar precios, desvirtuar el sistema monetario internacional, alterar los patrones de consumo, modificar en su favor la distribución del crédito público y privado, tomar decisiones en contradicción con las políticas económicas nacionales, crear y destruir puestos de trabajo, figurar al frente de la innovación tecnológica, desestabilizar gobiernos, producir tensiones internacionales, debilitar la acción del Estado, modificar profundamente el medio ambiente, contribuir al rápido agotamiento de los recursos no renovables, etc." (34)

(33) CABELLO, Arturo: ¿ Qué son las Empresas Multinacionales ? Ediciones La Gaya Ciencia, 1977 (Barcelona). Pag. 8.

(34) CABELLO, Arturo: Obra citada. Pag. 8.

Gobiernos, productores y consumidores no escapan a su vasta influencia. Su mira conduce a trasladar recursos por encima de las fronteras nacionales, ya sean escasos o abundantes, hacia zonas o actividades donde las oportunidades de lucro son mucho mayores.

Y, finalmente, en cuanto a la tecnología y su relación con las empresas multinacionales, nos dice Cabello:

"La creación de tecnología constituye para las empresas multinacionales el instrumento fundamental que, junto con los recursos financieros y los métodos de gestión, les permite llevar a cabo una política de gran autonomía. La empresa multinacional, en su expresión más actualizada, es una fuerte concentración de capital intelectual que confiere poder sobre el mercado, hasta el punto de que es posible sostener hoy la declinación del capitalismo industrial en beneficio del capitalismo tecnológico.

La firma multinacional, por su capacidad de innovación, de lanzar nuevos productos y de hacerlos deseables, es el vehículo para imponer a sociedades históricamente bien diferenciadas un comportamiento consumidor estandarizado, siguiendo las pautas

establecidas en los países industrialmente más avanzados.

Es cuestionable la idea de que la recepción de conocimientos técnicos (know-how) por un país tecnológicamente subdesarrollado, a través de las filiales de los oligopolios multinacionales o mediante contratos de asistencia técnica, hace posible la asimilación de aquellos y constituye el primer paso para un ulterior desarrollo independiente de la investigación". (35)

1.3 CONSTITUCION DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.-

El tópico de las llamadas empresas transnacionales o multinacionales ha sido objeto de intensos debates y numerosos análisis por parte de organizaciones públicas, privadas y profesionales del ramo de las ciencias sociales económicas. Porque se ha encontrado que en muchas oportunidades son dos caras de una misma moneda. Siendo eso así, la solución al problema que crean las empresas transnacionales en los países en vías de desarrollo, son parte de las soluciones al problema del subdesarrollo en esas dos terceras partes de la población mundial.

(35) CABELLO, Arturo: Obra citada. Pag. 27

Definiremos la empresa transnacional como aquella entidad económica que tiene su centro de decisión en un país determinado, cuyos nacionales son generalmente propietarios de una porción considerable de su capital y controlan los niveles más altos de su administración, pero que realizan actividades en varios países a través de establecimientos secundarios siempre subordinados, en su política financiera, industrial y comercial, así como en el nombramiento de sus principales funcionarios, al centro de decisión al que antes se hizo referencia.

Esta es una definición objetiva donde no se califica de ninguna manera la acción de la transnacional. Pero sirve de punto de partida para analizar, un poco, algunas características de las transnacionales:

- 1.- Su primera característica es la de que intenta maximizar beneficios a escala mundial, sin importarle que deba soportar pérdidas en algún país o en alguna actividad determinada.
- 2.- Las transnacionales tienen una fuente común de recursos en el sentido de que disponen de un inventario de recursos que puedan movilizarlo de un país a otro, y de una actividad a otra. Esos recursos son financieros, tecnológicos y administrativos, entre otros.
- 3.- Las transnacionales adoptan una estrategia común para todas sus filiales, la cual abarca los países desarrollados y los que están en vías de desarrollo.
- 4.- Por la magnitud de sus operaciones y su inmenso poder económico logra penetrar en las decisiones políticas de los países del Tercer Mundo donde ejercen la actividad explotadora, ya sea directamente, o por

medio de la influencia de los gobiernos de los países de donde son originarios y también mantienen un grado de control.

El Lcdo. Fernando Manfredo sostiene que desde una perspectiva histórica, el nacimiento de las empresas transnacionales no son el resultado de un complot planeado desde los países capitalistas, ni es un invento de algún economista genio al servicio de intereses financieros internacionales. Es más bien la última etapa de una evolución natural del sistema capitalista mundial. Llegado el momento en que las grandes empresas de países desarrollados acumularon un capital mayor del que podrían revertir en sus propios países, dicho capital salta las fronteras nacionales para establecerse y operar en otros países, en algunas ocasiones, en diferentes actividades, pero siempre con una misma finalidad: generar y captar la mayor cantidad posible de excedente económico, para transferirlo a los centros homogéneos de decisión, de donde es originario el capital. Esta evolución es lo que se conoce dentro del sistema económico como una etapa de imperialismo económico.

Este mismo fenómeno es, desde otro punto de vista, el resultado final de un sistema de etapas a las cuales corresponden varias formas distintas de relación entre los centros de decisión y los países menos desarrollados. La primera etapa corresponde a "la relación metrópoli-colonial, en la cual los motivos previos y los metales provenientes de los países dominados, iban a la metrópoli que los utilizaba para satisfacer sus necesidades de consumo y para el intercambio comercial con los demás centros hegemónicos".(36)

(36) MANFREDO, Fernando: "Estructura de las Empresas Transnacionales: La experiencia con la United Brand" Suplemento "El Istmo". La Estrella de Panamá, Domingo 25 de Octubre de 1981.

En los países desarrollados, las multinacionales encuentran un capitalismo dominante en que el poder político es fuerte, eficiente y controla efectivamente las inversiones extranjeras y el sindicalismo es exigente y poderoso. Todo esto constituye un freno que las transnacionales no encuentran en los países del Tercer Mundo en donde existe un capitalismo dependiente.

A los países en vías de desarrollo sólo le quedan dos alternativas: o se desvinculan de las empresas transnacionales como ha hecho Cuba, y lo han tratado Chile y Perú, o se negocia con ellas para someterlas a un régimen donde se minimicen los efectos nocivos, se maximice el aporte que deben brindar al país que les brinda la hospitalidad y se protejan adecuadamente los intereses nacionales.

Para determinar la función de las empresas multinacionales dentro de la economía de un determinado país es preciso identificarlas con los conceptos modernos de ese tipo de negocio:

"Tres nuevas categorías propuestas por el Profesor Hower Berlmu bber del Instituto de Dirección de Empresas de Lausane, pretenden establecer una subdivisión con las peculiaridades que le son propias, en gran número de nuevas compañías duplicadas en La multinacional.

El Profesor Bart Matler mantiene la subdivisión en etnocéntricas, policéntricas y geocéntricas, sobre la base de que

la forma operativa en las transacciones económicas internacionales se desarrollan generalmente desde una forma de asociación a través del policentrismo al geocentrismo.

Normalmente, la mayoría de las compañías han seguido en verdad esta línea y, en nuestra opinión, incluso podríamos decir que son parte integrante tres subdivisiones de las que realmente pueden nominarse en tres, la empresa multinacional, ya que en ella se dan porcentajes variables pero escalonados de etnocentrismo, policentrismo y geocentrismo".
(37)

1.3.1. ETNOCENTRISMO.-

El etnocentrismo se caracteriza por el sistema de emplear ejecutivos únicamente pertenecientes al país de origen de la multinacional. Esto se debe al hecho de que son los empleados del país de origen de la Multinacional quienes conocen mas de cerca las técnicas y procedimientos que se utilizan en las actividades empresariales. Al mismo tiempo, por solidaridad, se cuenta con el apoyo e interés

(37) TRIGO CHACON, Manuel: "LA EMPRESA MULTINACIONAL".
Editora Nacional, Madrid, España, 1973, Pag. 40.

decidido de cuidar haberes y negocios de la empresa que re presentan en un país extranjero.

Dentro de la política de selección de elementos del país de origen de la Multinacional, se mantiene una centra lización de intereses en la casa matriz, sin que importe el número de filiales que se hayan establecido, o la magnitud dentro de la que se desenvuelve algunas de ellas.

Trigo Chacón, expresa:

"Los ejecutivos en el tipo de compañías etnocéntricas piensan que son superiores a cualquier otro ejecutivo de la compa ñía de nacionalidad distinta a los de la oficina central. Frecu entemente, muchos ejecutivos de las compañías filiales se en cuentran con la capacidad de de cisión muy limitada, incluso pa ra la toma de decisiones de ti po rutinario. Cuando el orga nismo estatal italiano G.I.M. se estableció en Gran Bretaña, algu nos ejecutivos tenían que con sultar con las oficinas centra les, incluso para lo más mínimos detalles de propaganda.

Posteriormente, este sistema se ha ido abandonando, y en la ac tualidad, la mayoría de las empresas multinacionales tienen organizaciones regionales mucho

más reducidas, donde la toma de decisiones se hace mucho más rápida". (38)

Este tipo de empresa multinacional fue la que más se difundió en los inicios del siglo XX, de manera que causó una especie de "endiosamiento" de los ejecutivos o trabajadores. Incluso, el elemento nacional que participaba en las actividades de dichas empresas, era considerado como superior al resto de los trabajadores nacionales. Se llegó hasta el límite de que estos empleados, por haber permanecido largamente en contacto con directores y ejecutivos extranjeros, se formaron una mentalidad ajena a los intereses nacionales y no fueron pocos casos en los que se valió la Multinacional de este cambio de actitud nacional, para promover intereses políticos y económicos en las regiones.

1.3.2. POLICENTRISMO.-

El policentrismo surgió como una necesidad de las multinacionales, que requerían cambios en el aspecto administrativo de la filial establecida en un país extraño. Esta nueva modalidad establece principios consistentes en que elementos nacionales del sitio de donde son las filiales, tengan capacidad de mando, en representación de las oficinas centrales. En algunos casos se comparte la responsabilidad entre ejecutivos de la nacionalidad de la casa matriz, con los del país en donde opera la agencia o casa filial.

"El policentrismo no puede ser continuamente mantenido por ninguna compañía con relaciones e

(38) TRIGO CHACON, Manuel: Obra citada. Pag. 41.

conómicas en diversos países. Por un lado, dificulta a la oficina central el mantener una visión global de los problemas en diferentes regiones y países. De otro lado el mantenimiento de los puestos claves de la filial de un país en manos de ejecutivos de la nacionalidad de la Oficina Central, motiva reacciones tanto de los gobiernos locales, como de los propios ejecutivos del país local, que ven así disminuidas sus posibilidades de promoción. Como ejemplo, se destaca lo ocurrido en 1965, cuando se reemplazaron gran número de empleados en puestos claves de la FORD inglesa por norteamericanos. La situación interna creada fue altamente perjudicial para la compañía.

El policentrismo es, por tanto, una reacción de las compañías - contra este peligro. De otro lado, el aumento del nivel científico y preparación técnica y empresarial de los empleados de una determinada filial es un factor que influye y promueve la evolución de la compañía al policentrismo".(39)

1.3.3 GEOCENTRISMO.-

El geocentrismo pretende hacer una adecuación de políticos de la Agencia Multinacional, de acuerdo al área en que se desenvuelve. En este caso influyen la antigüedad de la empresa, la capacidad del personal ejecutivo nacional, la asimilación de técnicas y, como asunto natural, la estabilidad política que reine en el país.

"La asociación más deseable es el geocentrismo, en el cual los altos ejecutivos, aparte de la antigüedad y la nacionalidad, son los mejores para resolver los problemas de la compañía en cualquier lugar del mundo. Lo que significa que cualquier ejecutivo de la compañía ha tenido experiencia en el extranjero ya que incluso personas que no tienen la nacionalidad de las compañías pueden alcanzar los puestos más altos. De otro lado, los directores de las filiales participan en la formación de la política general de la compañía. Sin embargo, en la actualidad pocas compañías se atreverían a llevar a cabo una completa organización geocéntrica. Las razones son varias.

La investigación hecha a una escala internacional, en laboratorios de varios países obligaría a la distribución de los resul-

tados entre las filiales de todos los países. Por el contrario, en la actualidad, en la etapa del policentrismo, sólo la compañía central conoce los resultados finales de la investigación llevada a cabo por determinadas filiales. Estè es el caso de la I.B.M. cuyos ordenadores no se fabrican completos en ningún país". (40)

Son estas las características esenciales dentro de las que se organizan y dirigen las empresas multinacionales en el presente. Lógico es que, dentro de las modalidades de desarrollo de un país, sus lineamientos políticos, sus intenciones de desarrollo, tengan las multinacionales que definirse por el tipo de organización administrativa que se otorgue a sus filiales en tales sitios.

La empresa multinacional se constituye de una célula central, matriz, que se encarga de establecer las políticas de realizaciones de la empresa, y de sus filiales. Conforme a las modalidades operativas señaladas, las políticas se trazan en la actualidad con mayor flexibilidad, de modo que en cada país en donde se establece una filial, se haga un estudio de las conveniencias de aplicación de políticas particulares que permitan el desarrollo de la empresa multinacional, sin que se entre en conflictos con la empresa nacional, o con las leyes que rigen el establecimiento de negocios. Esto es conveniente, por el hecho de que en países en vías de desarrollo los cambios suceden con

(40) TRIGO CHACON, Manuel: Obra citada. Pag. 42.

bastante frecuencia. No conviene el establecimiento de políticas rígidas que, aunque de momento no entren en antagonismo con reglamentaciones nacionales, puedan, en un momento dado, convertir sus objetivos de desarrollo nacional en elementos perjudiciales para la empresa de origen extranjero.

En la actualidad las empresas multinacionales, en muchos casos, están abiertas en el sentido de que pueden incorporarse inversionistas nacionales del país en donde se establece la filial. En este caso se trata ya de una empresa mixta, más que de control desde un país extraño. Sin embargo, al mantener las multinacionales la mayoría de las acciones, o del capital, su influencia es decisiva en la toma de decisiones y en los lineamientos políticos de la empresa. De esta manera, la conversión de la empresa multinacional en empresa mixta, lleva ciertas ventajas para el país huésped, debido a que si bien la tenencia mayoritaria de capital dirige las políticas, es preciso la aplicación de las leyes y reglamentaciones nacionales para el control de cuanto ocurre dentro de tales negocios.

1.4 PERSONERIA JURIDICA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.-

Las condiciones en que se han otorgado privilegios a las empresas multinacionales en los diversos países ha tenido que depender en gran medida con las necesidades que la nación haya tenido de sustento económico por parte de ese tipo de amplios negocios. Países que se ven en déficits económicos, tienen que recurrir a cualquier medio accesible para lograr un medio de estimular el desarrollo de la economía nacional. Si bien es cierto que se ha mirado con recelos la entrada de empresas extranjeras a países en vías de desarrollo, también lo es el hecho de que, si no fuese por

esos capitales que han afluído hacia tales sitios en momentos de crisis, dichos países habrían dejado de existir.

La personería jurídica, pues, era condicionada por las prepotentes compañías, o los gobiernos extranjeros, a provechándose muy bien de las debilidades de los pequeños países, recurriendo a demandas ultrajantes a la dignidad nacional, como al demandar concesiones a perpetuidad, o con la capacidad de intervenir en asuntos internos de la nación. La República de Panamá ha venido manteniendo una constante lucha para liberarse de algunos condicionamientos que fueron impuestos por empresas multinacionales y de carácter estatal extranjero, habiendo logrado en la actualidad por lo menos principios jurídicos internacionales que le permitirán controlar y dirigir las actividades de cualquier empresa en el territorio nacional.

El actual código de comercio de la República de Panamá aborda, en la Sección Décima, lo relativo a la institución de sociedades anónimas extranjeras en el país, a través de agencias, o filiales. Por el hecho de que la sociedad multinacional se encuentra ya organizada e inscrita en su país de origen, guiada por estatutos y por leyes rectoras de sus actividades, será necesario que la multinacional presente una copia de la escritura, de los estatutos, y una declaración de las políticas dentro de las cuales se realizan los negocios de la institución. Será cuestión de minucioso análisis por parte de las autoridades de Panamá el otorgamiento de licencia para operación de filiales.

"Artículo 90.- Una sociedad anónima extranjera podrá tener oficinas o agencias y hacer negocio dentro de la República, después de haber presentado al Registro

Mercantil para su inscripción los siguientes documentos:

1. Escritura de Protocolización del Pacto Social.
2. Copia del último balance acompañado de una declaración de la parte del Capital Social que se utiliza o que se propone utilizar en negocios en la República.
3. Certificado de estar constituida y autorizada con arreglo a las leyes del país productivo, expedido y autenticado por el Cónsul de la República en ese país; y en su defecto por el de una nación amiga.

Artículo 91.- Las sociedades anónimas extranjeras que actúen dentro de la República y que no hayan cumplido con los requisitos de esta ley no podrán iniciar procedimientos judiciales o de otra clase ante tribunales o autoridades de la República, pero podrán ser demandadas en toda clase de juicios ante las autoridades judiciales o administrativas, y además tendrán que pagar una multa hasta de ₡/5.000.00 para ser

impuesta por la Secretaría de Hacienda y Tesoro.

Artículo 92.- Sociedades extranjeras inscritas en el Registro Mercantil con arreglo a esta Ley deben presentar para su inscripción en el Registro Mercantil las modificaciones de su Pacto Social, y los instrumentos de consolidación y disolución que las afecten.

Para que el poder otorgado por el Presidente de una compañía extranjera pueda ser inscrito en el Registro Público, precisa que lo sea previamente en acta relativa a la sesión en que fue elegido dicho Presidente y en la que se le facultó para que otorgara el poder".(41)

Una vez que la agencia o filial de la compañía extranjera haya cumplido con los requisitos señalados anteriormente, se la considera como una empresa con iguales derechos y privilegios, salvo las mediatizaciones de la escritura de Pacto Social en el país de origen, la declaración

(41) FABREGA P., Jorge y CASTILLERO Jr., Cecilio: CODIGO DE COHERCIO: con notas, concordancias, jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia y Leyes que lo reforman o adición, 1972. Artículos 90,91 y 92. Páginas 708, 709 y 710.

de políticas operacionales y sus estatutos, en la medida en que estas mediatizaciones hayan sido aceptadas en la República de Panamá, al momento de constituirse en sociedad, o en instrumentos legales particulares del caso. Como principio jurídico basado en la Constitución Nacional de la República de Panamá y de las leyes que rigen en el campo del comercio y de la industria, una vez que las empresas se hayan establecido legalmente en el territorio nacional, no habrá discriminaciones en derechos y privilegios en cuanto a la operación normal de dichos negocios. Por lo tanto, la empresa multinacional opera dentro de las concesiones y limitaciones que se han establecido para las mismas y para las empresas nacionales en general, sin discriminación alguna.

2. VIGENCIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA DE PANAMA.-
- 2.1. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA EN PANAMA.-
- 2.2. TIPOS DE INVERSION DIRECTA.-
 - 2.2.1. Por Clase de Empresa.-
 - 2.2.2. Por Rama de Actividad.-
 - 2.2.3. Comercio al por Mayor y al por Menor.-
- 2.3. LOS ENCLAVES ECONOMICOS EN EL TERRITORIO NACIONAL.-
 - 2.3.1. La United Fruit Company.-
 - 2.3.1.1. La U.P.E.B.
 - 2.3.2. Zona Libre de Colón.-
 - 2.3.3. Centro Financiero Internacional.-
 - 2.3.4. Zona del Canal.-

2. VIGENCIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA DE PANAMA.-

Dentro de la realidad económica del mundo se puede apreciar como fenómeno principal el caso de la concentración de capitales que ocurre en Panamá. Con los Estados Unidos a la cabeza, el Reino Unido, Holanda, Suiza y Alemania Federal y, últimamente, el Japón, el país se ha convertido, desde hace mucho, en un campo de operaciones de alto nivel para aquellas naciones como inversionistas directos.

Si tenemos en cuenta que la tecnología introduce cada instante un nuevo avance en el progreso general de Panamá, puede predecirse que el peso del subdesarrollo de nuestra República a un nivel mucho más elevado será muy pronto y decisivo. No hay sino que considerar los guarismos que representan la inversión extranjera en nuestra nación para darse cuenta del alcance financiero y el poder económico que ello significa.

2.1. PROCEDENCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA EN PANAMA.-

Es un hecho que desde la iniciación del canal interoceánico casi la totalidad de las inversiones directas extranjeras proceden de Estados Unidos de América, siguiéndole en ese aspecto el Reino Unido y en tercer lugar la República de Suiza.

Hay otros países cuyas inversiones representan un mon

to considerable como Holanda, Alemania y Japón.

Las inversiones provenientes de los Estados Unidos de América absorbían ya en 1960 el 92.4 % del total de la inversión directa en nuestro país y en 1968 representaba el 91.1 % de la totalidad de esa inversión en nuestro territorio. En 1972 país sólo registra un 78.4 % del total debido a la desinversión causada por la Compañía Panameña de Fuerza y Luz por parte del Gobierno Nacional.

Según las cifras del Survey of Current Business y del Departamento de Comercio de los Estados Unidos la inversión norteamericana en Panamá ascendió en el período de 1962 a 1972 de 556 millones a 1,423 millones de dólares, distribuidas en cada uno de esos años y registrando el mayor crecimiento la industria manufacturera, la cual en 1962 absorbía el 1.9 % del total y alcanzaba para 1972 un 11.4 % de la totalidad. (Ver cuadro No. 1)

Para Diciembre de 1973 el monto de la inversión de Estados Unidos en nuestro país era de \$ 195.9 millones, en tanto que en los años de 1975, 1976, 1977 y 1978, sus inversiones mostraron una notable disminución, debido a la desinversión por la venta de Cítricos de Chiriquí en 1975; en los dos años subsiguientes a causa del problema con la United Fruit Company y, posteriormente, a causa del problema canalero. En 1979, según cifras preliminares, triplicó el monto negativo de los años anteriores en la suma de \$ 49.8 millones.

El Reino Unido, con un porcentaje un poco reducido en 1960 poseía una inversión en nuestro país de 3.7 millones de dólares de un total de 86.15 millones, lo cual equivalía tan sólo a un 4.3 % ante el porcentaje de los Estados Unidos, ya señalado, de 92.4 % .

No obstante, el monto de la inversión de ese país en el nuestro ha tenido un comportamiento ascendente, con excepción de 1963 en que muestra una pequeña disminución, alcanzando para el año de 1972 una participación de 12.1 % del total, con una inversión correspondiente a 25.0 millones de dólares.

Dicha inversión, originaria del Reino Unido, ha demostrado dentro del período 1960-1972 un crecimiento dinámico, de 576.2 % en 1972, teniendo como base 1960, el cual no ha demostrado ningún país determinado en inversiones en Panamá.

La inversión directa en 1973 fue de \$ 196.0 millones, pero a partir de entonces muestra un sensible descenso que sólo viene a recuperarse lentamente en 1979, cuyo monto de inversión es de 48.3 % millones.

Suiza, como tercera nación que posee una inversión directa extranjera dentro de nuestro territorio, presenta en 1960 una inversión de 2.6 millones de dólares, lo cual le daba más participación relativa de 3.0 % del total de la inversión extranjera en Panamá durante ese año. En 1972 aun que registra un aumento en el monto total en términos absolutos a 5.4 millones, disminuye su participación relativa a 2.7 %

Tomando como base el año de 1960 la incidencia económica de otros países es de 5,514.7 %, lo cual refleja un importante crecimiento hasta 1972.

Durante el período 1973-1979 Suiza llegó a ocupar el segundo lugar en inversiones, pero al igual que el Reino Unido, no dejó de sentir el impacto inflacionario del período 1975 - 1978. Para 1979, según cifras preliminares, su inversión en Panamá fue de \$2.7 millones.

También se computaron inversiones provenientes de Holanda. En 1964 dichas inversiones representaban el 0.03 % del monto total de la inversión extranjera en el país hasta ese año, aumentando dicho porcentaje hasta el 1.0 % en 1969. En el año de 1970 se dejan estimar estas inversiones por separado, involucrándolas en los datos de otros países.

Debemos señalar que actualmente la inversión extranjera de países como Alemania, Reino Unido y Japón adquieren mayor dinámica que las norteamericanas. Sin embargo, ninguno de esos países ha llegado a equipararse en las inversiones anteriores con respecto a los Estados Unidos, a pesar de observarse desde 1960 una disminución relativa de dicho país.

2.2. TIPOS DE INVERSION DIRECTA.-

No hay en América Latina país con tanto efecto de las multinacionales como Panamá. La inversión norteamericana en nuestro territorio es la más alta per cápita, haciendo exclusión de la Zona del Canal. Vale la pena hacer mención de que lo anterior fue expresado por el representante norteamericano en la Reunión del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, celebrado en Panamá a principios de 1973, en un tono que daba a entender que estas inversiones eran sinónimo de aporte al desarrollo y bienestar del país. A lo que respondió nuestro Canciller en aquella ocasión, que ese fenómeno era sólo una cara de la moneda y que la otra cara era el hecho de que el pueblo panameño era el pueblo del mundo que, per cápita, aportaba un mayor subsidio a la economía de los Estados Unidos de América, gracias al Canal de Panamá. (42)

(42) Ministerio de Comercio e Industria: MEMORIA: 1974-1975, Panamá, Pag. 60.

La empresa transnacional o de inversión directa extranjera es una entidad cuyo capital proviene, generalmente, de inversionistas de países altamente desarrollados o en vías de desarrollo, cuya actividad se proyecta a escala mundial. Estas inversiones se llevan a cabo con el fin de expandir la empresa más allá de las fronteras nacionales, ya sea estableciendo fábricas y organismos de comercialización en el extranjero o produciendo o adquiriendo mercancías fuera del país, para importarlas al país residencial o para la exportación. (43)

El estudio de las empresas multinacionales o de inversión extranjera en Panamá ha sido una tarea difícil debido a la Zona del Canal, la Zona Libre de Colón y la presencia del Centro Financiero Internacional y la existencia de gran cantidad de compañías que sólo realizan actividades económicas hacia el exterior, a causa de nuestro sistema tributario.

Además de lo expuesto anteriormente, ciertas regulaciones de carácter muy especial hacen de Panamá un centro favorable para el establecimiento de empresas multinacionales y de cualquier tipo de inversiones foráneas, siendo la inversión norteamericana la mayor per cápita en toda América Latina. Excluyendo esta última, le corresponde el primer lugar en el mundo en cuanto a inversión norteamericana per cápita. A dicha inversión le corresponde una deuda de 75 balboas por cada panameño, en el primer caso y de 5,000 balboas per cápita en el segundo caso, la cual no es superada por ningún otro país en el mundo. (44)

-
- (43) Contraloría General de la República: DIRECCION DE ESTADISTICA Y CENSO: Inversiones Directas Extranjeras en Panamá Años 1960 a 1968, Suplemento 1970. Pag. IX.
- (44) GOROSTIAGA, Xabier: Conferencia dictada en la Universidad Santa María La Antigua, publicada en el Boletín Económico Semanal de ACAN-EFE, N° 38, Panamá, 8 Julio 74.

Los datos oficiales de inversión directa extranjera en Panamá señalados por la Dirección de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República, se basan en los conceptos y definiciones señalados en el Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional de 1961, que consideran como "una inversión directa extranjera el monto de capital invertido por empresas o particulares residentes en el extranjero, en sociedades o en compañías que operan en la República de Panamá y sobre las cuales ejercen un control efectivo", con un límite mínimo del control del 50 % de las acciones comunes de las empresas residentes en el exterior. (45)

Este criterio seguido por la Dirección de Estadística y Censo es objetado por el profesor Gorostiaga quien señala:

" ... este tipo de medición de la inversión directa extranjera en Panamá al excluir los principales rubros de inversión extranjera, da una visión desenfocada del problema. La Zona del Canal de Panamá que incluye las inversiones en el Canal, en el ferrocarril, en las bases militares, en la administración de la Zona, en los servicios subsi

(45) Contraloría General de la República, Dirección de Estadística y Censo: Inversiones Directas Extranjeras en Panamá, año 1960 a 1968, Panamá, Diciembre de 1970, Pag. IX.

diarios (agua, luz, reparaciones, transporte, etc.); la Zona Libre de Colón; el sistema bancario y su centro financiero internacional; la marina mercante bajo bandera panameña y las compañías con actividades económicas hacia el exterior (compañías brujas), son excluidas en la medición de la inversión directa extranjera en Panamá en los estimados de Estadística y Censo ". (46)

Con respecto a la Zona del Canal de Panamá, la Dirección de Estadística y Censo establece que cualquier operación realizada con residentes en dicha Zona, debe ser considerada como una transacción con el exterior, excluyendo las operaciones de cualquier oficina o agencia de ventas de la empresa establecida fuera de dicho territorio que operase en la Zona del Canal de Panamá. Los accionistas residentes en la Zona del Canal, fueron considerados como extranjeros. (47)

El Lcdo. Fernando Manfredo Jr., ex-ministro de Comercio e Industrias, refiriéndose al Canal de Panamá, expuso:

" ... corresponde exactamente al caso de cualquier multinacional,

-
- (46) GOROSTIAGA, Xabier: LA INVERSION EXTRANJERA EN PANAMA Y SU IMPACTO EN LA ESTRUCTURA ECONOMICA DEL PAIS, La Inversión Extranjera en Centroamérica, EDUCA, Centroamérica. 1974. Pag. 291.
- (47) Ministerio de Comercio e Industrias: MEMORIA - 1974-1975. (Criterio utilizado por la Dirección de Estadística y Comercio e Industrias). Panamá. 1975 Pag.66

con excepción del detalle de que su base de operaciones es única mente un país del Tercer Mundo, Panamá, en vez de varios. Pero el caso es el mismo, subvaloran el producto que se exporta que es el servicio de tránsito a través del Canal... se sobrevaloran los costos de operaciones, recargándolos con los gastos militares y de un gobierno civil complejo, que nada tienen que hacer directamente ni son esenciales a la operación del Canal ... El objetivo básico de maximizar beneficios a nivel mundial se cumple claramente; declaran pérdidas en Panamá, pero ganan miles de millones de dólares en los Estados Unidos, aparte del valor estratégico, político y militar, difícil de cuantificar ... En este caso, la Compañía del Canal de Panamá, las empresas navieras norteamericanas en su conjunto y las fuerzas militares, especialmente la marina, funcionan como filiales de una sola gran empresa multinacional: El Gobierno de los Estados Unidos". (48)

(48) Ministerio de Comercio e Industria, MEMORIA : 1974-1975. Obra citada. Pag. 210.

Queda entendido que el anterior análisis sustentado con citas de los licenciados Gorostiaga y Manfredo, corresponde al período de dominación económica imperialista en que Panamá estaba subordinado a los intereses financieros de los grandes trusts norteamericanos.

En el tercer capítulo, en el sub-acápite titulado "Tratado del Canal de Panamá" nos ocuparemos ampliamente del aspecto relacionado con la nueva situación económica y política de la Zona del Canal.

2.2.1. Por Clase de Empresa.-

Fundamentalmente, las empresas de inversión directa extranjera en Panamá están clasificadas en tres categorías: sucursales de empresas extranjeras, subsidiarias y otras empresas.

- a).- Las Sucursales de empresas extranjeras -constituídas o no en sociedades de capital- incluyen las sucursales de empresas de propiedad de un solo dueño y sociedades colectivas o en comandita domiciliadas en el extranjero.

La sucursal es un engranaje de la empresa que funciona en sitio diferente a la casa principal. No es una entidad jurídica separada, pero ejerce ciertas funciones en su forma de explotación, como la producción por ejemplo, que la convierte en parte integral de la economía del país donde actúa.

- b).- La Subsidiaria es una sociedad de capital subordinada a otra o a un grupo de sociedades afiliadas (la casa

matriz), controla buena parte de las acciones de los votantes como para ejercer una importante influencia en su política.

- c).- Otras empresas pertenecen al grupo de empresas no - constituidas en sociedades de capital que funcionan por separado en el país y cuyos propietarios pueden no ser residentes, o en los que estos últimos tienen una participación mayoritaria.

El total de inversiones extranjeras por clase de empresa a diciembre de 1979 fue de 317.2 millones, en tanto que en los años 1975, 1976 y 1978 dicha inversión mostró un notable descenso. (Ver Cuadro N° 2)

El total de inversiones extranjeras en la década 1960-1970 registró un notable crecimiento, al punto de llegar a sobrepasar casi el triple, el monto acumulado al inicio del período. (Ver Cuadro N° 3)

Durante el período 1974-1979 el total de la inversión al 31 de Diciembre de 1973 fue de \$ 242.2 millones y a diciembre 31 de 1979 el monto fue de \$317.2 millones de dólares.

Este lento estancamiento de la inversión negativa de los años 1975, 1976 y 1977 se debió en parte al impase durante el período llamado "la guerra del banano" y el problema de la Zona del Canal cuya situación internacional era discutida para entonces a través de negociaciones diplomáticas.

2.2.2. Por Rama de Actividad.-

En relación a las ramas de actividad económica hacia

las cuales se dirigen las empresas de inversión directa en Panamá, el monto de dichas inversiones al 31 de diciembre de 1974 fue de 276.8 millones y el mismo a diciembre de 1979 fue de 317.2 millones (Ver Cuadro N° 4).

En 1974, la inversión en la industria manufacturera marca un auge relativo de 37.2 millones de dólares; en tanto que las ramas de agricultura, caza y pesca, etc., muestran una disminución en su participación relativa de -10.2 millones, situación ésta que continúa hasta 1976; durante el período 1977 muestra un notable crecimiento de 5.0 millones y en 1979 en 5.5 millones, exceptuando el año 1978 cuya participación relativa fue muy baja. (Ver Cuadro N° 4)

La rama de la industria manufacturera tuvo una participación relativa en la inversión directa extranjera de 37.2 millones de 1974, disminuyendo la misma durante los años 1976-1977-1978 hasta 1979 cuyo auge supera el doble las cifras negativas de los períodos anteriores.

Referente a la rama de agricultura, pesca, etc, el monto total de la inversión directa fue de 68.2 millones al 31 de diciembre de 1973 y la inversión relativa 242.2 millones de balboas con un notable descenso en la inversión relativa durante el trienio 1974-1975-1976 de 22.3 millones.

Conviene analizar algunas ramas de la actividad manufacturera a fin de identificar en gran medida, los síntomas de recesión que se han registrado. Al respecto, tenemos que reiterar que el sector industrial manufacturero ha mostrado un ritmo de orden descendente, hasta llegar a una tasa de este crecimiento de 2.1 % en 1974.

Las actividades manufactureras relacionadas con la

producción de bienes de consumo directo incluyen alimentos, bebidas, tabaco, calzados y prendas de vestir, se han mantenido en un nivel estático de crecimiento. La única alteración significativa, se refiere al rubro calzado y prendas de vestir, que registraron un crecimiento de 7.6 % para el período 1973-1974. Situación que se atribuye al desarrollo satisfactorio de la industria de la confección. (49)

Al referirnos a las industrias relacionadas con materiales de construcción, observamos una situación curiosa; el crecimiento registrado en tales rubros, de los períodos - 1960-1970 y 1970-1973 fue de 13 % y 10 %, respectivamente. En cambio, para el período 1973-1974, el índice de crecimiento fue de 0. % lo que expresa con bastante claridad el estancamiento del sector. Las ramas más afectadas fueron las relacionadas con la fabricación de muebles y accesorios en industrias metálicas básicas. (50)

El grupo de las "industrias intermedias" también manifestó síntomas de recesión, acusando un descenso en su evolución al registrar tasas de crecimiento de 16.4 %, 3.1 % y 0.8 % para los períodos sujetos al análisis, respectivamente. La situación más grave se observó en las empresas relacionadas con las imprentas y productos derivados del petróleo.

Nos encontramos, pues, que el período de 1960 a 1969 el incremento absoluto de la industria manufacturera fue de 89.5 millones de dólares que son el resultado de la res-

(49) Ministerio de Comercio e Industria
Memoria: 1974-1975. Obra citada. Pag. 60.

(50) Ministerio de Comercio e Industria
Memoria: 1974-1975. Obra citada. Pag. 60

ta de 54.5 millones de 1960 a los 144.0 millones de 1974; que el período 1969 a 1974 el incremento absoluto fue de 44.5 millones de dólares que es el resultado de la resta de 144.0 millones a los 188.5 millones que se registraron en 1974.

Lo anterior significa que la tasa promedio de crecimiento para el período de 1960 a 1969 fue de 11.4 % y que en el período de 1960 a 1974 sólo ha sido de 5.6 %.

2.2.3. Comercio al Por Mayor y Por Menor. -

Según cuadros estadísticos de la Dirección de Estadística y Censo, el comercio al por mayor y al por menor produjo en 1977 312.8 millones y en el año de 1978 372.2 millones, imputable, en ambos casos, al Producto Interno Bruto.

La Industria Manufacturera por rama de actividad económica produjo en 1977, 308.0 millones y en 1978, 347.7 millones, también imputable, en ambos casos, al Producto Interno Bruto. (51)

El monto de la Inversión Directa Extranjera, por rama de actividad económica en la industria manufacturera en el año 1973, fue de 95,103 millones de dólares y en 1979 de 158,972 millones. El monto de la inversión directa extran-

(51) Contraloría General de la República
Dirección de Estadística y Censo: Situación Económica. Sección 342. Cuentas Nacionales, años 1977 a 1979
Panamá. Pag. 16.

jera, por rama de actividad económica, en el comercio al por mayor y menor, produjo en el año de 1973, 54,105 millones y durante el año de 1978 el mismo fue de 65.843 millones de dólares.

Respecto al comercio al por mayor y al por menor el movimiento neto de la inversión directa extranjera, fue de - 846 y -2.952 durante el bienio 1975 y 1976. En 1977 dichas cifras ascendieron a 4.579 y 2.482, respectivamente. En tanto que en 1979 -cifra preliminar- el movimiento de la inversión directa fue de -2.063 (Ver Cuadro N° 5)

Debe anotarse que el descenso económico habido durante los años de 1975, 1976 y 1977 en algunas de las ramas arriba citadas, se debió a la crisis inflacionaria que sufrió el mundo, a la cual no escapó la República de Panamá. En lo que se refiere especialmente a la agricultura, caza, etc., las cifras negativas se originaron en la desinversión registrada de 14.466 mil dólares por la venta de Cítricos de Chiriquí, en 1975.

2.3 LOS ENCLAVES ECONOMICOS EN EL TERRITORIO NACIONAL.-

De una influencia decisiva y única en el progreso general del país son los enclaves económicos, que dejan sentir su acción inmediata en territorio panameño. La situación geográfica del Istmo, nuestro sistema monetario y la existencia de la Zona del Canal, han creado un área favorable a estos enclaves de la inversión extranjera directa en nuestro suelo. Vamos a referirnos a este capítulo a su permanencia, haciendo un poco de historia en torno a su posición y la forma como han contribuido al crecimiento y desarrollo de la República de Panamá.

2.3.1. La United Fruit Company.-

Grande ha sido la influencia de la United Fruit Company en la República de Panamá, proyectándose fuertemente en todas las esferas de la actividad humana, lo mismo política que económica, social y, últimamente, en el campo laboral.

Antes de la separación de Panamá, efectuada en 1903, ya la United Fruit Company había sentado sus bases en el país como empresa explotadora de recursos del agro.

La Revista Tareas consigna el siguiente dato en su número 27 de 1974:

"En Panamá, las primeras noticias sobre el cultivo de banano se remonta a 1889, en la provincia de Bocas del Toro -límite con Costa Rica y en el Atlántico - y están ligadas a nombre de Minor C. Keit 'Promotor' de los ferrocarriles en Centro América y uno de los primeros en cultivar banana en el Istmo. En 1899 se da la fusión de la Boston Fruit Company, que operaba fundamentalmente en Cuba, Jamaica y Santo Domingo, con los intereses de Keit, Costa Rica, Panamá y Colombia formándose la UFCO. Para entonces ya la producción de banano en Bocas del Toro había conocido aumento considerable en volumen y valor en

Los 10 primeros años de operación. Se genera así un polo de crecimiento alrededor de la instalación de la agricultura de plantación comercial. Sin embargo, este progreso aparente está marcado desde un comienzo por una serie de condicionantes que lo hace débil y dependiente: el ser una economía basada en el monocultivo para la exportación; la separación geográfica con las relaciones del resto del país y sobre todo el ser un microcosmo especializado, totalmente supeditado a los intereses de la UFCO" (52).

Son muchas las fallas que se anotan a las empresas multinacionales en los países subdesarrollados, pero es conveniente hacer resaltar que también han ejercido una función básica en su desarrollo, especialmente en el caso de Panamá.

Cuando aconteció la separación de la República, los campos se encontraban en completo abandono, así pues que el impulso recibido de la empresa bananera fue de gran impacto. La empresa invirtió grandes sumas de dinero en el saneamiento de las provincias en donde ellas se estableciera,

pues las condiciones de ambiente eran por demás inhabitables y la cuestión ecológica estaba en estado infraestructural. Cuantiosas cantidades se invirtieron en la erradicación de la malaria y otros focos de infección en las regiones donde debía establecerse dicha industria.

Con la aparición de la United Fruit Co., creció, naturalmente, la oferta de mano de obra; se promovió la tecnificación de personal que sirviese como auxiliar en la administración y supervisión de las plantaciones y, en fin, se superaron las formas de vida de las regiones en donde se estableció la compañía.

En lo político, la United Fruit Company supo aprovecharse muy bien de la coyuntura de desarrollo inicial en que se movía el Istmo de Panamá. En el momento oportuno la empresa ayudó a financiar programas de gobierno y a auxiliar en caso de emergencia para nivelar los presupuestos de la Nación.

No sorprende - dice la Revista Tareas - que:

" ... un poco después de consumada la operación independentista canalera de noviembre de 1903 de la cual surge la República, se suscriba en abril de 1904 el primer contrato de la nueva nación y la UFCO. Si bien las concesiones hechas a la frutera desde ese entonces en parte se opacan al ser comparadas con las hechas a los Estados Unidos con relación al canal en 1903, esto no se debe a su pequeño volumen, sino a

las desorbitantes magnitudes de los privilegios y entregas que rodean al denigrante tratado canalero en 1903. Sin embargo, el crecimiento acelerado y desigual de la Zona Canalera con relación al resto del país no eliminará la importancia del enclave bananero. Conviene indicar que este primer contrato no se aparta básicamente del patrón seguido por el resto de las naciones centroamericanas en lo que se refiere a las jugosas - concesiones, exención de impuesto, etc., para asegurar la operación de la gran empresa agrícola". (53)

Pero la prepotencia de esta compañía, no solamente se ejercía en la República de Panamá, sino que con anterioridad se había establecido ya en las repúblicas centroamericanas.

"Honduras es una república bananera por excelencia, y es poco más o menos un protectorado de la United Fruit Company. Alrededor del 30 % de las tierras de la compañía bananera valoradas en cerca de 45 millones de dóla

res controla los puertos, muelles, periódicos, plantaciones. No existen impuestos en Honduras; las rentas provienen de los pagos aduanales de la United Fruit Co. El presupuesto del gobierno (que alcanza alrededor de \$ 6.000.00) se encuentra usualmente fuera de balance, y la Compañía ayuda a cubrir el déficit. Recientemente le adelantó \$ 300.000 para cubrir las necesidades de pagos de planillas del gobierno. Honduras se encuentra permanentemente en deuda". (54)

Es indiscutible la influencia decisiva de la United Fruit Company en la vida económica, social y laboral de nuestro país, dando margen a determinados estudios donde se ha hecho el análisis de las distintas contradicciones que ella logró crear en nuestro medio.

La exportación de bananos en la República llegó a 4 millones y medio de racimos en 1908; desde entonces hasta 1973 las cifras disponibles llegan a 399,607,493 racimos. El valor económico de la producción, o sea los 399 millones de racimos exportados tienen un valor de \$ 749,394,826.

(54) GUNTHER, John: INSIDE LATIN AMERICA. Editorial Harper and Brothers, New York, 1941. Pag.135.

Hasta 1954 la United Fruit Company cubría un área total de terrenos de su propiedad en todo Centro y Sur de América de 699.030 hectáreas. En la República de Honduras mantenía, por ejemplo, 70.875 hectáreas sin costo alguno por la construcción del ferrocarril. Al 31 de diciembre de 1973 mantenía la Empresa en Panamá control sobre 27.391 hectáreas de su propiedad y sobre las 13.314 hectáreas de propiedad de bananeros asociados, lo cual totalizaba 40.705 hectáreas. (Ver Cuadro N° 6)

El total de las exportaciones de banano durante 1971-1972 y 1973 fue de 339.6, 351.1 y 347.3 racimos, respectivamente. Panamá registró un porcentaje de exportaciones de 32.6, 32.0 y 29.5 en millones de cajas de 40 libras en el mismo trienio, con una participación relativa de 9.6, 9.1 y 8.5 por ciento. (Ver Cuadro N° 7)

El número de empleados de la Chiriquí Land Co. en 1971 fue de 12,538 y de las bananeras independientes 2,330, en tanto que en 1972 y 1973 el número de empleados fue de 12,272 y 11,129, respectivamente. (ver Cuadro N° 8)

La Chiriquí Land Co. pagó al Gobierno en el mismo período citado arriba \$ 3,216,497 y \$ 1,039 en miles de dólares por impuesto sobre la renta, e impuesto de importación, etc. (Ver Cuadro N° 9)

Se han hecho cálculos sobre el valor total de la actividad bananera anualmente, en Panamá, teniendo en cuenta que la Chiriquí Land Co. pagó en 1971 \$ 22,931,830.00 por concepto de salarios; en 1972, US \$ 20,939,254.00 y en 1973 \$ 20,955,028.87. Para fines del impuesto sobre la renta la empresa declaró una renta o ganancia neta en Panamá de \$ 3,787,236.52 para 1972 y de \$ 4,186,826.27 para 1973 (55)

(55) RICORD, Humberto: "La Guerra del Banano" (prólogo). Revista, LOTERIA Nos. 224,225,226 de Octubre, Noviembre y Diciembre de 1974. Panamá. Pag. 9.

No se sabe lo que la United Fruit Company declaró como ganancia por ventas en los mercados de consumo. Las cifras de ganancias netas en Panamá se derivan de transacciones económicamente artificiales ("Precios de Transferencia") dentro de la actividad general del monopolio, ya que la empresa subsidiaria nacional le vende a la casa de origen norteamericana, la que a su vez le vende a los intermediarios.

2.3.1.1. La U.P.E.B.-

Un intenso episodio llamado "La Guerra del Banano" precedió a la constitución de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), que vino a reemplazar a la United Fruit Company, desde el día 17 de septiembre de 1974.

Dicho episodio tuvo su origen en que el Gobierno Nacional de Panamá aumentó el gravamen en defensa de sus intereses de exportación a lo que se negó la UNIFRUCO y hubo una serie de conversaciones y reuniones desembocando al fin en el traspaso de los bienes, las tierras y el activo de la United Fruit Company al Gobierno Nacional. De consiguiente, el aumento del gravamen de exportación del banano, con la fijación de un precio local, aumentó en Colombia y Ecuador, cuando se echaron las bases técnicas y políticas de la nueva empresa, creando un frente unido de defensa contra las transnacionales y de medidas conjuntas para racionalizar el negocio bananero.

Así, pues, los gobiernos de las Repúblicas de Colombia, Costa Rica, Honduras, Guatemala y Panamá, decidieron un convenio que creaba la UNION DE PAISES EXPORTADORES DE BANANO (U.P.E.B.)

De 41 artículos consta el convenio por el cual se establece la UPEB que desde su fundación en 1974 se caracteri

zó por una continua preocupación y análisis de los temas fundamentales del sector: armonización de políticas bananeras, comercialización, asistencia técnica y contacto permanente con los países que conforman la UPEB.

En ese período la institución patrocinó y participó en foros internacionales que tuvieron como finalidad principal hacer un examen total sobre el problema y temas de la actividad, los cuales contribuyeron a intercambios de opiniones entre los países exportadores e importadores dando con ello mayores oportunidades a la industria bananera.

" La UPEB brindó asistencia técnica a funcionarios venezolanos en el control y detección de la enfermedad denominada sigatoka negra y sostuvo conversaciones con expertos del grupo de Países Exportadores de Azúcar (GEPLACEA), cumpliendo con ellos los principios filosóficos de solidaridad y cooperación desde que se constituyó como frente de defensa de uno de los productos básicos del área.

La sigatoka negra fue detectada en 1981 en dos países de la UPEB, Panamá y Colombia, comprobó la existencia del hongo, un experto de la organización, en la zona de Urabá. la sigatoka es una enfermedad virulenta que azota la actividad bananera y plantaciones desde México y Colombia.

El segundo encuentro de productores independientes fue patrocinado por esta entidad; en ese encuentro se ratificó una vez más que el trabajo mancomunado entre las partes más sensibles que hacen posible la actividad bananera, forma parte del patrimonio de una entidad, que como la nuestra, es el principal foro del sector donde no sólo se debaten los aspectos más trascendentales sino que se armonizan políticas tendientes a beneficiar a cada uno de los miembros sin descuidar al conjunto de los países.

En la reunión celebrada en la Isla Contadora - Panamá, los productores bananeros reclamaron una participación más activa de los gobiernos, al tiempo que llamaron a la unidad y cooperación, puesto que la actividad bananera es cada día más independiente y requiere del concurso de todas las fuerzas del área para su desarrollo armónico. Además se concluyó en esa reunión que los productores, trabajadores y gobiernos, son los tres pilares en que descansa y se fortalece la industria".(56)

(56) ZERON, Carlos Manuel: Patrimonio de los Países Exportadores. Carta Económica, Banco Nacional de Panamá. UPEB 1981, Revista N° 2, 1982. Pag.20.

El virtual estancamiento del precio del banano marcó un desventajoso contraste en relación con otros renglones del mercado de las frutas. Mientras el índice promedio de variación reflejaba un aumento promedio de 23 % en el precio de la manzana, el precio del banano mantenía un descenso promedio de 2 %. (Ver Cuadro N° 10). Se ha calculado sobre la base de datos provistos por FAO, UNCTAD y FMI que el precio al por menor a su valor FOB deflacionado (1956 - 100) ha bajado en los países importadores. En 1972 el precio más alto pagado por esos países era solo un 66 % del precio del año base (Ver Cuadro N° 11), lo cual hace pensar que una corriente de transferencia de ingresos ha ido desde los países exportadores a los países importadores.

Los países de la UPEB han aportado en el sexenio 1968-1973, un promedio del 65 % del comercio mundial. Las exportaciones del banano latinoamericano durante los años - 1968 a 1971 generaron divisas por un monto total de US - \$ 1.208.2 millones. Los mayores importadores del banano son los Estados Unidos, Canada, el Norte de Europa e Italia. La UPEB aportó el 99 % del consumo norteamericano, el 98 % del total importado por el Norte de Europa y el 82 % de las compras italianas en 1973. (Ver Cuadro N° 12)

En 1979 el volumen de exportación de banano de los - países miembros de la UPEB y Ecuador fue de 182,944 millones de cajas de 18.14 Kgs., la misma, en 1980, fue de 187.647 millones de cajas de igual peso y en 1981 el volumen de exportación fue de 192.727.

La República de Ecuador ocupa el primer puesto en el volumen de exportaciones, pues durante los años 1979-1980 y 1981 exportó 69,916; 66,522 y 63,270 millones de cajas del citado peso. Costa Rica es el segundo exportador y Colombia el tercero, correspondiéndole a Panamá durante este

Último trienio el quinto lugar de exportación de la fruta.
(Ver Cuadro N° 13)

Una de las principales funciones del Consejo de Dirección de la UPEB radica concretamente "en el mejoramiento del ingreso y el nivel de vida de los trabajadores"; además, que en las reuniones con los ministros cada uno podrá hacerse acompañar de asesores y de representantes de los sindicatos bananeros.

El impuesto pagado por la exportación de banano de 1980 fue de \$ 12,612,578.35 que acumulaba un número de 26,804,897 cajas por un valor FOB de 58,970,773 dólares, conteniendo 23,012,410 gravadas con un valor de 50,627,302 millones de dólares.

En 1981 el total de cajas exportadas fue de 29,109,259 cajas por un valor de 64,635,180 dólares, siendo gravadas 25,849,354 por valor FOB de 57,385,566 dólares pagando un impuesto de 15,509,612.40 dólares (Ver Cuadro N° 14)

Según informes del Consejo Nacional del Banano el empleo generado por la actividad bananera en el Sector Atlántico fue de 6450 empleos discriminados de la siguiente manera: COBANA (de la República de Honduras) 350; Productores Independientes 600 y la Chiriquí Land Co., 5,500.

En el sector Pacífico el total de empleos fue de 7,425, también discriminados de la siguiente manera: COPABA (número en el periodo de 17 de octubre-30 de noviembre) 33; Productores Independientes 1,400 y la Chiriquí Land Co., 6,000 (Ver Cuadro N° 15)

El mismo Consejo Nacional del Banano informa que el volumen total de exportación del Sector Pacífico en 1980

fue de 11.1%, en tanto que en 1981 este fue de 13.5 % arrojando una variación porcentual durante el período 1980 - 1981 de 21.6 %.

El volumen de exportación total en el sector Atlántico en 1980 fue de 116.5 % y en 1981 de 16.7 %, o sea, una variación porcentual durante el período 1980-1981 de 21.6%. (Ver Cuadros Nos. 16 y 17)

En el año de 1980, año promedio, el precio For por caja de 18.14 Kgs., calidad CHIQUITA, fue de \$9.82; (en el primer trimestre de \$ 10.19; en el segundo trimestre de \$ 10.56; en el tercero de \$ 10.05 y en el cuarto de \$ 8.49). Los precios correspondientes al mercado alemán, representativo de todo el mercado europeo, eran superiores a los precios del mercado norteamericano pues éste en 1980 pagó por caja de 40 libras 6.66 dólares. (Ver Cuadros 18 y 19)

Sin contar el petróleo que ocupa el primer lugar en las exportaciones, el azúcar ocupó el segundo lugar en el año de 1980 con un guarismo de 130,393,430 por un valor FOB en dólares de 66.125.241 o sea, el 18.9 % del total de las exportaciones de la República.

El tercer lugar correspondió a Jarabes y Melazas comestibles (caña de azúcar) que en 1979 exportó 79,201,080, por un valor FOB de \$ 3,978,462. es decir, el 15 % del total de las exportaciones de la República. Sin embargo, en el año de 1980 su descenso fue sumamente sensible debido a la sequía que sufrió el país y el alto costo de los insumos.

El banano viene a ocupar el 17.5 del porcentaje total de las principales mercaderías de la República. (57)

(57) Contraloría General de la República. Dirección de Estadística y Censo: Panamá en Cifras: Año 1976 a 1980. Panamá. Pag. 112.

Aunque el banano sigue ocupando un puesto sobresaliente en las exportaciones de la República, hay que anotar que el volumen de exportaciones para cumplir con la cuota asignada a Panamá en UPEB, es bastante bajo como resultado de los problemas sustanciales que advinieron con el traspaso de la United Fruit Company y la Chiriquí Land Co., al Gobierno Nacional.

Sin embargo, no se puede negar que a partir de 1963, se inicia en nuestro país un proceso de vigorización de intercambio comercial con los países que conforman la comunidad centroamericana, esfuerzos que han ido reforzados por la acción del Gobierno Revolucionario. Los convenios o tratados bilaterales de libre comercio y de intercambio preferencial han sido el instrumento de que se ha servido el país para confeccionar el contacto preferencial con Centroamérica. Con ello, se ha conseguido no solamente la apertura de nuevos mercados sino un mejor conocimiento de la imagen de Panamá en el área.

2.3.2. Zona Libre de Colón.-

La Zona Libre de Colón fue fundada en 1948, como una Institución Autónoma del Estado y siguiendo la recomendación hecha por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

De las 14 acres y 10 compañías en 1953, la Zona Libre de Colón ha crecido a 100 acres con 650 compañías representadas y 260 establecidas físicamente, con un movimiento anual de mercancía de más de \$ 500,000.00 en 1972 y un movimiento total de más de \$5.0 billones desde su fundación. Esta expansión se debe a la posición geográfica

de Colón, que permite un ahorro de transporte con el movimiento de grandes cantidades de mercancías cerca de los mercados y un ahorro de costos al poder ensamblarlas y/o reempacarlas usando mano de obra más barata. Además esta expansión se debe a los incentivos fiscales panameños, dado que las mercancías vendidas fuera de Panamá no pagan impuesto". (58)

La actividad comercial que se desarrolla en la Zona Libre de Colón la convierte en un gran centro de redistribución de mercaderías y se refleja en numerosos beneficios para la comercialización mundial, especialmente para los países americanos y, por ende, para la economía panameña. En 1979 manejó en importaciones y exportaciones, mercancías por valor de un poco más de 1,000 millones y medio de dólares.

Esta área internacional de comercio presta su contribución a las actividades de acarreo de carga área marítima y terrestre, lo mismo que a las transacciones, negocios de bancos, hoteles y construcciones, seguros, etc., y es fuente importante como consumidor de insumos para embarques, papelería, mobiliaria y equipos de oficina.

Se calcula que la Zona Libre de Colón contribuye al Producto Interno Bruto de la República de Panamá con un poco más de 50 millones de dólares, guarismo muy significativo en un país de 1,800,000 habitantes.

(58) GOROSTIAGA, Xabier: La Inversión Extranjera en Centroamérica. Costa Rica, Editorial EDUCA; 1974, Pag. 293.

La acción mercantil de la Zona Libre de Colón se extiende a todos los confines del orbe y, cada día, aumenta el número de solicitudes de empresas que desean establecerse en el área segregada, por las ventajas que ofrece y el éxito, prestigio y afianzamiento logrado por la institución.

En 1980 operaban en la Zona Libre las siguientes entidades bancarias: Banco Nacional de Panamá, Caja de Ahorros, Banco Cafetero, Banco de Colombia S.A., Bank of America, Banco Do Brasil, Banco Exterior, Banco Fiduciario de Panamá S.A., Bank of London and South America Ltd., Banco Sudameris Internacional S.A., The Chase Manhattan Bank S.A., Tower International Bank Inc., Banco Continental de Panamá, Banco Ultramar y Citibank.

La Zona Libre de Colón presenta también peculiaridades de inversión extranjera suficientes para poderla considerar dentro de las estadísticas de la inversión directa extranjera de nuestro país. Desde enero de 1974 ya operaban en ella 280 empresas, en su mayoría extranjeras, las cuales representaban a la vez más de 100 países diferentes. Se calculaba que al finalizar el año de 1974 se hubiera - realizado un movimiento de 842.7 millones de dólares en - mercancías importadas y reexportadas.

Lo singular en esta inversión, es determinar que es lo que hay que considerar como tal, es decir, inversión extranjera, ya que los activos fijos que poseen las compañías ahí establecidas son insignificantes. Según los técnicos de la Zona Libre se puede tomar como inversión extranjera la existencia permanente de mercancías en dicha Zona estimada en unos 100 millones de dólares.

En la Zona Libre de Colón se han manifestado en forma muy amplia la influencia y acción de las inversiones ex

tranjeras. A partir de 1968 se hizo patente el interés mundial de consorcios de distribución de mercaderías en el establecimiento de sucursales y agencias en la Zona Libre de Colón, con el objeto de llenar las necesidades de distribución en todos los países del Cono Sur y también los del Norte.

Hallándose la Zona Libre de Colón en uno de los extremos de la vía acuática interoceánica se convirtió en sitio estratégico ideal para reexportación de mercancías, especialmente, de los Estados Unidos, de Europa y Asia, con rumbo a los países latinoamericanos. Del autor Gorostiaga, tomamos lo siguiente:

" La inversión extranjera en la Zona Libre de Colón es desconocida para las oficinas administrativas del gobierno panameño y por la misma entidad autónoma. Según cálculos personales de los economistas de la institución, hay un stock permanente de unos \$ 100,000,000.00 pero las compañías extranjeras en su mayoría no invierten en muebles e inmuebles, sino que los alquilan a la institución de la Zona Libre de Colón o a compañías privadas panameñas. (Para 1972 el activo fijo declarado por las empresas de la Zona Libre de Colón fue sólo de \$ 2,158,000.00". (59)

(59) GOROSTIAGA, Xabier: La Inversión Extranjera en Centroamérica. Obra citada. Pag. 294.

Se tropieza aquí con el hecho de que en Panamá no se puede llevar un control absoluto sobre los valores que se encuentran en depósito para ser retransmitidos a cualquier otro sitio del mundo. Sin embargo, ha sido testigo del rápido crecimiento experimentado por la Zona Libre de Colón, en todos sus aspectos.

Durante el período 1970-1979 se realizaron inversiones fijas; pública y privadas, del orden a los \$ 16.0 millones en la ampliación de más de tres veces la capacidad de almacenaje existente a inicios de la década pasada. En el mismo período las transacciones comerciales desarrolladas en el área se incrementaron de \$ 440.6 millones a \$ 2,812.7 millones y el empleo en las empresas establecidas en el área aumentó de 2,860 a 8,586 personas ocupadas, de los cuales para el último caso 3,000 eran empleados eventuales.

La contribución de la Zona Libre de Colón al Producto Interno Bruto del País, medido a través del Valor Agregado Ajustado (se refiere al Valor Agregado calculado según la metodología oficial más la parte nacional de la compra total de bienes y servicios, adquiridos por las empresas establecidas en el área), pasó de \$ 27.0 millones en 1970 y se ha incrementado a \$ 118.0 millones en 1979, de los cuales en este último año \$ 31.0 millones corresponden a los sueldos y salarios devengados por las personas que trabajan en las empresas privadas establecidas en el área.

El crecimiento real medio anual del Valor Agregado Ajustado de la Zona Libre de Colón, durante el período (más del 10 %), ha sido superior al crecimiento del Producto Interno Bruto del País (alrededor del 4 %), de ahí que la participación del Valor Agregado Ajustado de la Zona Libre de Colón, dentro del Producto Interno Bruto del País ha ve

nido creciendo en los últimos años. En 1970 esta participación fue de 2.0 % y en 1979 esta cifra ascendió al 4 % del PIB, y se espera que continúe creciendo debido a las nuevas perspectivas de crecimiento y desarrollo de la Zona Libre.

Para el año de 1981, operaban en la Zona Libre de Colón 365 empresas usuarias, que a su vez representaban a otras 650 firmas de diversas partes del mundo. Estas empresas emplearon alrededor de 9,490 personas (de las cuales 3,200 eran empleados eventuales), con una planilla anual estimada para este año de \$ 37.5 millones.

Para este año se espera que el movimiento comercial alcance la suma de \$ 3.4 billones, de los cuales \$1.6 billones representan el valor de la mercancía importada y \$1.8 billones el valor de la mercancía reexportada. Es decir, que el movimiento comercial creció ocho veces durante la década.

Se estima, dentro del concepto económico moderno y el análisis exhaustivo de la problemática del desarrollo, que es la Zona Libre de Colón uno de los aciertos del Gobierno de Panamá que mejor configuran la visión administrativa, fiscal y comercial de la República.

2.3.3. Centro Financiero Internacional.-

Otras de las inversiones extranjeras en Panamá es el Centro Financiero Internacional constituido por entidades bancarias que tienen sus casas matrices distribuidas por todo el mundo, las cuales tienen todas las características y son reconocidas como grandes empresas multinacionales.

El Centro Financiero Internacional de Panamá se inició en su fase primaria hacia mediados de la década de 1960 y se concretó, en forma específica, mediante el Decreto de Gabinete N° 238 de 2 de julio de 1970. En dicho instrumento se indicó que la República de Panamá establecía una serie de reformas al régimen bancario y procedía a la fundación de la Comisión Bancaria Nacional, con el propósito de crear los incentivos necesarios para un desarrollo efectivo y dinámico de la banca nacional y extranjera en el País; de esta manera estaba contribuyendo a darle plena vigencia a las consabidas ventajas que otorga a Panamá la posición geográfica del Istmo. El Centro Financiero Internacional de Panamá se compone de el Centro Bancario Internacional y de las otras funciones complementarias, como las del Centro de Re-aseguro.

La actividad bancaria ha tenido una participación creciente en la formación del Producto Interno Bruto de Panamá, al ir de 58 millones de dólares en 1979, a 63 millones en 1980 y 78 millones de dólares en 1981. El crecimiento anual, fue entonces de 3 %, 8 % y 24 %, respectivamente.

El número de empleados del sistema bancario nacional ha pasado de unos 1,500 en 1965 a 2,700 en 1970 a 5,100 en 1975 y a cerca de 8,100 en 1982. La planilla correspondiente al año de 1982 representa unos 50 millones de dólares.

Han contribuido a este éxito, los siguientes motivos: flexibilidad en las operaciones dentro de un estricto régimen de vigilancia y control. Creatividad, al irse diseñando nuevos mecanismos que permiten el desarrollo normal de las operaciones. Selectividad, ya que ha sido una preocupación constante la de seguir incorporando nuevas instituciones bancarias de reconocida solvencia y prestigio. Es decir, haciendo énfasis en los elementos cualitativos so-

bre los cuantitativos. Seguridad que tiene el inversionista, tanto interno como externo, ya que las reglas del juego han sido delineadas y mantenidas en su concepción original. Estabilidad, que se derivan del mantenimiento de orden interno y el cumplimiento de todos los compromisos internacionales por parte de la República de Panamá.

Existe un conjunto de características principales que suponen la presencia de un centro financiero internacional. una de ellas es la presencia de un número plural de instituciones bancarias originarias de diversos países.

Ante de 1970 había 21 bancos operando en el país. En la actualidad lo hacen 125. De éstos, 66 operan con licencia general, 46 tienen licencia internacional, 13 tienen licencia de representación. Más de 22 países tienen bancos registrados en el Centro Bancario de Panamá. (Veáse cuadros 21 al 23). Diez (10) bancos panameños forman parte del sistema y el Banco Nacional de Panamá ocupa el primer lugar, tanto en depósitos, como en los préstamos locales.

La magnitud y divergencia de la participación del Centro Financiero Internacional de Panamá, se puede deducir del desglose siguiente:

" De los 66 bancos con licencia general, es decir, aquellos que realizan operaciones tanto dentro del país como hacia el exterior, 29 de ellos, son latinoamericanos, incluyendo 10 de la República de Panamá. En este grupo están ubicados dos bancos oficiales con características

que, como es obvio suponer, son de naturaleza especial dentro del sistema bancario. Trece son europeos, 10 son de los Estados Unidos y el resto, se compone de 8 bancos asiáticos, 2 canadienses y 4 multinacionales." (60)

En cuanto a los bancos que operan con licencia internacional, que son 46 y se dedican exclusivamente a las operaciones de ultramar, están distribuidos así: 14 de Europa, 16 de América Latina y el Caribe, 4 de los Estados Unidos, 3 multinacionales, 3 de Asia y uno de Canadá.

También tiene como característica el Centro Financiero Internacional la existencia de una cantidad significativa de recursos procedentes tanto del país donde está ubicado como del resto del mundo.

En este sentido resulta interesante resaltar que únicamente los bancos panameños poseían activos totales, en 1981, del orden de 1,227 millones de dólares. En cuanto a estos activos se refiere, el Banco Nacional de Panamá representó el 64 % del total. (Ver Cuadros Nos. 24,25,26)

De otro lado:

" ... los activos totales de los bancos que operan dentro del sistema bancario panameño han ascen

(60) BANCO NACIONAL DE PANAMA: Información Económica y Financiera de la República de Panamá. Panamá 1982.Pag.9.

dido de 1,200 millones de dólares en 1971 a 10,300 millones en 1975 y a 46,360 millones en 1981".

(61)

La tercera característica consiste en el establecimiento y operaciones de una estructura dinámica y eficiente - donde se llevan a cabo operaciones crediticias y externas - considerables. A este respecto conviene señalar que el Sistema Bancario Panameño hizo préstamos externos del orden de 24,324 millones de dólares durante 1981.

Distinguen también al Centro Financiero Internacional las actividades características de una bolsa de valores en las que se produzcan transacciones activas con títulos internos o del sector externo.

Debe anotarse que esta es la única condición que no se presenta debidamente estructura en Panamá. Aunque el gobierno ha iniciado con éxito, desde hace varios años, el establecimiento y la utilización de letras del Tesoro y la Creación de la Comisión Nacional de Valores que tienden al cumplimiento de este objetivo.

Los bancos comerciales de licencia general ejercen control sobre la oferta monetaria para salvaguardar la estabilidad del nivel de precios por el lado de la demanda, o para reactivar la economía ante la ausencia de suficiente cantidad de circulante. El gobierno, por el contrario, tiene una influencia limitada, ya sea que actúe a través de la banca oficial o como ha venido haciendo desde 1966, a través de empréstitos con instituciones financieras no residentes.

(61) BANCO NACIONAL DE PANAMA: Información Económica y Financiera de la República de Panamá. Citado. Pag. 11.

Después de haber enumerado algunas de las características más relevantes de un centro financiero, nos compete, ahora, determinar las causas que a nivel interno han motivado el desarrollo en Panamá del Centro Financiero, como complemento de las causas externas.

1. Posición Geográfica: Panamá, con una posición geográfica estratégica en un área de fuerte comercio mundial, da como resultado la plataforma ideal del enlace financiero con las diversas actividades industriales y comerciales de la región. Nuestro país ha desempeñado un papel relevante como centro de intercambio comercial, no sólo en los últimos años, sino en periodos anteriores que se remontan a la época de la colonización española.
2. Sistema Monetario: Actualmente Panamá es el único País con independencia política que utiliza el dólar como medio de pago y divisa a la vez. Este sistema monetario proporciona características propias y la ausencia de un banco central está ligado directamente con la actividad económica, por lo que las instituciones bancarias aquí establecidas son las que controlan, en gran medida el dinero circulante. Este sistema monetario es el que satisface en máxima medida la función de la banca internacional y, además, permite la libre movilidad de capital.
3. Legislación bancaria adecuada: Uno de los factores que contribuyeron a dar mayor impulso a las actividades financieras en Panamá fue la creación de la Comisión Bancaria Nacional, que introdujo reformas al régimen bancario. Ese Decreto vino a darle solidez al sistema bancario, a la vez que aumentaba la flexibilidad y los estímulos a la actividad financiera que se

estaba desarrollando. Además de esto, inspiró mayor confianza a los banqueros al reforzar los conceptos básicos de liquidez, estructura de capital, supervisión, etc., aspectos todos que brindan mayores facilidades al capital financiero.

4. Ventajas Fiscal: Panamá se constituye en un paraíso fiscal al eliminar toda una serie de cargos fiscales que en otras regiones geográficas contribuyen a aumentar los ingresos del gobierno en concepto de impuesto, eximiéndose del impuesto sobre la renta todas aquellas rentas de fuente extranjera, entre otros beneficios.

El Centro Financiero Internacional tiene carácter fundamentalmente regional. Se puede apreciar su actividad a través de la información que guarda relación con el saldo de préstamos externos del Centro Financiero de Panamá, según las áreas geográficas.

A finales de 1981 la información señala que el 89.5 % del total de este saldo estaba representado por préstamos a países de América del Norte, América del Sur, América Central y el Caribe. En números absolutos la cifra de este saldo ascendía a 39,472 millones de dólares de un total de 46,817 millones; Europa tiene el 5 %, por lo que en lo relacionado a las otras regiones era relativamente significativo en los momentos actuales.

Del flujo monetario hacia el exterior se puede decir que ocho de cada diez dólares o prestados por el Centro Financiero Internacional se dirigieron hacia el Exterior. Por otra parte, dos de cada diez dólares se destinaron a préstamos internos, en números relativos el 82.1 % y el 17.9 %, respectivamente.

A pesar de que la magnitud de las operaciones de préstamos al exterior encuentra una aplicación lógica, debemos buscar nuevos mecanismos que hagan más atractivos los préstamos internos.

Se estima que las nuevas actividades producto de la incorporación progresiva, pero efectiva de Panamá, de las tierras y agua de la que fue la Zona del Canal, ampliarán internamente nuestro mercado futuro.

Además, el Centro Financiero Internacional de Panamá ha seguido desarrollando en los últimos años actividades de cambio de moneda extranjera. Esta es una actividad sumamente especializada y el País se ha visto beneficiado con la presencia de expertos en ese campo, por lo cual se incrementa la transferencia tecnológica bancaria que, a nuestro juicio, constituye uno de los beneficios complementarios más valiosos de las operaciones que realizan los bancos comerciales de primera magnitud en Panamá.

2.3.4. Zona del Canal de Panamá.-

La Zona del Canal es otro enclave económico multinacional, en donde los Estados Unidos de América subvaloran el recurso natural y pagan poco por él; subvaloran el producto que se exporta que es el servicio de tránsito a través del canal. Este subvalúo llega al extremo inaudito de no haberse elevado los peajes desde 1914, año en el cual el Canal empezó a funcionar hasta julio de 1974 cuando los peajes fueron elevados en un 20 %. Por otra parte, se sobrevaloran los costos de operación, recargándolo los gastos militares y un gobierno civil complejo, que nada tiene que hacer en esencia con la operación del canal.

Panamá recibió en 1904, diez (10) millones de dólares

por indemnización y una anualidad que agregada hasta 1970, ha sido de \$45 millones. Panamá ha recibido un total de 55 millones de dólares en beneficios directos. Mientras tanto, Estados Unidos ha recibido ingresos de 2,033 millones de dólares; ha tenido costos de mantenimiento y operación del canal de \$ 812 millones, en total ha quedado un ingreso neto de 1,221 millones de dólares.

Los beneficios indirectos fueron calculados para un año porque es imposible hacer el agregado desde 1914, pero es suficiente para probar la desaparición de los beneficios. Para Panamá en 1971 fueron, por exportaciones a la Zona 79.8 millones de dólares. El ingreso que Panamá recibió indirectamente en el año de 1971 en la Zona del Canal fue de \$ 148.5 millones, Estados Unidos, por otra parte, tuvo un beneficio de cerca de mil millones en el mismo año. Estados Unidos - vendió a Panamá servicios o ventas de mercancías por 6.6 millones de dólares y hubo un ingreso para trabajadores norteamericanos de \$ 58 millones. Estos datos:

" ... no reflejan la discriminación que se da en el empleo. El salario para los trabajadores norteamericanos es actualmente dos veces y media superior al salario que reciben el promedio de trabajadores panameños. Hasta 1955, antes del Tratado Remón - Eisenhower el salario era cuatro veces superior. Los norteamericanos siendo un 25 % de los empleados, reciben un 42 % de la planilla. Además se dan discriminaciones en el pago de vacaciones pagadas de 720 horas

para los norteamericanos y para los panameños 460. Discriminación en posiciones de alto nivel, donde sólo un 11 % son ocupados por panameños, que son un 75 % de la fuerza laboral; discriminaciones en vivienda, educación, etc.

El ahorro comercial es un punto importante, porque se debe ligar con el valor de los peajes. La Zona desde el inicio, tiene peajes artificialmente bajos. Si las tarifas se pusiesen a un nivel comercial, el Canal recibiría un aumento por ingresos de peajes tres veces superior a los actuales. Pero por qué no se han aumentado los peajes ? Porque el 70 % del tráfico que pasa por el canal va o viene de los Estados Unidos . Estos peajes artificialmente bajos suponen un subsidio al comercio norteamericano, que la CEPAL estima en alrededor de US \$600 millones para el año 1971." (62)

(62) GOROSTIAGA, Xabier: La Zona del Canal y el Subdesarrollo Panameño. Citado. Pag. 10 y 11.

El mismo Gorostiaga, dice:

" Hay un ahorro militar anual producido por la Zona del Canal, de unos 250 millones de dólares. Según expertos del Departamento de Defensa norteamericano, la posibilidad de usar las bases dentro del Canal, supone un ahorro militar a Estados Unidos que, ellos han calculado, en unos US \$ 250 millones anuales a precios actuales. Si Panamá además cobrase una renta por la utilización de las 66 mil hectáreas utilizadas para las bases militares (68 % del territorio de la Zona del Canal) similar a lo que se cobra en otros países del mundo, por ejemplo, similar a la que Nintoff le cobra a Inglaterra por la utilización de Malta, los Estados Unidos tendrían que pagar a Panamá unos 600 millones de dólares anuales. Si se considera excesiva esta cifra, puede emplearse otro tipo de relaciones, por ejemplo, lo que paga Estados Unidos a Filipinas o a España, por el alquiler de las bases militares: US \$ 20 y US \$ 15 millones respectivamente por bases militares mucho menores que las de la Zona. En esa relación tendría que

pagar a Panamá unos 50 millones de dólares anuales. Sin embargo, Panamá no recibe un centavo por la utilización de las bases militares, que están asentadas en el territorio nacional sin ninguna justificación jurídica. La utilización militar de la Zona del Canal supone a los Estados Unidos, por lo tanto un ahorro de 250 millones de dólares anuales, sin contar la renta de las bases militares". (63)

Si ese potencial económico, que se pierde, se aplica se a la economía, con su efecto multiplicador, el ingreso potencial o el efecto total global de una nacionalización económica de la Zona del Canal, alcanzaría las cifras de 1970 de \$ 1,046 en el Producto Interno Bruto, cuyo potencial sería de 1,425 millones de dólares, o sea, un 35 %, los ingresos del Gobierno serían de 130 % de aumento.

La escasa participación de beneficios provenientes - del principal recurso del país impide la acumulación de capital para el desarrollo en el sector privado, y sobre todo, debilita fuertemente el sector público. Esto induce a buscar financiamiento externo lo que produce un círculo vicioso. El sector público y los sectores económicos panameños no pueden presionar enérgicamente por reivindicar sus

(63) GOROSTIAGA, Xabier: La Zona del Canal y el Subdesarrollo Panameño. ("Hearing before the Senate Committee on Armed Services"), H.R. 8677, 81 St. Cong. 2 Sess. P. 33 (1950) y el Gral. H.R. Burgen en "Military Engineer", Julio-Agosto 1929. Pag. 19.

derechos sobre el Canal, porque son débiles y endeudados con los Estados Unidos y una confrontación provocaría una crisis económica. Por otra parte, su debilidad se debe a que el principal recurso se encuentra en manos de los Estados Unidos. Gran parte del endeudamiento externo que actualmente está soportando el sector público panameño para el desarrollo del interior, de las carreteras, acueductos, asentamientos, proyectos industriales, etc., podría ser financiado totalmente o en gran parte, si Panamá tuviese una participación equitativa en los beneficios del Canal.

Al expropiarse a Panamá de los beneficios de su recurso natural, el sector público se encuentra engolfado en una enorme deuda externa, fundamentalmente con Estados Unidos.

La Zona del Canal es un monopolio oficial del Gobierno Norteamericano. El 95 % del producto generado dentro de la Zona del Canal, lo es por instituciones oficiales controladas por la Secretaría del Ejército Norteamericano.

Este monopolio norteamericano, monopolio de un gobierno extranjero dentro de la estructura económica panameña, afecta a un 30 % del PIB, a más del 40 % de las exportaciones de bienes y servicios, es decir, de la entrada de divisas al país y alrededor de un 12 % del empleo panameño, todo lo cual es un grave índice de la dependencia que esta situación implica.

En 1970 el producto generado en la Zona del Canal con las diversas instituciones, la compañía del Canal, la administración, los servicios, etc., fue de 327 millones de dólares. La población era de 44,198 residentes dentro de la Zona. Si dividimos el producto por la población, la cifra es de \$ 7,430 por cabeza. Se podría arguir que no

es correcta esta cifra porque hay trabajadores panameños que trabajan en la Zona, generan el producto allí, reciben un salario, pero lo gastan en Panamá. Este argumento es aplicable a cualquier país del mundo donde los nacionales gastan parte del ingreso en el extranjero. Reduciendo los 78 millones de dólares que los trabajadores panameños reciben en la Zona y normalmente gastan en Panamá, se esclarece todavía que el ingreso por cabeza de los residentes de la Zona sería de unos US\$ 5,400, que seguiría siendo el ingreso real en la Zona del Canal es más alto, debido a que la Zona del Canal tiene aproximadamente de un 40 % a 45 % de precios más bajos que Panamá. Si se considera la diferencia de inflación que ha habido entre Estados Unidos y Panamá, en los últimos años, se alcanza hoy una cifra entre 40 % y 45 %.

Las operaciones de este enclave económico-militar situado en el centro del territorio, escapan al control y conocimiento de los planificadores panameños, lo cual permite una inicua maniobrabilidad de parte de los administradores del enclave canalero, ante las nuevas situaciones sociopolíticas y económicas que está viviendo actualmente la República de Panamá.

Por primera vez, nos dice el economista Gorostiaga:

(*)

" ... la Compañía del Canal afirma que ha tenido un déficit de US \$ 1.3 millones en 1972. Ese déficit, sin embargo, se debe fundamentalmente a un simple cambio de contabilidad, por el cual ha habido un aumento en lo que ellos llaman 'additional expenses' en el año 1973 de más de

cuatro millones de dólares; además de otros 4 ó 5 millones que desaparecen en unas partidas que cambian de nombre, entre los años 71 y 72. Al no haber un control en la administración, en la contabilidad, se puede hacer una cantidad de maniobras contables que no sólo impiden el control por parte de Panamá, sino también el conocimiento de lo que está sucediendo dentro de la Zona." (64)

Frente a la dramática situación los Tratados Torrijos-Carter vinieron a crear una nueva relación entre los Estados Unidos y la República de Panamá, con una mayor participación de esta última en la operación del Canal y sus beneficios directos.

(64) GOROSTIAGA, Xabier: La Zona del Canal y el Subdesarrollo Panameño. Obra citada. Pag. 19.

(*) Incluso la GAO (General Accounting Office) de Estados Unidos ha protestado de la doble contabilidad y de los costos indebidamente altos de la Compañía del Canal.

El New York Times en los meses de marzo de 1958, febrero, marzo, agosto y diciembre de 1949 y enero, febrero y marzo de 1950, reprodujo la polémica donde la GAO, la Industria y el Comercio de los Estados Unidos discuten sobre el aumento de peajes y protestan por el sistema de contabilidad en la Zona del Canal.

Las contribuciones directas del Canal de Panamá a la economía nacional en los primeros seis meses del año fiscal en curso llegaron a la suma de \$ 36.4 millones de acuerdo con lo estipulado en los Tratados Torrijos-Carter ; 30 ¢ centésimos de dólar por tonelada neta del canal de Panamá que transitó por el canal y representó \$ 26.4 millones.

La mitad, o sea \$ 5 millones, del pago anual por servicios públicos prestados. Además se compraron mercancías y servicios en la República de Panamá por un valor de \$ 5.1 millones y se pagaron \$46.8 millones en conceptos de salarios brutos al personal que labora en el Canal y \$ 600,000 en prestaciones a ex-empleados y viudas.

Han sido transferidas a la República de Panamá las tierras, instalaciones y equipos. El 58 % (más de 100,000 hectáreas) de las tierras que conformaban la antigua Zona del Canal fueron devueltas a la República de Panamá, pero lo más importante es que la jurisdicción sobre todo el territorio de la ex Zona del Canal pasó a la República de Panamá.

Entre las instalaciones y equipos traspasados se cuenta con los muelles de Cristóbal, Balboa, las facilidades del trasiego del producto derivados del petróleo, el ferrocarril interoceánico, los diques secos de Balboa, más de 1,000 unidades de vivienda y un número plural de edificios de diversas índoles.

En la actualidad la Comisión del Canal de Panamá cuenta con aproximadamente 8,000 empleados de los cuales 2,100 son norteamericanos y los restantes panameños.

Como perspectivas económicas para la República se puede anotar que en el año 1979, año fiscal, 13,056 embarcacio

nes de alta mar transitaron por el Canal con una carga de 155.4 millones de toneladas largas, una tripulación de 557,579 personas y un total de 93,947 pasajeros a bordo. En los próximos años se esperan cifras no menores a las anteriormente expresadas.

Este mercado presenta grandes posibilidades para ser explotado ventajosamente por la República de Panamá. Dentro de este potencial se debe pensar en el incremento de las actividades comerciales, industriales y de servicios. En el área comercial, los puertos de Balboa y Cristóbal y la Zona Libre de Colón juegan un papel muy importante. Las actividades industriales, sobre todo de ensamblaje, puede explotarse aprovechando el movimiento ya existente de mercancías a través del Istmo.

En el área de servicios existe un gran potencial que requiere muy poca inversión y ofrece la posibilidad de una gran utilización de personal humano. Dentro de esa área, las actividades más importantes son las de la banca y finanzas, telecomunicaciones, asuntos legales y profesionales y seguros.

108

3. ORIGEN, CONSECUENCIA Y PROYECCION DE LOS TRATADOS
EN LA EVOLUCION ECONOMICA DE PANAMA.-

3.1. LA FUENTE HISTORICA.-

- 3.1.1. El Convenio Taff.-
- 3.1.2. El Tratado del 28 de Junio
de 1926.-
- 3.1.3. Tratado de 1936.-
- 3.1.4. El Convenio Fábrega-Wilson.-
- 3.1.5. Convenio Filós-Hine
- 3.1.6. Tratados Remón-Eisenhower.-
- 3.1.7. El Acuerdo de 1962.-
- 3.1.8. La Declaración Conjunta de 1964.-
- 3.1.9. Acuerdo Tack-Kissinger.-

3.2. LOS TRATADOS TORRIJOS-CARTER Y SU TRAS-
CENDENCIA.-

- 3.2.1. La Firma del Tratado.-

3.3. LA RELACIONES DE PANAMA Y LOS ESTADOS
UNIDOS.-

3. ORIGEN, CONSECUENCIA Y EVOLUCION DE
LOS TRATADOS EN LA EVOLUCION ECONOMICA DE PANAMA.-

3.1. LA FUENTE HISTORICA.-

Consumado el movimiento de separación de Colombia el 3 de noviembre de 1903, Phillips Bunau-Varilla, quien representaba los intereses de la fracasada Compañía Universal del Canal Interoceánico consiguió que se le designara Enviado Extraordinario y Ministro Plenipotenciario de Panamá ante los Estados Unidos. Este personaje, en la defensa de los intereses que representaba, se adelantó a tramitar y a obtener el reconocimiento de la independencia de Panamá por aquella nación, el 7 de noviembre de 1903. Y el 18 del mismo mes, dos horas antes de la llegada de sus asesores, los panameños Manuel Amador Guerrero, Federico Boyd y Pablo Arsemena, firmaba el injusto y, por demás omnimoso Tratado del Canal.

El Tratado recibió la aprobación de la Junta de Gobierno ante el temor de que el ejército colombiano viniese a refrenar el movimiento independentista. Y así lo hizo constar en el acta respectiva: "Por razones de seguridad exterior".

Dicho Tratado estaba constituido por siete cláusulas, humillantes y vergonzosas para Panamá, particularmente la señalada con el número III, que concedía a Estados Unidos cinco millas a cada lado del Canal, lo que se denominaba La Zona, en la cual dicho país actuaría "como si fueran soberanos".

Además, quedaba prohibido a Panamá construir en los

terrenos de la Zona cualquier sistema de comunicaciones.

En virtud del Tratado se concedía a los Estados Unidos, entre otras prerrogativas, igualmente denigrantes, los derechos de Panamá en la Compañía del Canal Francés y en la del Ferrocarril, incluyendo el de recibir 250 mil dólares anuales que la Compañía del Ferrocarril estaba obligada a pagarle a Panamá. Como compensación Estados Unidos pagaría a Panamá 250 mil dólares mientras durase la vigencia del Tratado. O sea, la misma cantidad que antes del Tratado debía pagarle a Panamá, la Compañía del Ferrocarril.

3.1.1. El Convenio Taff.-

Una serie de controversas y pugnas habían venido avivando la hoguera de los resentimientos panameños desde 1904. En ese año se planteó a la economía del país una larga lista de medidas en perjuicio del fisco nacional. Mediante largas e intensas discusiones Panamá logró la abolición del Convenio Taff, en 1924.

Ese Tratado planteó también otra controversia de enorme importancia para la economía panameña. Estados Unidos por medio de una orden ejecutiva declaró que la Zona quedaba abierta al comercio del mundo y puso en vigencia un arancel proteccionista que obligaría a pagar impuestos en la Zona del Canal sobre las mercancías que allí entraran, incluyendo las panameñas. Declaró puertos terminales a Ancón (La Boca) y Cristóbal y estableció aduanas y oficinas postales que usarían sellos de los Estados Unidos en perjuicio del fisco panameño.

Esa orden ejecutiva quería transformar la simple concesión del "uso, ocupación y control de la Zona", en una sec

ción territorial absoluta que cerraría las puertas de la Zona a los productos de Panamá y arruinaría a los comerciantes panameños, que tenían derecho a no ser objeto de competencia desleal y ruinosa desde la Zona.

El Convenio Taff dispuso que sólo se importarían a la Zona mercancías para los fines del Canal; declaró libre el tráfico ante la Zona y el resto de la República y dispuso que el correo de la Zona usaría estampillas de Panamá.

Más adelante se establecieron comisariatos en dicho territorio que desde los primeros días dieron origen al contrabando de mercancías adquiridas en la Zona y a quejas del comercio panameño por el abuso del privilegio de comprar en los comisariatos.

A la vez se comenzó a sentir la intervención norteamericana en Panamá, primero a petición de autoridades nacionales, con motivo de diversas elecciones y después, por iniciativa de los Estados Unidos.

Después de muchos años de gestiones diplomáticas se firmó en Washington la Convención Anderson-Porrás el 7 de marzo de 1910, la cual ventilaba el incidente fronterizo entre Panamá y Costa Rica, heredado de la República de Colombia. (*)

(*) El 21 de febrero de 1921, fuerzas costarricenses invadieron Coto, izaron allí su pabellón y estacionaron tropas en ese territorio. El 27 del mismo mes, fuerzas panameñas iniciaron combate con los invasores y reconquistaron Coto. Comenzó así el primer conflicto armado internacional en que participaban fuerzas de Panamá. .. sigue

En 1924 Estados Unidos dejó sin efecto unilateralmente el Convenio-Taff, para no tener que comprar estampillas panameñas para uso en la Zona, porque poderosos intereses norteamericanos querían establecer en ella el negocio de almacenes de depósito para la distribución de mercancías en gran escala. Panamá protestó por esa abrogación y sostuvo que no debía procederse a ella sin celebrar antes un tratado que asentara sobre bases justas las relaciones creadas por la construcción del funcionamiento del Canal.

3.1.2. El Tratado del 28 de junio de 1926.-

Se iniciaron así negociaciones entre los dos países, que culminaron con la firma del Tratado del 28 de junio de 1926, que disponía que Panamá consideraría en estado de guerra cualquier conflicto armado en que tomen parte los Estados Unidos y les traspasaría durante las hostilidades el funcionamiento y control de las comunicaciones y navegación aérea. La Asamblea Nacional de Panamá, por voto unánime, se abstuvo de aprobar ese tratado.

3.1.3. Tratado de 1936.-

En 1936 siendo presidente de los Estados Unidos Franklin D. Roosevelt y presidente de Panamá el Doctor Harmodio Arias Madrid, se convino en efectuar una revisión general de todas las cuestiones pendientes entre las dos naciones y

viene..

Este conflicto se produjo por cuestión de límites entre los dos países, que mucho antes de nuestra independencia se había planteado entre Colombia y Costa Rica y que, por virtud de Tratado de Arbitraje entre

.. sigue

se entró entonces en una negociación que duró dos años y en la que actuaron por Panamá el Doctor Ricardo J. Alfaro, el Doctor Narciso Garay y el Doctor Carlos L. López, gracias a la cual se celebró el Tratado de 1936.

Mediante este Tratado Panamá logró, entre otras conquistas importantes, las siguientes:

- 1.- Panamá dejó de ser un Estado, cuya independencia estaba garantizada por los Estados Unidos.
- 2.- Se declaró que las estipulaciones del Tratado de 1903 tienen en mira el uso, ocupación y control de la Zona del Canal bajo la jurisdicción de los Estados Unidos para los fines del eficiente mantenimiento, funcionamiento, saneamiento y protección del Canal y sus obras auxiliares.
- 3.- Estados Unidos renunció a la concesión que le hizo a perpetuidad la República de Panamá del uso, ocupación y control de tierras y aguas, a

viene..

estas dos Repúblicas, quedó sometido a la decisión del Presidente Emile Loubet, de Francia, quien dictó su fallo conocido con el nombre de Laudo Loubet, el 11 de setiembre de 1900.

demás, de las que ya estaban bajo su jurisdicción, fuera de la Zona del Canal.

- 4.- Quedó abolido el derecho de dominio eminente, antes concedido a Estados Unidos para adquirir tierras, edificios, derechos de agua y propiedades necesarias para los fines del Canal.
- 5.- Quedó abrogado el derecho antes concedido a Estados Unidos para mantener el orden público en las ciudades de Panamá y Colón y en las tierras y bahías adyacentes.
- 6.- Se adoptaron medidas para que Panamá pudiera beneficiarse de las ventajas inherentes a su posición geográfica; se restringió la venta de artículos importados a la Zona y la residencia en ella, se prohibió el arriendo o subarriendo de casas o habitaciones en la Zona a personas extrañas a ésta; se prohibió que se establecieran en la Zona empresas comerciales privadas no establecidas allí antes de 1936; y se dispuso que el Gobierno de los Esta

dos Unidos diera a los comerciantes de Panamá plena oportunidad para hacer ventas a las naves que llegasen a los puntos del Canal y cooperarían con el de Panamá en la represión del contrabando proveniente de la Zona.

- 7.- Se reconoció explícitamente que la Zona del Canal es territorio de la República de Panamá bajo la jurisdicción de los Estados Unidos.
- 8.- Se aumentó la anualidad del Canal de \$ 250,000 dólares a \$ 430,000 dólares ; y
- 9.- Se estipuló la igualdad de trato en las oportunidades de empleo en el Canal y en el Ferrocarril, para panameños y ciudadanos de los Estados Unidos.

El Tratado de 1936 fue el punto culminante de la política seguida por Panamá de luchar por la efectividad de sus derechos gestionando soluciones a base de la modificación o reforma de diversas partes del Tratado del Canal, o sea, del Tratado Hay-Bunau-Varilla.

Esta política, llamada revisionista, pareció entonces haber conquistado para Panamá el triunfo de la tesis, según la cual los Estados Unidos no eran soberanos en la Zona y

sólo tenían en ella una jurisdicción limitada.

No obstante, comenzaron a moverse fuerzas regresivas enquistadas en la Zona del Canal, que siempre quisieron convertir a esa faja de terreno en un enclave colonial y cuyo objeto era desconocer la soberanía panameña.

3.1.4. El Convenio Fábrega-Wilson.-

En 1942 se firmó el Convenio Fábrega-Wilson, por el cual se arrendaron a Estados Unidos más de 130 sitios de defensa en la República, para ser devueltos un año después del Convenio definitivo de paz que haya hecho cesar el conflicto de la Segunda Guerra Mundial, y Panamá, por su parte, obtuvo la obligación de construir un puente o túnel a través del Canal para asegurar el tránsito ininterrumpido entre - las dos porciones de tierra panameña que el Canal divide; la removición de la estación del Ferrocarril de la ciudad de Panamá; el traspaso a Panamá de tierras entonces valoradas en aproximadamente 12 millones de dólares, propiedad de la Compañía del Ferrocarril situadas en tierras de Panamá y Colón, y el financiamiento de una parte del costo de la carretera de concreto que va de panamá a Río Hato.

Concluída la guerra el 1º de setiembre de 1945, al rendirse incondicionalmente el Japón, Panamá esperó la devolución de las bases para el 1 de setiembre de 1946, pero dos días antes, el 29 de agosto Estados Unidos pidió que se hicieran negociaciones para celebrar un nuevo convenio sobre sitios de defensa y no devolvió las bases, a pesar de que el 1 de setiembre el Gobierno de Panamá le manifestó que consideraba que a partir de esa fecha, Estados Unidos debía devolver y entregar las dichas bases.

3.1.5. Convenio Filós-Hine.-

La pugna condujo a la firma del Convenio Filós - Hine, el 10 de diciembre de 1947, mediante el cual Estados Unidos retendría 14 sitios de defensa.

En medio de manifestaciones populares que así lo reclamaban, la Asamblea Nacional el 22 de diciembre de 1947 rechazó por unanimidad dicho convenio, y los sitios de defensa fueron devueltos inmediatamente.

3.1.6. Tratados Remón - Eissenhower.-

En 1955 se celebró el Tratado Remón-Eissenhower por el cual:

- 1.- Se estableció la igualdad básica de salarios.
- 2.- Se aumentó la anualidad del Canal a la suma de \$1,930,000.
- 3.- Se estableció igualdad de oportunidades y jubilaciones entre panameños y norteamericanos que trabajan en la Zona.
- 4.- Se devolvieron a Panamá ciertas tierras de un valor estimado en 25 millones de dólares.
- 5.- Estados Unidos renunció al

monopolio respecto a la comu
nicación interoceánica por
ferrocarril o carretera.

- 6.- Estados Unidos se comprome
tió a que la práctica que si
guieran sus agencias, con res
pecto a las mercancías que
compran para su reventa en
establecimientos de la Zona,
será la de adquirir dichas -
mercancías ya sea de fuentes
de los Estados Unidos de Amé
rica o de fuentes de la Repú
blica de Panamá.
- 7.- Se estableció que Panamá po
dría establecer impuestos so
bre la renta, inclusive las
obtenidas dentro de la Zona,
de los panameños residan o
no en la Zona y de los no -
norteamericanos empleados al
servicio del Canal, el Ferro
carril u obras auxiliares.

Pero los habitantes norteamericanos de la Zona, llama
dos zoneítas, seguían un comportamiento a su manera. La
cuestión de la soberanía de Panamá y de la jurisdicción li
mitada de los Estados Unidos en la Zona, que habían sido
resueltas por el Tratado de 1936, volvió a surgir de nuevo.
Los voceros de los Estados Unidos, volvían a mover la te
sis de la soberanía norteamericana en la Zona.

El Gobierno de los Estados Unidos daba marcha atrás.
En la Zona, abiertamente y en contra de los derechos de Pa

namá, se concedió el establecimiento de empresas privadas como la "Canal Bus Service", que perteneciendo a particulares recibía, no obstante, del Gobierno Norteamericano, autobuses, repuestos y combustibles libre de impuesto y privaba del legítimo negocio a las empresas panameñas de transporte público, se burló el principio de la igualdad, de trato y de oportunidad entre los panameños y norteamericanos que trabajaban en la Zona. Continuó el contrabando. Se vendieron artículos de lujo en la Zona, perjudicando el comercio panameño. El compromiso de no adquirir artículos para su venta en la Zona, sino en Panamá o en los Estados Unidos, a menos que ello no fuera factible, fue desconocido comprándose leche y otros artículos en otros países, con perjuicio para la industria panameña y declarando enfáticamente un gobernador de la Zona que no permitiría que la Zona fuese un mercado cautivo.

En 1959, como corolario del proceso de superación de nuestra nación, se reclamó que nuestro pabellón ondease como símbolo de nuestros derechos soberanos en la Zona del Canal, como flameó durante las primeras dos décadas de este siglo.

Llegado el mes de noviembre del mismo año se produjeron incidentes entre ciudadanos panameños, estudiantes y obreros con la fuerza de policía de Panamá y militares de la Zona y ante el clamor masivo de nuestro pueblo, el gobierno norteamericano dispuso que la bandera panameña fuera izada en la Zona del Canal, como reconocimiento de nuestra soberanía en la discutida faja de tierra.

3.1.7. El Acuerdo de 1962.-

En julio de 1962, siendo presidente de los Estados Unidos John F. Kennedy y de Panamá Roberto F. Chiari se formalizó un acuerdo que específicamente reconoce este dere-

cho de nuestro país en ese territorio nuestro que es la Zona del Canal.

Sin embargo, la incomprensión de quienes debieron cumplir este convenio, la interpretación amañada de las autoridades y la actitud intransigente y colonialista de los zoneítas provocaron los trágicos sucesos del 9 de enero de 1964, cuando la patriótica gestión del pueblo panameño encontró como respuesta la agresión armada de las fuerzas norteamericanas acantonadas en la Zona del Canal que ocasionó 28 muertos y más de 500 heridos panameños.

La sangre derramada convenció al pueblo panameño y al gobierno de que la política revisionista era inútil. Nuestro Gobierno, con el respaldo unánime de la soberanía panameña, en una honda demostración de unidad nacional rompió inmediatamente relaciones diplomáticas con Estados Unidos y después de fracasar la comisión conciliadora de la Comisión Interamericana de Paz, nuestro país acusó ante la OEA específicamente de agresión armada no provocada a los Estados Unidos de Norteamérica.

Esta ruptura de relaciones diplomáticas duró hasta abril de 1964.

3.1.8. la Declaración Conjunta de 1964.-

Con la mediación de la OEA, tras muy laboriosas gestiones diplomáticas, el 15 de marzo de 1964 se formuló una declaración conjunta de los Gobiernos de Panamá y los Estados Unidos, por la cual ambos Gobiernos convinieron en restablecer relaciones diplomáticas a la mayor brevedad posible, y nombrar embajadores especiales con plenos poderes para procurar la pronta eliminación de la causa de conflicto.

to entre los dos países, a fin de llegar a un convenio ju
sto y equitativo.

El cumplimiento de lo pactado se iniciaron las negociaci
ciones el 3 de abril de 1964 y en esa misma fecha fue nom
brado el Lcdo. Miguel J. Moreno Jr., como nuestro embajado
dor en los Estados Unidos.

El 5 de abril de 1964 fue designado el doctor Jorge I
llueca Embajador Especial encargado de las negociaciones
con una misión negociadora que formaron el Lcdo. Eloy Bennede
tety, como Asesor Jurídico y el Dr. Tejada mora, como Ase
sor Económico.

Sin embargo, las negociaciones durante el año de 1964
progresaron lentamente debido a las elecciones presidenciale
s que se efectuaron en Panamá y en los Estados Unidos.

Don Marco A. Robles, quien inició su período de Gobi
erno el 1 de octubre de 1964, reorganizó la Misión Negoci
adora la cual quedó integrada por los Embajadores Especi
ales Jorge Illueca, Roberto Alemán y Ricardo Arias Espino
sa.

El 17 de noviembre de 1964 se produjo una crisis en
la Misión Negociadora reemplazando como Embajador Especial
Diógenes de la Rosa a Jorge Illueca, quien renunció por dife
rencias con el Ministro de Relaciones Exteriores, Ingeni
ero Fernando Eleta. En ese mismo período se produjo la
renuncia de los Asesores Eloy Benedetti y Gustavo Tejada -
Mora y la nueva Misión quedó integrada por los Embajadores
Especiales Diógenes de la Rosa, Roberto Alemán, Ricardo Ari
as Espinosa, quien era al mismo tiempo Embajador de Panamá
en los Estados Unidos y Guillermo Chapman como Agente E
conómico.

Las negociaciones continuaron hasta mediados de 1967, cuando representantes de los dos países se pusieron de acuerdo sobre Tres Proyectos de Tratados que se complementaban recíprocamente y que es importante conocer porque, aunque no llegaron a ser firmados, constituyeron el primer esfuerzo por colocar sobre bases enteramente nuevas las relaciones panameño-norteamericano.

Las negociaciones se paralizaron durante la contienda política de 1968, en el curso de la cual los tres Proyectos fueron objeto de ataques y defensas por varios partidos políticos panameños.

El 12 de Octubre del mismo año hubo un cambio fundamental en la política de Panamá asumiendo el Gobierno de la República una Junta Provisional compuesta por militares.

La Junta Provisional de Gobierno procedió a evaluar dichos Proyectos de Tratados por medio de una Comisión integrada por los doctores Galileo Solís, Ignacio Molino y Hernán Porras y durante el año de 1970 la Cancillería panameña hizo saber al Departamento de Estado, con vista a la reanudación de negociaciones, que los proyectos en referencia no eran satisfactorios, ni debían servir como bases de la negociación.

Una nueva misión negociadora integrada por los Embajadores Carlos Alfredo López Guevara, Fernando Manfredo y José Antonio de la Ossa, asesorados por el Dr. Jorge Illueca y Diógenes de la Rosa, fue nombrada y partió hacia los Estados Unidos a continuar laborando en el empeño de Panamá por sustituir aquel régimen canalero por uno que realmente garantizara la soberanía nacional y la integridad de la República de Panamá.

El Lcdo. Aquilino E. Boyd, Embajador de Panamá ante las Naciones Unidas sostuvo en ese organismo internacional, que el problema del Canal de Panamá era potencialmente explosivo y que en un momento dado podía poner en peligro la paz y la seguridad internacionales. Por tal motivo el Embajador Boyd solicitó que el Consejo de Seguridad se reuniese en la ciudad de Panamá lo cual tuvo lugar del 15 al 21 de marzo de 1973.

Las sesiones fueron presididas por el Lcdo. Aquilino E. Boyd e inauguradas por el entonces Jefe de Gobierno General de Brigada Omar Torrijos Herrera, que en su discurso de apertura dijo: "El despertar de América Latina no debe ser obstaculizado, sino apoyado para poder propiciar la paz. Una nueva conciencia se está creando en el hombre hispanamericano y sólo podrá haber paz si se permite que esta conciencia siga su propia cauce. Quien se opone a esta actitud está creando la hostilidad que propicia la existencia de convulsiones. Si se nos impide emprender cambios pacíficos estamos empujando a nuestros pueblos a que propicien cambios violentos". (65)

Entre los principales efectos de los debates que el Consejo de Seguridad celebró, se puede mencionar el Proyecto de Resolución presentado por las delegaciones de Guinea, India, Indonesia, Perú, Sudán, Kenya, Yugoslavia y Panamá, en donde se exhortaba a los Gobiernos de Estados Unidos y Panamá a que prosiguieran sus negociaciones en un

(65) TORRIJOS HERRERA, Omar: "Semblanzas de Omar Torrijos Herrera" Diario "El Matutino", Setiembre 9 de 1977. Panamá. República de Panamá.

elevado plano de amistad, respeto y cooperación y que concertaran a la mayor brevedad posible un nuevo Tratado con el fin de eliminar prontamente las causas de conflicto entre los dos pueblos. En esta misma Resolución se establece que el Consejo de Seguridad, mantendría este problema bajo su consideración. Esta Resolución no fue aprobada porque el representante de los Estados Unidos, John Scali votó en contra.

Ya en la fase última de la reunión del Consejo de Seguridad, el Canciller de Panamá, en vista de que la Resolución anteriormente mencionada no había prosperado, manifestó que nuestro país inscribiría la cuestión del Canal - en el Orden del Día del Consejo de Seguridad y en el Programa General de las Naciones Unidas.

3.1.9. Acuerdo Tack-Kissinger.-

Como consecuencia del fracaso de las reuniones del Consejo de Seguridad, el 7 de febrero de 1974 se firmó en la ciudad de Panamá el Acuerdo Tack-Kissinger. El mencionado Acuerdo se firmó porque las partes acordaron que antes de redactar un Proyecto del Tratado que fuese aceptable para los dos países, era necesario establecer una serie de acuerdos conceptuales, sobre la materia en que ambas naciones estaban en conflicto.

Para este nuevo proceso de negociaciones fueron nombrados en calidad de Negociadores, los señores Fernando Manfredo, José Antonio de la Ossa y el Dr. Carlos Alfredo López Guevara. Posteriormente, fueron nombradas otras personas en esta nueva Comisión Negociadora.

Por su parte los Estados Unidos nombró al experimentado diplomático Ellsworth Bunker, en reemplazo de Robert Anderson.

3.2. LOS TRATADOS TORRIJOS-CARTER
Y SU TRASCENDENCIA.-

Con motivo de los sucesos del 9 de Enero de 1964, los Gobiernos de Panamá y Estados Unidos firmaron una declaración conjunta por la cual se comprometían solemnemente a celebrar un nuevo Tratado del Canal de Panamá que elimina ra todas las causas de los conflictos existentes entre los dos países.

Inmediatamente ambos Gobiernos procedieron a designar sus respectivos embajadores. El proceso negociador duró varios años y terminó con la adopción de los Tres Proyectos de Tratados los cuales fueron denominados "Tres en Uno", porque se ocupaban de las siguientes materias:

- a.- Uno se refería al actual Canal de Esclusas.
- b.- Otro a la seguridad y defensa del Canal.
- c.- Otro para la construcción de un Canal a nivel.

En 1968 la Junta Provisional de Gobierno hizo saber al Gobierno de Estados Unidos que la República de Panamá había decidido desconocer esos Proyectos de Tratados, porque no constituía una base aceptable para una futura negociación.

Luego de un intercambio de notas ambos países firmaron el 7 de setiembre de 1974, en la ciudad de Panamá, el Acuerdo Tack-Kissinger, en virtud del cual ambos países convenían en celebrar un nuevo Tratado del Canal y que debía culminar

con lo que se conoce con el nombre de TRATADOS TORRIJOS-CARTER, los cuales fueron firmados por ambos mandatarios el 7 de setiembre de 1977. Dichos Tratados debían entrar en vigencia el 1 de Octubre de 1979.

Estos documentos cambian la historia del país señalando para Panamá una nueva etapa política y económica por la cual se incorporaba la República al resto de naciones latinoamericanas sin dependencia alguna de los Estados Unidos y a partir de entonces dueña omnímoda de su propio destino.

Desde la entrada en vigencia del Tratado, el 1 de Octubre de 1979 Panamá tendría la responsabilidad del ferrocarril de Panamá, de su manejo y funcionamiento y mantenimiento del mismo. Según la Transferencia de Bienes y Participación Económica, Estados Unidos:

- "2.- Concedía a Panamá los edificios, estructura y/o áreas con restricciones, estipuladas de la siguiente manera:
- a.- Poblado de Rainbow City (479 unidades de viviendas).
 - b.- Complejo Portuario Cristóbal y depósito de combustible de Mount Hope.
 - c.- Cementerio de Mount Hope.
 - d.- Parte del Area al Norte del corredor de Colón (incluye parte de la Isla Margarita).
 - e.- Poblado de Altos de Brazos y parte del poblado de Margarita.
 - f.- Coco Solito.

g.- Aguas en el Atlántico. (Río Chagres, parte de las aguas dentro de las Bahías Manzanillo, Margarita y Limón).

3.- Instalaciones o áreas sin restricciones

Viejo Campo de Francia.

Áreas no desarrolladas al Sur y Norte del Corredor de Colón

Fuerte de San Lorenzo.

Fuerte Randolph (Isla Margarita).

Aeropuerto del Campo de Francia.

Nuevo Campo de Francia

Muelle Coco Solo - Campo de Francia.

Área de bosques entre los Campos de entrenamiento de Sherman y Piña.

Área aledaña al poblado de Piña.

Área aledaña a Escobal.

4.- Gran parte del Lago Gatún, Lago Alajuela y parte de las tierras al Este y Oeste del Cauce del Canal (incluye Parque de Summit).

5.- Oficina Postal de Gamboa.

6.- Edificios, estructuras y/o áreas con restricciones:

Complejo portuario de Balboa.

Área de Depósito de combustible en La Boca.

Campo de Béisbol y Bola Suave en Balboa, y

Campo de Antenas de Corozal.

7.- Cafetería, Boliche y Teatro de Balboa.

La República de Panamá seguirá proveyendo, durante la

vigencia del Tratado, salvo que las partes convengan o tra cosa, actividades recreativas y de entrenamiento comparables a las que se proveen actualmente.

- 8.- Oficina Postal de Balboa.
La República de Panamá continuará el uso de dichas instalaciones como Oficinas de Correo durante la vigencia del Tratado, a menos que las partes acuerden otra cosa.
- 9.- Estación de Bomberos de Balboa.
La República de Panamá continuará el uso de estas instalaciones para protección contra incendios durante la vigencia del Tratado, a menos que las partes acuerden lo contrario.
- 10.- Jardines de Morgan, Area residencial en Altos de Balboa, Areas Aledañas a la Avenida de los Mártires y a la Carretera Gaillard.
- 11.- El Aeropuerto de Albrook Field.
- 12.- Cerro Ancón.
- 13.- La Isla Naos, Culebra, Perico y Flamenco.
- 14.- Area Costanera desde el Puente de las Américas hasta Veracruz.
- 15.- Servidumbre para la autopista Panamá-Arraiján.
- 16.- Poblado de Pedro Miguel (215 unidades de viviendas) y Poblado de Paraíso (302 unidades de viviendas).
- 17.- Edificio de Asuntos Civiles en Ancón.
- 18.- Aguas en el Pacifico.

- 19.- Dos unidades de vivienda en Altos de Quarry Heights. Son unidades de vivienda en áreas de coordinación militar de los Estados Unidos pone a disposición para oficiales de las Fuerzas de la República de Panamá que prestan servicios en la Junta Combinada.
- 20.- Unidades de vivienda en Altos de Curundu. Son unidades de viviendas en áreas de coordinación militar que los Estados Unidos pone a la disposición de la República - de Panamá.
- 21.- Unidades de vivienda en Fuerte Amador. Son unidades de vivienda en áreas de coordinación militar que los Estados Unidos pone a la disposición para miembros de las Fuerzas de la República de Panamá asignadas a Fuerte Amador.
- 22.- Edificios, estructuras y/o áreas sin restricciones.

Parte de Llanos de Curundu.

Servidumbre de la Av. Principal de Balboa.

Servidumbre de la vía actual hacia Arraiján

Area al este de Arraiján.

Area al este de Veracruz.

Area de bosques aledaños a Fuerte Clayton, entre la ciudad de Panamá y la División Continental.

II.- Revierten al 1er. Año de la entrada en vigencia del Tratado:

Sector Pacífico:

Edificios 1019,1007 y 1022 del PAD de Curundu.

III.- Revierten al 2do. Año de la entrada en vigencia del Tratado:

Sector Pacífico:

Edificios 490 y 1010 del PAD de Curundu.

IV.- Revierten a los 30 meses de la entrada en vigencia del Tratado:

Sector Atlántico:

Instalación del Comisariato de Coco Solo.

Sector Pacífico:

El complejo de la Estación de Policía de Balboa.

La Corte de Magistrados de Balboa.

Instalación del Comisariato de Balboa.

V.- Revierten a los 3 años de la entrada da en vigencia del Tratado:

Sector Atlántico:

Instalación de barracas en Fuerte Gulick.

Revierten para una compañía de las Fuerzas Armadas de la República de Panamá.

Centro de Adiestramiento de la Policía de Cristobal.

Sector Central o Cuenca:

Penitenciaría de Gamboa.

Sector Pacífico:

Corte Distrital de Ancón

Campo de Antenas de Curundú.

Area de viviendas de Altos de Curundú.

Edificios 1008 y 1009 de PAD de Curundú.

VI.- Revierten a los 5 años de entrada en vigencia del Tratado.

Sector Atlántico:

El área de depósito de Mount Hope y,

El área de transporte motorizado de Mount Hope.

Fuerte Gulick, salvo las viviendas familiares, las áreas de servicio comunitario, y la instalación de depósito de municiones.

Campo de Francia.

Sector Pacífico:

Edificio 29-B (área de almacenamiento del servicio de salvamento de la Marina) en el Puerto de Balboa.

VII.- Revierten durante la vigencia del Tratado con tiempo aún sin definir:

Sector Atlántico:

Viviendas familiares, áreas de servicio comunitario y la instalación del depósito de municiones de Fuerte Gulik.

Áreas de viviendas de Coco Solo.

Sector Pacífico:

Área de Muelle 20 y

Patio de Chatarra del Puerto de Balboa.

Dejarán de ser áreas para el funcionamiento del Canal cuando la República de Panamá requiera de estas áreas para la expansión del Puerto de Balboa y en este momento Panamá deberá poner a la disposición de La Comisión, libre de costo, espacio de muelle comparable y aceptable en el Puerto de Balboa y áreas para el Patio de Chatarra.

Resto del Fuerte Amador.

1,350 hectáreas no urbanizadas en el área de entrenamiento de Fuerte Clayton.

Área de casas-remolques de los contratistas en Llanos de Curundú.

VIII.- Unidades de viviendas dentro de las áreas de Coordinación Civil que revierten durante la vigencia:

Dentro de los 5 primeros años:

860 unidades de vivienda, o sea, el 20 % del total.

Dentro de los 10 primeros años:

430 unidades de vivienda, o sea el 10 % del to
tal.

Dentro de los 15 primeros años:

645 unidades de vivienda, o sea, el 15 % del to
tal.

Dentro de los 20 años:

645 unidades de vivienda, o sea, el 15 % del to
tal.

Nota.- Las áreas definidas como Coordinación
Cívica en el Tratado son: Coco Solo ,
Gold Hill, Margarita, Mindí, Gatún ,
Gamboa, Cárdenas, Los Rfos, Corozal,
Diablo, Balboa, La Boca, Altos de -
Balboa, Ancón." (66)

En virtud de este Tratado dos hombres de América en-
traban a la Historia, cruzaban los caminos que antes tri-
llaba la confusión para penetrar en el campo soleado de la
verdad, la justicia, la dignidad y el respeto. Eran ellos
el Jefe de Gobierno de Panamá, General de Brigada Omar To-
rrijos Herrera y el Presidente de los Estados Unidos, señor
James Carter. Ambos como típicos exponentes de sus pueblos
se hacían grandes ante la mira de Latinoamérica; uno por-
que había logrado convencer, el otro porque había sabido -
ceder ante las razones convincentes del primero.

Sólo la tenacidad del pueblo panameño, su disposición
al sacrificio cuando así fue necesario logró anular la po-

(66) TEXTO COMPLETO DEL NUEVO TRATADO. Diario "La Repúbli-
ca" del 7 de setiembre de 1977. Panamá. Pag. 5 B, Pa-
namá, República de Panamá.

litica de la agresión y llegar a objetivos parciales. Para los que durante más de medio siglo habían participado en estas luchas por la liberación, tomaba significado especial la fecha histórica que terminaría con una injusticia mantenida por el poderoso imperio norteamericano durante tres cuartos de siglo.

Presentamos un aspecto parcial del importante documento por medio del cual se abrogan algunos actos convencionales celebrados entre Estados Unidos y la República de Panamá, principalmente la Convención del Canal Istmico suscrita entre la República de Panamá y los Estados Unidos, en Washington D.C., el 18 de noviembre de 1903:

"TRATADO CONCERNIENTE A LA NEU-
TRALIDAD PERMANENTE DEL CANAL
DE PANAMA (67)

Protocolo al Tratado Relativo a
la Neutralidad Permanente y al
Funcionamiento del Canal de Pa-
namá.-

LA REPUBLICA DE PANAMA Y LOS ESTADOS UNIDOS DE
AMERICA

ACTUANDO en armonía con la Declaración Conjunta emitida el 3 de abril de 1964 por los Representantes de los Gobiernos de la República de Panamá y de los Estados Unidos de América, y la Declaración de Principios del 7 de fe-

(67) TEXTO COMPLETO DEL NUEVO TRATADO. Citado, Pag. 5 B.

brero de 1974, rubricada por el Ministro de Relaciones Ex-
teriores de la República de Panamá y el Secretario de Esta-
do de los Estados Unidos de América; y

RECONOCIENDO la soberanía de la República de Panamá
sobre su territorio,

Han decidido abrogar los tratados anteriores perti-
nentes al Canal de Panamá y celebrar un nuevo tratado que
sirva como base para una nueva relación entre ambos países
y,

En consecuencia, han acordado lo siguiente:

ARTICULO I
ABROGACION DE LOS TRATADOS ANTERIORES
Y ESTABLECIMIENTO
DE UNA NUEVA RELACION

- 1.- Al entrar en vigor este tratado quedan abrogados y
sustituídos:
 - (a) La Convención del Canal Istmico suscrita entre
la República de Panamá y los Estados Unidos de
América, en Washington, D.C., el 18 de noviem-
bre de 1903.
 - (b) El Tratado General de Amistad y Cooperación, fir-
mado en Washington, el 2 de marzo de 1936 y el
Memorandum de Entendimientos Acordados, firma-
dos en Panamá el 25 de enero de 1955, suscritos
entre la República de Panamá y los Estados Uni-
dos de América.
 - (c) Todos los otros tratados, convenios, acuerdos

y canjes de notas entre la República de Panamá y los Estados Unidos de América vigentes con anterioridad a la entrada en vigor de este tratado y concerniente al Canal de Panamá.

- (d) Las estipulaciones referentes al Canal de Panamá que aparezcan en otros tratados, convenios, acuerdos y canjes de notas entre la República de Panamá y los Estados Unidos de América que estuvieren vigentes con anterioridad a la entrada en vigor de este tratado.

- 2.- De conformidad con las estipulaciones de este tratado y acuerdos conexos, la República de Panamá, en su condición de soberano territorial, otorga a los Estados Unidos de América, por la duración de este tratado, los derechos necesarios para regular el tránsito de barcos a través del Canal de Panamá y para manejar, operar, mantener, mejorar, proteger y defender el Canal. La República de Panamá garantiza a los Estados Unidos de América el uso pacífico de las áreas de tierras y aguas cuyos derechos de uso le han sido otorgados para dichos fines conforme a este tratado y sus acuerdos conexos.
- 3.- La República de Panamá tendrá una participación creciente en la administración, protección y defensa del Canal, según se dispone en este tratado.
- 4.- En vista de la relación especial que se crea por razón del presente tratado, la República de Panamá y los Estados Unidos de América cooperarán para asegurar el funcionamiento ininterrumpido y eficiente del Canal de Panamá.

En cuanto a la ratificación, entrada en vigor y duración de esta parte del Tratado dice el Artículo II:

ARTICULO II
RATIFICACION,
ENTRADA EN VIGOR Y DURACION

- 1.- Este tratado estará sujeto a ratificación de acuerdo con los procedimientos constitucionales de ambas partes y sus instrumentos de ratificación se canjearán en Panamá al mismo tiempo que los del Tratado concerniente a la Neutralidad Permanente y al Funcionamiento del Canal de Panamá, firmado en esta fecha. El presente tratado entrará en vigor simultáneamente con el Tratado concerniente a la Neutralidad Permanente y Funcionamiento del Canal de Panamá, seis meses calendarios después de la fecha del canje de los instrumentos de ratificación.
- 2.- Este tratado terminará al mediodía, hora de Panamá, el 31 de diciembre de 1999.

El Artículo III que se refiere al funcionamiento y dirección del Canal, estipula:

FUNCIONAMIENTO Y DIRECCION DEL CANAL

- 1.- La República de Panamá, como soberano territorial, confiere a los Estados Unidos de América el derecho a manejar, operar y mantener el Canal de Panamá, sus obras, instalaciones y equipos auxiliares y de proveer lo necesario para el tránsito fluido de naves por el Canal de Panamá. Los Estados Unidos de Améri

ca aceptan la concesión de tales derechos y se comprometen a ejercerlos conforme al presente tratado y acuerdos conexos.

- 2.- En cumplimiento de las responsabilidades anteriores los Estados Unidos de América podrán:
- (a) Usar para esos fines libres de coste, salvo estipulación distinta de este tratado, las diversas áreas, aguas e instalaciones, incluido el Canal de Panamá. Según se especifica en el acuerdo para la ejecución de este artículo firmado en esta fecha; así como otras áreas e instalaciones que se pongan a disposición de los Estados Unidos de América en virtud de este tratado y acuerdos afines y tomar las medidas necesarias para garantizar el saneamiento de dichas áreas.
 - (b) Efectuar las mejoras y alteraciones que estime apropiadas en las antedichas áreas e instalaciones en consonancia con los términos de este tratado.
 - (c) Promulgar y hacer cumplir los reglamentos pertinentes al tránsito de naves por el Canal y a la navegación y asuntos marítimos, de conformidad con este tratado y acuerdo afines. La República de Panamá dará su cooperación cuando fuere necesario para el cumplimiento de dichos reglamentos.
 - (d) Establecer, modificar, cobrar y guardar peajes por el uso del Canal de Panamá y otros cargos y establecer y modificar los métodos para su determinación.

- (e) Regular las relaciones con los empleados de los Estados Unidos de América.
- (f) Suministrar servicios de apoyo para facilitar el cumplimiento de sus responsabilidades conforme a este artículo.
- (g) Expedir y hacer cumplir los reglamentos para el ejercicio eficaz de los derechos y responsabilidades de los Estados Unidos de América en virtud de este tratado y acuerdos afines. La República de Panamá dará su cooperación cuando fuere necesario para el cumplimiento de dichos reglamentos; y
- (h) Ejercer cualquier otro derecho conferido en virtud de este tratado, o que de otro modo pudieran acordar las dos partes.

3.- En desarrollo de esta concesión de derechos, los Estados Unidos de América, con arreglo a los términos de este tratado y a las leyes de los Estados Unidos de América cumplirán sus responsabilidades por medio de una agencia estadounidense que se denominará La Comisión del Canal de Panamá, la cual será constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos de América.

- (a) La Comisión del Canal de Panamá estará dirigida por una Junta Directiva compuesta por nueve miembros, cinco de los cuales serán ciudadanos de los Estados Unidos y cuatro serán ciudadanos panameños, propuestos por la República de Panamá para su oportuno nombramiento en tales cargos por los Estados Unidos de América.

-(c) Los Estados Unidos de América emplearán a un ciudadano de los Estados Unidos de América como Administrador de la Comisión del Canal de Panamá y a un ciudadano panameño como Subadministrador, hasta el 31 de diciembre de 1989. A partir del 1 de enero de 1990, se nombrará a un ciudadano panameño para el cargo de Administrador y un ciudadano de los Estados Unidos de América ocupará el cargo de Subadministrador. Dichos ciudadanos panameños serán propuestos a los Estados Unidos de América por la República de Panamá para su nombramiento en dichos cargos por los Estados Unidos de América
-5.- La Comisión del Canal de Panamá reembolsará a la República de Panamá los gastos en que ésta incurra al suministrar a las áreas de su funcionamiento del Canal y a las áreas de vivienda expresas en el Acuerdo para la Ejecución del Artículo III de este tratado y ocupadas tanto por panameños como por estadounidenses, empleados de la Comisión del Canal de Panamá, los siguientes servicios públicos: policía, protección contra incendio, mantenimiento de las calles, alumbrado público, limpieza de las calles, control de tránsito y recolección de basuras. La Comisión del Canal de Panamá pagará a la República de Panamá la suma de diez millones de dólares de los Estados Unidos de América (US \$ 10,000,000.00), por año por razones de los servicios anteriores

En cuanto al establecimiento del Comité Consultivo del Canal dice el mismo Artículo:

7.- La República de Panamá y los Estados Unidos de Améri

ca establecerán un Comité Consultivo del canal de Panamá, compuesto por un número paritario de representantes de alto nivel de la República de Panamá y de los Estados Unidos de América, el cual tendrá la facultad de nombrar los subcomités que estime conveniente. Este Comité asesorará a la República de Panamá y los Estados Unidos de América en cuestiones de política que afecten el funcionamiento del Canal. En vista del interés especial de ambas Partes en la continuidad y eficiencia del funcionamiento del Canal en el futuro, el Comité asesorará en cuestiones tales como política general de peajes, política de empleo y adiestramiento para incrementar la participación de ciudadanos panameños en el manejo del Canal y políticas internacionales sobre asuntos concernientes al Canal. Las recomendaciones del Comité se transmitirán a los dos gobiernos, los cuales les darán plena consideración en la formulación de decisiones de política.

- 3.- Además de la participación de ciudadanos panameños en los altos niveles de la dirección de la Comisión del Canal de Panamá, según se dispone en el párrafo 3 de este artículo, habrá una creciente participación de ciudadanos panameños en todos los demás niveles y esferas de empleo de dicha Comisión, con el objeto de hacer los preparativos para que la República de Panamá pueda asumir, de una manera ordenada y eficiente la plena responsabilidad por la dirección, funcionamiento y mantenimiento del Canal al expirar este tratado

Sobre el Principio de no Intervención, el Artículo V, dice:

ARTICULO V
PRINCIPIO DE NO INTERVENCION

Los empleados de la Comisión del Canal de Panamá que fueren nacionales de los Estados Unidos de América, sus dependientes y los contratistas designados por la Comisión del Canal de Panamá que fueren nacionales de los Estados Unidos de América, respetarán las leyes de la República de Panamá y se abstendrán de cualquier actividad incompatible con el espíritu de este tratado. En consecuencia, se abstendrán de toda actividad política en la República de Panamá, así como de cualquier intervención en los asuntos internos de la República de Panamá. Los Estados Unidos de América adoptarán todas las medidas dentro de sus facultades para asegurar el cumplimiento de las disposiciones de este artículo.

El izamiento de las banderas en la Zona del Canal originó siempre una pugna abierta entre las comunidades de Panamá y las autoridades zoneítas. Porque no obstante el convenio de 1936, por medio del cual se reconocía que la Zona era jurisdicción de los Estados Unidos y, explícitamente, territorio de la República de Panamá, y que las banderas de ambos países podían ondear en el territorio de la Zona, las autoridades de esta última estuvieron empeñadas en privar a Panamá de este derecho. De ahí que esta contradicción diera origen los desgraciados incidentes del 9 de enero de 1964, cuando fuera masacrada la población panameña.

El nuevo Tratado en el capítulo VII, dice con respecto a las banderas:

- 1.- Todo el territorio de la República de Panamá incluso las áreas cuyo uso la República de Panamá pone a dis

posición de los Estados Unidos de América, conforme a este tratado y sus acuerdos conexos, estará bajo la bandera de la República de Panamá y, consecuencia, dicha bandera ocupará siempre la posición de honor.

- 2.- La bandera de los Estados Unidos de América podrá ser desplegada, junto a la bandera de la República de Panamá, en la sede de La Comisión del Canal de Panamá y en la sede de la Junta Combinada y según se dispone en el Acuerdo para la ejecución del Artículo IV de este tratado.
- 3.- La bandera de los Estados Unidos de América podrá ser desplegada en otros lugares y en algunas ocasiones, según lo acuerden ambas Partes.

3.2.1. LA FIRMA DEL TRATADO.-

En la sede de la Organización de Estados Americanos (OEA), donde se firmó el Tratado Torrijos-Carter, el Secretario General de la OEA Alejandro Orfila pronunció las siguientes palabras:

"Consciente de asistir a un momento histórico, doy la bienvenida a la Organización de Estados Americanos, a esta casa que es de ellos, a los jefes de estado y de Gobierno de Panamá, General Omar Torrijos Herrera y al Presidente de los Estados Unidos, Jimmy Carter, quienes culminan hoy, frente a sus pa-

res del hemisferio, un proceso donde ninguno negoció con temor pero donde nadie tuvo temor a negociar. Por eso ellos y los gobiernos que ambos representan, agregan una página nueva a la grandeza de América.

Al darle la bienvenida, no hago más que unirme a todos los pueblos del continente que esperaron sin descanso, pero con paciencia y con fe, este momento. Ellos a través de sus líderes fueron los testigos de las negociaciones. Ellos son los protagonistas de esta ceremonia.

Seáme permitido rendir especial homenaje a Panamá, que aguardó con dignidad y negoció con honor, y a Estados Unidos, que hizo más soberana su bandera respetando la soberanía de las demás. Y hacer extensivo este homenaje a los líderes de ambas naciones, sus cancilleres, diplomáticos, técnicos y negociadores, cuyos desvelos, trabajos y altura de miras posibilitaron esta firma. Los acuerdos a los que llegan los gobiernos de Panamá y E.E.U.U. significan el comienzo de una nueva era en las relaciones interamericanas. Una

era verdadera de interdependencia, donde sea realidad sin excepción la igualdad jurídica de los Estados, donde el único predominio sea el del derecho y donde ninguna circunstancia justifique el menoscabo del respeto a la persona humana.

Creemos que los pueblos son sagrados para los pueblos, como los hombres para los hombres. Y por eso, preferemos el diálogo al aislamiento, la negociación al enfrentamiento, la igualdad al privilegio, la paz a la guerra. Los problemas interamericanos son complejos y difíciles, pero pueden superarse si decidimos unir al análisis y la discusión la sincera voluntad de resolverlos con justicia.

Dije hace un año en ocasión de la Sexta Asamblea General de la OEA: el verdadero día de las Américas llegará en toda su plenitud cuando, por ejemplo, por vía de negociación y con respeto por los derechos involucrados, el Canal de PANAMA SEA DEFINITIVAMENTE PANAMEÑO, cuando las islas Malvinas se reincorporen al patrimonio argentino, cuando se resuelva a satisfac-

ción de las partes interesadas la cuestión de BÉlice, cuando se solucione el problema de la mediterraneidad de Bolivia, cuando se llegue a acuerdos plenamente satisfactorios para El Salvador y Honduras. De este itinerario ideal hemos cumplido hoy la primera etapa, cuya importancia atestigua vuestra presencia ante los ojos de América y del mundo entero. No podemos defraudar - la expectativa de nuestros pue- - blos. Tenemos la ineludible - - responsabilidad histórica de - - cumplir las etapas que restan. Por eso, estas firmas, más que cerrar un capítulo de nuestra - historia, nos prometen un futu- - ro articulado en ese espíritu. Las dificultades que nos impone la realidad terminan donde co - mienza nuestra decisión de supe - rarlas. Que así lo quiera Dios y la voluntad creadora de Améri - ca". (68)

El discurso del Presidente de los Estados Unidos de América, Jimmy Carter ante la OEA, fue el siguiente:

(68) ORFILA, Alejandro: Discurso como Secretario General de la OEA durante la firma del nuevo Tratado. Revista Lotería N° 258-259-260, agosto, setiembre, octubre, 1977, Páginas Nos. 331-332.

Es para mí un orgullo estar aquí como parte del más numeroso grupo de jefes de estado jamás reunidos en el salón de las Américas en la Unión Panamericana.

Estamos aquí para participar en la firma de tratados que asegurarán un futuro pacífico, próspero y seguro, para una vía internacional de gran importancia para todos nosotros.

Pero los tratados hacen más que sólo eso.

Representan el compromiso de los Estados Unidos para con la creencia de que justicia y no la fuerza debe ser la base de nuestra conducta con todas las naciones del mundo.

Si cualquier acuerdo entre nuestros dos países ha de ser duro, tiene que servir los mejores intereses de ambos lados. Eso es lo que hacen los nuevos tratados, y al garantizar la neutralidad del canal de Panamá, los tratados asimismo sirven a los mejores intereses de todas y cada una de las naciones que utilizan el canal. De esta suerte, el acuerdo forma una nueva sociedad para asegurar

que este canal vital continuará siendo bien operado, de manera segura y abierta, a la navegación de todas las naciones ahora y en el futuro.

Según estos acuerdos, Panamá desempeñará un papel cada vez más importante en la operación y defensa del Canal en los próximos 23 años. Después, Estados Unidos continuará teniendo el derecho de repeler cualquier amenaza a la neutralidad del canal.

Los miembros de la OEA y todos los miembros de las Naciones Unidas tendrán la oportunidad de suscribirse al tratado neutralidad permanente del Canal. Los acuerdos también le conceden a Panamá un importante interés económico en la continuada, segura y eficiente operación del Canal, y hacen de Panamá un socio fuerte e interesado en el futuro éxito de esta vía interoceánica.

En el espíritu de reciprocidad sugerido por los líderes en la reunión cumbre de Bogotá (en 1974), los Estados Unidos y Panamá acordaron que cualquier futuro canal a nivel del mar será

construido en Panamá con la coo
peración de los Estados Unidos.

De esta forma, los mejores inte
reses de ambas naciones están -
estrechamente vinculados y pre
servados en el futuro. Muchos
de ustedes nos han hecho saber
por años sus fuertes sentimien-
tos sobre el tratado de 1903. E-
se tratado, elaborado en un mun
do contemporáneo, se había con
vertido en un obstáculo para me
jorar las relaciones con la Amé
rica Latina.

Quiero agradecer a todos ustedes
por el apoyo y la ayuda que us-
tedes y sus países han brindado
durante el largo proceso de ne-
gociación que concluimos en el
día de hoy". (69)

Discurso del Jefe de Gobierno de Panamá, General Omar
Torrijos Herrera:

"Señor Presidente de los Estados
Unidos: Abro cita. "Usted y yo
sabemos muy bien cuántos puntos

(69) CARTER, James: Discurso como Presidente de los Esta-
dos Unidos durante la firma del nuevo tratado. Revis-
ta Lotería. Citada. Páginas 333-334.

hay en este tratado que todo patriota panameño objetaría". Carta de John Hay, Secretario de Estado de los Estados Unidos al Senador Spooner, enero 20 de 1904". Cierro cita.

En mi presencia en este escenario conjuntamente con los más representativos líderes y estadistas del hemisferio, rubrica la terminación de muchas luchas de varias generaciones de patriotas panameños.

Nuestro pueblo que ha luchado con tenacidad heroica por perfeccionar su independencia, no tiene ninguna vocación de rencor hacia este pueblo que agigantándose en la era tecnológica abrió las entrañas del istmo de Panamá y comunicó dos océanos en ocho horas de distancia. Sin embargo lo que fue una conquista tecnológica para la humanidad, las deformaciones históricas las convirtió en una conquista colonial de nuestro país. Y digo deformaciones de la historia porque el mismo Presidente Teodoro Roosevelt públicamente manifestó en Panamá, abre cita: Señor Presidente Amador Guerrero: Nosotros no tenemos la menor intención de estable-

cer una colonia independiente en su territorio de la Zona del Canal de Panamá. Octubre 18 de 1904", cierre cita.

En el fondo lo que alimentaba la esperanza en el hombre panameño y fortalecía su paciencia durante todos estos años era la firme convicción de que el pueblo norteamericano no tiene vocación colonialista porque ustedes fueron una colonia y lucharan heroicamente por su liberación. Consideramos que usted, Señor Presidente Carter, al enarbolar la moralidad como bandera en nuestras relaciones está representando el verdadero espíritu de su pueblo.

América Latina nos ha acompañado en forma leal y desinteresada. Sus mandatarios se encuentran en este acto para testimoniar que la religión y la causa del pueblo panameño es la religión y la causa del continente. La presencia de estos mandatarios debe iniciar una nueva y diferente era entre quienes vivimos y dormimos juntos en el continente a fin de que desaparezcan todos los resabios de injusticia que impiden que se nos trate de igual a igual, porque

ser fuerte conlleva el compromi
so de ser justo y usted ha con
vertido la fuerza imperial en
fuerza moral.

Estimado Señor Presidente Carter
Hay dos clases de verdades, la
verdad lógica y la verdad agra-
dable. En nombre de la verdad
lógica quiero manifestarle que
este tratado que firmaremos den
tro de poco y que deroga el tra
tado que ningún panameño firmó,
no cuenta con un total consenso
en nuestro pueblo y no cuenta
con un total consenso porque 23
años acordados como período de
transición son 8,395 días. Por-
que permanecen en ese tiempo ba
ses militares que convierten a
mi país en un posible objetivo
estratégico de represalia. Y
porque estamos pactando un tra-
tado de neutralidad que nos co-
loca bajo el paraguas defensivo
del Pentágono, pacto éste que
de no ser administrado juiciosamente
por las futuras generacio-
nes, puede convertirse en un -
instrumento de permanente inter
vención.

Sin embargo, lo pactado es pro
ducto del entendimiento entre
dos dirigentes que creen en la
pacífica convivencia de sus pue

blos y que reclaman el valor y liderazgo de enfrentarse a sus pueblos sin más armas que la verdad y su profunda convicción de lo justo.

Un plesbicitito será el instrumento de ratificación en Panamá - que más que un plesbiscito será el más puro ejercicio de civismo democrático registrado en la historia política de la República. La ratificación de este país dependerá del consenso del Congreso. Estimados amigos Senadores: Me despido recordando les un pensamiento de un prohombre que hoy recobra más vigencia que nunca. Abraham Lincoln dijo: "Un estadista es aquel que piensa en las futuras generaciones y un político es aquel que piensa en las próximas elecciones". Me voy a mi Patria convencido de que el futuro de nuestras relaciones queda en manos de excelentes estadistas. Muchas gracias." (70)

(70) TORRIJOS HERRERA, Omar: Discurso como Jefe de Estado de Panamá durante la firma del nuevo Tratado. Revista Lotería. Citada. Páginas 335-336.

Con la firma de estos documentos históricos Estados U nidos y la República de Panamá ponen fin a una situación internacional que había durado casi ochenta años, agotando la paciencia del pueblo panameño que por todos los medios legales, y mediante grandes perjuicios físicos y económicos, había tratado de superarla.

3.3. LAS RELACIONES DE PANAMA Y LOS ESTADOS UNIDOS.-

La ventajosa posición geográfica de estas tierras era como un puñal de doble filo. A partir del 3 de noviembre de 1903, fecha en que Panamá consumó su independencia política de Colombia el país estaba determinado a continuar padeciendo dificultades, especialmente, en el campo económico y social.

24 cláusulas del omnímodo tratado, humillantes y vergonzosas para Panamá, marcaban el destino panameño, particularmente la señalada con el número II, que concedía a perpetuidad a Estados Unidos cinco millas a cada lado del Canal de lo que se denominaba la Zona en la cual dicho país actuaría como si fueran soberanos.

Desde entonces la nación vivió atravesada por otra nación y en esta forma nacían las relaciones entre los dos países, a base de frotos y luchas interminables, ya que los diferentes vínculos que creaba el referido Tratado iban a ser poderosos motivos de continuos y graves divergencias, en especial con la creación de dos jurisdicciones existentes en la Zona, la norteamericana y la panameña, que era como enfrentar en el mismo territorio dos países distintos.

Todos los gobernantes panameños han contribuido, en la medida de sus posibilidades, a mejorar el status de la República. Pero cupo la gloria a uno solo de ellos: el General Omar Torrijos Herrera, de sacudir, de modo definitivo, su medio ambiente, cambiando su fisonomía moral y dándole un acentuado paso firme y decisivo que llevó con dignidad al campo de las libertades públicas, devolviéndole el inefable caracter de soberano en toda la extensión de su privilegiado territorio.

Debe quedar constancia aquí que siempre fue altiva la actitud de Panamá frente a los Estados Unidos y en todo cuanto denotó su naturaleza anticolonialista. Cuando el Tratado de 28 de Junio de 1926 en que se disponía que Panamá debía considerarse en "estado de guerra en cualquier conflicto armado en que interviniera Estados Unidos", la Asamblea Nacional se abstuvo unánimemente de aprobarlo.

El 3 de noviembre de 1963, siendo presidente del Honorable Consejo Municipal de Panamá, el periodista don Ricardo Lince, dicha corporación decidió sesionar en territorio de la Zona del Canal, como un acto de afirmación de su soberanía en la Zona.

Pocos días después, el 18 de Noviembre del mismo año, gran extensión de la Zona amaneció cubierta de banderitas panameñas, pasando a la historia ese día como el de "la siembra de banderas".

Una serie de controversias y pugnas habían venido avivando la hoguera de los resentimientos panameños desde 1903 y una cadena de tratados y convenios pone de manifiesto la constante brega de la República por despojarse de ese semicolonialismo en que vivía.

El 1º de abril de 1982 Panamá recibió conforme a los Tratados Torrijos-Carter la franja canalera y los bienes que en ella existían, hasta cuando el 31 de diciembre de 1999 la situación colonial, que tanto hirió la conciencia del panameño, quede sepultada en el pasado definitivamente. Durante el acto del recibimiento el Gobierno Nacional de Panamá se confirmó en la creencia de que la continuidad de las relaciones armónicas con los Estados Unidos será un elemento esencial para asegurar el funcionamiento eficiente y armónico del Canal de Panamá. Hizó protestas de la fe del pueblo panameño en los principios de amistad y cooperación entre los Estados, en una política de respeto a los Estados Unidos, basada en el postulado de igualdad soberana de los pueblos.

La República de Panamá declaró en el Tratado concerniente a la neutralidad permanente de la vía interoceánica que, tanto en tiempo de paz como en tiempo de guerra, el Canal permanezca seguro y abierto para el tránsito pacífico de las naves de todas las naciones en términos de entera igualdad. Recalcó su deseo de que el Istmo de Panamá no será motivo de represalias en ningún conflicto bélico.

Los Estados Unidos se obligaron en el Tratado Torrijos-Carter, a mantener el regimen de neutralidad del Canal. No pueden, por tanto, los Estados Unidos, desarrollar desde territorio panameño actividad militar alguna ajena a los asuntos relativos a la protección y defensa del Canal, que deben ser ventilados conjuntamente en la Junta Combinada integrada por militares de ambos países.

La restitución pacífica a Panamá del ejercicio de la administración de justicia, del servicio de policía y del sistema carcelario que mantenían los Estados Unidos

en territorio panameño, es un ejemplo para el mundo. La transferencia se produce ordenadamente en armonía con la doctrina de la libre determinación de los pueblos y los principios de la descolonización, de la soberanía de las naciones sobre sus recursos naturales y del establecimiento del nuevo orden económico internacional, basado en relaciones económicas más justas entre los países ricos y los países pobres.

Dicho acto revistió, por lo tanto, la máxima significación histórica como confirmación de la unidad de la nación panameña, formada mediante un largo y reforzado empeño, en un proceso de décadas, en una sucesión de generaciones cada una de las cuales dió cuanto pudo de sí con las limitaciones que las circunstancias históricas les impusieron.

Dicho acto convocó a todo el pueblo panameño en un momento de justas satisfacciones en que se participó de una emoción profunda nacional, cuya homogeneidad no alteraba enconos ni resquemores, fortalecida como Estado por el sentimiento de continuidad en el espacio y en el tiempo, que eran la sola fuente de garantía de nuestra identidad como nación.

En efecto, en el Istmo de Panamá, se ganó la batalla por la conciencia nacional. Se entró desde esa fecha, a un amplio estadium institucional que asegura de modo definitivo a los panameños que ya no serán parias en su propia tierra ni podrán ser expulsados por tribunales extraños de franja alguna del suelo patrio.

Fue conmovedor, hasta las raíces del ser humano, el solemne acto en que el Ministro de Relaciones Exteriores, doctor Jorge Illueca dijo:

"En esta hora cenital de la República invocaremos como pilares del espíritu nacional a la raza aborigen que encarnada en Urracá y el Quibián, repudió el yugo de los conquistadores.

A la población mulata que con Dayano y Felipillo, desde San Miguel hasta Nombre de Dios, rompió los grillos de la esclavitud. A los jóvenes criollos que con Tomás Herrera a la cabeza dieron su sangre generosa por la libertad de América en Junín, Matará y Ayacucho.

A la fuerza inspiradora de la Mujer Panameña que con símbolos como Rufina Alfaro y Reina Torres de Araúz, enriquece el patrimonio de la nacionalidad". (71)

Vale la pena citar aquí las palabras con que concluyó su intervención el Ministro Illueca, durante aquel trascedental en que el pueblo panameño rescataba para siem-

(71) ILLUECA, Jorge: Discurso pronunciado como Canciller de Gobierno Nacional de Panamá, el día 1 de abril de 1982, al asumir la República de Panamá la Administración de Justicia, el Servicio de Policía y el Sistema Carcelario en el territorio que constituyó la Zona del Canal. Texto editado en los Talleres Gráficos del Centro de Impresión Educativa por la Dirección de Información del Ministerio de Relaciones Exteriores de Panamá, 1982, Pag. 3.

pre la soberanía económica, política y administrativa de todo su territorio patrio:

"En los cuarteles que recupera la República no ondeará más la bandera norteamericana de la franja y las estrellas, que jamás debió herir el cielo libre de la Nación Panameña. Allí flameará la enseña tricolor de Panamá con el fondo blanco de los más puros sentimientos patrios, con el azul de las ilusiones ciudadanas, y con el rojo de la sangre de los mártires que abonaron la siembra de banderas y a quienes debemos los frutos lozanos de la libertad que ellos hicieron florecer.

El pueblo panameño se levanta sobre ocho décadas de humillaciones, de vejaciones y de subordinación para mostrar altivamente al mundo que sobre el pecho del Istmo el árbol de la libertad - se cubre hoy con corteza de nacionalidad, se nutre de sus firmes raíces primitivas y cuaja en frescos frutos de dignidad, de honor y de esperanza". (72)

(72) ILLUECA, Jorge: Citado. Pag. 10.

Las nuevas relaciones entre Panamá y los Estados Unidos conllevan también una gran responsabilidad histórica para la República de Panamá. De ahí que la ceremonia de firma del Nuevo Tratado del Canal de Panamá y del Protocolo de Neutralidad de la vía intermarina, al igual que los actos que tomaron parte de la "Semana de Panamá" constituyeron el acontecimiento político más trascendental y significativo de la historia moderna en la ciudad de Washington.

En sus discursos, tanto el Presidente Carter como el Jefe de Estado, General Omar Torrijos Herrera, anunciaron una nueva política hemisférica. En ella tienen que participar de manera sobresaliente, el Canadá, no sólo como importante usuaria del Canal, sino por su creciente importancia mundial. Y la comunidad del Caribe tiene también, por propia contextura geográfica, que compartir históricamente la misma responsabilidad.

Exponiendo anteriormente una nueva y amplia política para los Estados Unidos, Carter habría dicho que ésta debe alentar a todos los países para que busquen erguirse por encima de los estrechos intereses nacionales y colaborar para resolver problemas mundiales tan formidables como la amenaza de una guerra nuclear, el odio racial, la carrera armamentista, el daño causado al medio ambiente, el hambre y las enfermedades.

El Presidente Torrijos por su lado expresó en una aparte de su discurso, en el acto de la firma del Tratado, refiriéndose a la VI Asamblea General de la OEA, que " el verdadero Día de las Américas llegará en toda su plenitud cuando, por ejemplo, por vía de negociación y con respeto por los derechos involucrados, el Canal de Panamá sea de-

dinitivamente panameño, cuando las Islas Malvinas se reincorporen al patrimonio argentino, cuando se resuelva a satisfacción de las partes interesadas la cuestión de Belice, cuando se solucione el problema de la mediterraneidad de Bolivia, cuando se llegue a acuerdos plenamente satisfactorios para Salvador y Honduras". (73)

Agregó que "de este itinerario ideal hemos cumplido hoy la primera etapa, cuya importancia atestigua vuestra presencia ante los ojos de América y del mundo entero. No podemos defraudar la expectativa de nuestros pueblos. Tenemos la ineludible responsabilidad histórica de cumplir las etapas que restan. Por eso estas firmas, más que cerrar un capítulo de nuestra historia, nos prometen un futuro articulado en ese espíritu". (74)

(73) Diario "La República" (Suplemento Especial, 16 de Julio de 1978), Panamá, República de Panamá, Pag. 5.

(74) Diario "La República". Citado. Pag. 5.

4. ACTITUD ACTUAL DEL ESTADO PANAMEÑO FRENTE A LAS
EMPRESAS MULTINACIONALES.-

4.1. TENDENCIA HACIA LA NACIONALIZACION DE
LA EMPRESA MULTINACIONAL.

4.2. LA EMPRESA MULTINACIONAL MIXTA.

4.3. EL ESTADO COMO ADMINISTRADOR DE LA
EMPRESA MULTINACIONAL.

4.3.1. Control Administrativo del
Centro Bancario Internacio-
nal.

4. ACTITUD ACTUAL DEL ESTADO PANAMEÑO
FRENTE A LAS EMPRESAS MULTINACIONA-
LES.-

Después de la Segunda Guerra Mundial se produjo en el mundo económico una transformación con base en el descubrimiento de nuevos principios científicos aplicables a la industria y el comercio. Las empresas necesitaron un mayor ámbito para sus actividades con el fin de enfrentarse a nuevas competencias, las cuales advinieron con la ampliación de bienes y servicios, lo mismo que por la mayor amplitud del comercio en los países altamente desarrollados y aquellos de escaso desarrollo.

Este fenómeno trajo por consecuencia que surgiesen Gobiernos encaminados a fortalecer su economía buscando un mayor contacto con la industria de Europa, de los Estados Unidos y del Canadá. Estos intentos aislados no resultaron tan fáciles de realizar, ya que cada nación trataba de encontrar soluciones al problema del intervencionismo industrial y comercial en su país. Como el caso de Panamá, por ejemplo, con la multinacional United Fruit Co., la Zona del Canal y otras empresas. Era pues difícil la nacionalización de estos negocios e intereses, (ligados desde su origen a la historia misma del país) existiendo como existen tratados, convenios y contratos que deben ser tenidos en cuenta hasta que se encuentre una solución de arreglo legal para dar paso a una nueva reestructuración económica.

Sin embargo, una forma de proyección teórica que se ha propagado en la era multinacional sostiene que la internacionalización de las empresas requiere la decadencia del estado nacional. Esta especie de especulación se ve

alentada en parte por los esfuerzos del mundo de los grandes negocios a fin de lograr la máxima expresión en materia de libertad para el movimiento internacional del capital, los beneficios y bienes.

Es obstatante, como dice Harry Magdoff:

"Esta teoría tiene más raíces objetivas en la supuesta contradicción entre la estructura mundial que se está desarrollando y la estrategia de las multinacionales, por una parte, y las restricciones inherentes al Estado Nacional, por otra. En los tiempos premultinacionales, la típica sucursal manufacturera - extranjera era bien una planta que simplemente montaba las piezas que recibía del país de origen, o bien una copia más integrada de la compañía madre, adaptada a los mercados del país anfitrión y bastante autónoma. La diferencia estratégica entre estas formas de organización y la típica organización manufacturera multinacional, lo que de hecho constituye la singularidad y novedad de esta última, es el alto grado de interdependencia entre las sucursales y el tipo de coordinación que es necesario realizar en las oficinas centrales de la empresa ma-

triz en vistas a maximizar los beneficios a escala mundial". (75)

En resumen, ya sea desde un punto de vista de la tecnología o de la administración empresarial, las empresas multinacionales difícilmente pueden presentarse como los prototipos de un modo de producción superior y, desde luego, no representan el modo de producción que será capaz de resolver los problemas mundiales del hambre, las enfermedades, la escasez de recursos y la contaminación del medio ambiente. Las multinacionales no se hayan básicamente en desarmonía con el sistema de estados nacionales y la red imperialista que los enlaza; de hecho, estas compañías, y sus supuestas tecnologías y estructuras administrativas de alcance mundial, han surgido de un sistema de estados nacionales y han adoptado la forma mejor adaptada para la lucha por los beneficios y el control precisamente de ese medio.

Teniendo en cuenta que es Panamá un país rigurosamente celoso de su soberanía nacional, por las condiciones que ha tenido que confrontar desde la época de su separación de Colombia, esto constituye una materia que no podía pasar inadvertida. Es, a su vez, una modalidad que ha sido ampliamente comentada por científicos sociales como Raymond Vernon, Francisco Villagrand y otros.

La cuestión de la empresa multinacional y la soberanía nacional desde el punto de vista jurídico es un fenómeno

(75) MAGDOFF, Harry: La Empresa Multinacional en una Perspectiva Histórica. Revista Mensual (Monthly Review) Estados Unidos. Enero 80, Vol. 3, N° 6. Pag. 40.

no que obliga a crear estructuras entre estados soberanos
(76)

Por el contexto mismo de la situación, el plano interno cede paso al plano internacional y este se impone puesto que la creación del orden jurídico que regulará a las empresas multinacionales se ve intervenido con la participación de otros estados.

A medida que el proceso multinacional integracionista se acelera, la participación del estado en los procesos de aplicación a ese orden jurídico va disminuyendo, hasta el punto de los órganos de la integración asumen las funciones que antes correspondían a órganos nacionales.

Según estudios de las Naciones Unidas las empresas -
transnacionales controlan más del 50% de la inversión ex-
tranjera en el mundo y más del 50% del total de transaccio-
nes comerciales mundiales que suman 600 mil millones al a-
ño.

El valor agregado producido por las multinacionales en 1971 fue de 500 mil millones de dólares que es el 1/5 del Producto Interno Bruto del mundo capitalista. Al punto anterior hay que agregar que la tasa de crecimiento del PIB mundial, es de 9% y la tasa del crecimiento del PIB de las transacciones es del 13%. Si estas tasas de incremen-
to se mantienen para la década de este siglo, las multina-
cionales controlarán 2/3 de la producción del mercado capi-
talista mundial.

(76) VILLAGRAND, Francisco: Teoría General del Derecho de Integración Económica. Ediciones Universidad Centroamericana, Costa Rica, 1963.

Las 10 mayores multinacionales son económicamente más fuertes que el más fuerte de los 100 estados más pobres del mundo. Las menos poderosas de estas entidades económicas posee 3,400 millones de dólares en venta (o PIB, según el caso). Los activos líquidos de las 500 multinacionales más fuertes del mundo eran de 250 mil millones de dólares; tres veces las reservas monetarias de Estados Unidos, Japón, el Reino Unido, Alemania y Francia, conjuntamente.

Aunque las multinacionales tienen filiales indistintamente en países desarrollados y en vías de desarrollo, su comportamiento no es igual en uno y otro medio, ni los beneficios obtenidos son tampoco parecidos.

" de 1950 a 1965, la entrada de los beneficios por inversiones de los Estados Unidos en los países del Tercer Mundo fue de 264% de la salida del capital hacia esos países. En cambio, en ese mismo período, la entrada de beneficios por inversiones de compañías norteamericanas en Europa Occidental fueron sólo el 74 % de la salida de capital en ese mismo período. Esta comparación, basta por sí sola para evidenciar el hecho de que es diferente la relación Multinacionales-Países Desarrollados, a la relación Multinacionales-Países del Tercer Mundo. Esta diferencia tiene su explicación en las estructuras sociales, económicas y políticas que

son diferentes en ambos medios. En los países desarrollados, las multinacionales encuentran un capitalismo dominante en que el poder político es fuerte, eficiente y controla efectivamente las inversiones extranjeras; el sindicalismo es exigente y poderoso y la competencia interna es moderna y bien organizada. Todo esto constituye un freno que las multinacionales no encuentran en los países del Tercer Mundo en donde existe un capitalismo dependiente". (77)

Las empresas multinacionales son la última etapa de una solución natural del sistema capitalista mundial. Llegado el momento en que las grandes empresas de países desarrollados acumulan más capital del que podrían reinvertir entre sus propias fronteras, ese capital sale hacia afuera para establecerse y operar en otros países, en otras actividades incluso, aunque siempre con una misma finalidad: generar y captar la mayor cantidad posible de excedente económico, para transferirlo a los centros hegemónicos de decisión, de donde es originario el capital. Esto es lo que se conoce como imperialismo económico. Las compañías transnacionales o multinacionales son, pues, en realidad, la concreción o forma en que opera y se hace efectivo el llamado imperialismo económico, etapa superior del capitalismo.

(77) Ministerio de Comercio e Industrias: Memoria 1974-1975. Panamá. Páginas 207, 208.

4.1 TENDENCIA HACIA LA NACIONALIZACION DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.-

La tendencia hacia la nacionalización de las empresas multinacionales presenta varios aspectos que es necesario dilucidar. Si bien a primera vista pareciera un movimiento que busca asimilar las empresas multinacionales incorporándolas al conjunto de empresas que operan con capital nacional o del estado, la experiencia indica que en una mayor proporción, han sido el resultado de tales prácticas.

Los lugares en donde la nacionalización de agencias multinacionales resulta conveniente para el país son donde estas empresas se dedican especialmente a explotar recursos que son consumidos dentro del propio territorio. Ocurre en casos como por ejemplo, de explotación de las fuerzas eléctricas, de redes telefónicas, de servicios aéreos internos, en la explotación de minerales y negocios por este estilo. Es natural que en esos casos sea de conveniencia que los bienes ubicados en el territorio nacional, lo mismo que los capitales y las mejoras que sean realizadas, resulten evaluados para que se retribuya a los inversionistas extranjeros.

En repetidas ocasiones se han llevado a cabo movimientos nacionalistas, en países donde opera la United Brands, arguyendo que esta empresa está explotando uno de los mejores recursos nacionales y que conviene que tal negocio sea promovido por naturales del país. Pero siempre que estos intentos han tenido lugar surge la situación de que, si bien pudiera continuarse la explotación de las plantaciones que mantiene dicha empresa en algunos de esos países, se vería que el problema iba a encontrar una solución

lo suficientemente amplio para garantizar la subsistencia de las plantaciones. Como es sabido vale la pena aludir aquí al caso de Panamá y la formación de la UPEB.

Referente a los países del Tercer Mundo y otros que tienen simpatía hacia las agrupaciones de países, se ha intentado abrir nuevos mercados para el banano o limitar la compra a la United Brand, de manera que haya un margen de compra para los países que buscan nacionalizar sus empresas. Hasta hoy los propósitos, tanto de la nacionalización de empresas en otros países, como de contar con un mercado para la producción, han sido frustrados por múltiples razones. Veamos algunas de ellas:

Primeramente se presenta el problema de que las - grandes inversiones hechas por las multinacionales requieren de capital sólido del país que adquiere las acciones, aunque estas le sean concedidas a largo plazo. En algunas circunstancias, los Gobiernos han adquirido el total de las acciones o una parte de las mismas, de tal modo que los inversionistas locales puedan compartir también las inversiones de la empresa.

Dicha situación, que aparentemente garantiza la continuidad de las actividades de la multinacional, lleva en sí misma un aspecto de tipo político.

Como las empresas multinacionales significan para - los países prepotentes un medio de infiltración en el campo de la administración pública de los países en desarrollo, la eliminación de una multinacional en determinado territorio significa una pérdida de influencia por parte de la acción originaria de dicha empresa.

Esta estrategia en el campo de los negocios y de la política no es, ni mucho menos, nueva y sabido es que la -

técnica moderna del dominio de los países se ejerce a través del control de las economías.

Cuando el Gobierno de un país en vía de desarrollo siente que las empresas multinacionales absorben su economía y que, por lo general, estas empresas pertenecen a una o dos potencias prepotentes, que producen un fuerte escape de divisas, procede a la nacionalización de las multinacionales para afianzar su economía nacional.

Desde los inicios de la República en el año de 1903 hasta entrada la década de 1970, algunas actividades, particularmente de servicios, permanecían como concesiones a empresas extranjeras, en carácter de monopolio. Tales eran, por ejemplo, la Compañía de Fuerza y la International Telephone Company, el Servicio de Gas, el Servicio Cablegráfico, controlado éste por la All American Cables y otros mecanismos de servicios extranjeros. Lógico es que, por ser estos servicios básicos que influyen en el desarrollo y la seguridad nacional, no debieran haber permanecido en manos de elementos extranjeros. La seguridad nacional misma no podía permitir que asuntos tan delicados como la transmisión de mensajes y el control de la fuerza eléctrica, estuviesen manejados por extraños que en cualquier oportunidad podrían haber utilizado tales recursos para desquiciar el equilibrio de la nación. De ahí que, como medida de seguridad y con el propósito de ensanchar los servicios y aprovechamiento de los mismos, el Gobierno panameño optase por la intervención directa, nacionalizando estas empresas.

En el Informe ofrecido por la Comisión Encargada del Estudio del Problema de las Multinacionales del Consejo Permanente de la Organización de Estados Americanos, se declaró:

"El programa de estudio tiene el propósito de aclarar ciertos aspectos de las operaciones de las empresas trasnacionales en América Latina, con el fin de proporcionar elementos de juicio a los Estados Miembros sobre las alternativas de política existentes para el establecimiento de pautas o principios de conducta sobre las empresas transnacionales". (78)

El Informe señalado con objeto de situar en la posición objetiva la influencia que las multinacionales han tenido en Latinoamérica, dice en una de sus partes principales:

"El presente informe parte de la base de que no se trata de debatir la cuestión de si las empresas transnacionales pueden contribuir positivamente al desarrollo latinoamericano. Sin lugar a dudas, las empresas transnacionales han contribuido en el pasado al crecimiento económico latinoamericano. Estas aportaciones adoptan varias formas: una corriente de nueva -

(78) Organización de Estados Americanos (OEA), Consideraciones sobre Política Gubernamental hacia las Empresas Transnacionales en América Latina: Un Estudio Preliminar. Washington. 1974. Pag. 10.

tecnología y de apariencia de organización, acceso a financiamiento en los mercados mundiales de capital y, cada vez más en los últimos años, acceso a las manufacturas y productos primarios de América Latina, en los mercados de exportación.

No cabe ninguna duda de que, en el futuro previsible, las empresas transnacionales continuarán desempeñando un papel importante en el sistema económico mundial con el que América Latina lleva a cabo una parte importante de sus transacciones. También parece seguro que en el futuro seguirán repitiéndose las contribuciones positivas del pasado. Pero la verdadera cuestión es la siguiente: ¿Qué conjunto de medidas políticas maximizará la aportación de las empresas transnacionales al desarrollo latinoamericano ?

Hoy día se acepta en general - que el concepto de la política de Laissez Faire absoluto no es la más ventajosa y que se mejoraría el bienestar latinoamericano mediante la aplicación de diversos incentivos y disposi -

ciones reglamentarias que afectan al financiamiento de la empresa transnacional".(79)

4.2. LA EMPRESA MULTINACIONAL MIXTA.-

La tendencia a la nacionalización es aprovechar toda inversión posible para que se incorpore a los recursos del desarrollo y de los programas de trabajo en determinado país. De donde se desprende que la inversión de capital extranjero en Panamá se dirige hacia la creación de la empresa multinacional mixta.

Es nuestro criterio que ya sea que intervenga el capital privado para asociarse con la empresa extranjera o con el capital del estado, resulta beneficioso igualmente para la empresa multinacional como para el país, puesto que se ajustan los recursos económicos, naturales y técnicos para desarrollar conjuntamente una actividad que tiene garantías, lo mismo en el mercado nacional, como en el extranjero.

Las empresas denominadas de riesgo compartido, cuyos recursos financieros pertenecen a empresas multinacionales de accionistas locales, en ocasiones son capaces de armonizar los intereses del inversor local y los del capital extranjero, con miras a evitar los abusos de éste. No obstante y, generalmente, su continuidad como empresa mix

(79) Organización de Estados Americanos (OEA).Citado.Pag. 12.

ta no está bien asegurada. Se pudiera decir que constituye una asociación temporal cuya duración está llena de limitaciones. La Empresa multinacional tiende al manejo del control absoluto sobre sus filiales para integrarlas en la estrategia del grupo y no depender de accionistas locales, quienes contemplan a "su" sociedad como entidad independiente en materia de distribución de dividendos. - Cuando los socios nacionales poseen paquetes de acciones comparables al del oligopolio multinacional, el equilibrio de fuerzas es más aparente que real si, como es frecuente, es este quien lleva, a través del suministro de máquinas, el aporte de la tecnología, las marcas o redes de comercialización, medios de presión suficiente para comprometer la actividad misma de la sociedad mixta en caso de desacuerdo.

"En la estrategia global del grupo transnacional, suele asignarse a las asociadas una posición secundaria, exclusivamente orientada hacia el mercado interno, y sin tener a su alcance el uso de las tecnologías más avanzadas.

La alianza de entidades multinacionales con intereses nacionales, responde más a los objetivos de reducir el financiamiento a cargo de la sede central, minimizar los riesgos políticos y utilizar el ahorro local que a cualesquiera otras consideraciones".
(80)

(80) CABELLO, Arturo: ¿Que son las Empresas Multinacionales?. Obra citada. Pag. 23.

También debe considerarse que la organización de filiales es una ayuda decisiva por las empresas multinacionales de este tipo:

"La constitución de filiales de este tipo, permite a las empresas multinacionales, a cambio de un menor control, economizar capital y, consecuentemente, multiplicar las implantaciones. El dominio sobre el mercado, la ayuda oficial y los pagos por tecnología, procuran beneficios sustantivos, que explican la colaboración emprendida y la menor integración de la firma asociada.

La economía de capital es máxima cuando la aportación extranjera tiene lugar en forma de tecnología, siendo nulo en este caso el riesgo financiero, en particular si el aporte tecnológico, se valora por encima de su valor real". (81)

Dice el mismo autor:

"En conclusión, las motivaciones por parte del capital ex-

(81) CABELLO, Arturo: Obra citada. Pag. 24

tranjero para constituir empresas mixtas residen en el ahorro de fondos de financiación, la capitalización de los conocimientos tecnológicos, prohibida en las legislaciones sobre inversión extranjeras más actualizadas, y en los ingresos percibidos por la transferencia de tecnología.

La cuantía de éstos permite en muchos casos al socio extranjero repatriar beneficios, que no son declarados como tales. Al mismo tiempo, al grupo multinacional no le afecta en igual medida que al accionista local la marcha - desfavorable de la sociedad, por cuanto, en cualquier caso, tiene asegurada la percepción de ingresos por patentes y asistencia técnica. Para el accionista local los resultados son muy otros al figurar como costes de la empresa los pagos que ésta efectúa por la aportación tecnológica - del socio extranjero, se reducen los beneficios y, proporcionalmente, los dividendos que ha de percibir". (82)

(82) CABELLO, Arturo: Obra citada. Pag. 26.

Puede afirmarse pues que la contribución de las empresas mixtas a la masa del capital por exportaciones es reducida. Pero lógicamente las multinacionales concretan las ventas al exterior en la casa central o en las filiales absolutas del grupo como única forma de percibir en su totalidad los beneficios de la operación.

Existen algunos proyectos de operación conjunta entre el Estado y otras empresas extranjeras. En el campo de la minería, por ejemplo, está el proyecto de Cerro Colorado, en la provincia de Chiriquí.

Este proyecto ocupa el tercer lugar de importancia, después de la banca comercial y las organizaciones internacionales de crédito, (BID, BIRF, EXIMBANK y AID), encontrándose en él la fuente de proveedores con US \$ 276.7 millones, o sea un 75.9 % del total de US \$ 367 millones de inversión física pública durante el quinquenio 1976 - 1980.

También la participación del Estado en los quehaceres industriales del país, están contemplados en la Estrategia para el Desarrollo en la década del 80/90. En sus proyecciones está contenida la promoción en diversas áreas, tanto agrícolas como industriales y mineras, ya que en estos campos es en donde las empresas multinacionales habían estado operando libremente, sin restricciones, hasta hace poco.

"En la actualidad, las actividades agropecuarias contribuyen a la exportación principalmente con la producción de frutas (bananas) y en menor grado con carne vacuna y con ciertos productos tropicales.

La exportación de bananos constituye el rubro individual más importante de las exportaciones de mercadería. En 1960 y 68 se ha triplicado la cantidad y los precios han mejorado, casi quintuplicándose los ingresos de divisas por este concepto.

Se están abriendo mercados, y a pesar de la competencia de otros países productores, las perspectivas son de que continúen el ritmo acelerado de la expansión. La recuperación de las plantaciones en la zona de Bocas del Toro, cuya existencia se vió comprometida por razones de índole sanitarias, ha contribuido a hacer posible el aumento de producción y nuevas áreas tendrán que ser dedicadas a este cultivo". (83)

4.3. EL ESTADO COMO ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.-

Numerosas veces los consorcios multinacionales han sido adquiridos en el país en donde operan, teniendo así

(83) Ministerio de Planificación y Política - Económica: Estrategia Para el Desarrollo Nacional 1970-1980. Panamá, 1978. Pág. 80.

el Gobierno que asumir las responsabilidades de financiamiento y de la administración de las empresas establecidas.

Sobre este aspecto vale la pena destacar que hay dos opiniones encontradas, la de los que piensan que los trabajadores del Gobierno o del estado son elementos que no gozan de sensibilidad hacia la labor que realizan, porque se trata de una actividad sin control de mando. Ponen es tos por ejemplo, las oficinas públicas de un Ministerio donde existen puestos de responsabilidad que son dirigidos por el individuo particularmente, sin que tenga que rendir cuenta de como maneja las responsabilidades conexas con la posición que desempeña. Dicen quienes sostienen esta opinión que en la modalidad política de todos los Gobiernos, cuando una persona resulta ineficiente en un determinado sitio, se le deja permanecer en él por tiempo bastante amplio y luego se le sitúa en otra posición para mantenerlo siempre dentro de las filas políticas.

Se dice que esto ocurre cuando las empresas de tipo comercial llegan a ser administradas por el Gobierno. La persona que se designa para administrar dicho negocio, se sentirá igualmente irresponsable ante la referida función puesto que se trata de una actividad de Gobierno.

Se dice, además, que la experiencia ha demostrado que las empresas adquiridas por el Estado tienen que someterse a un plan de organización muy distinto a lo que ocurre en el desenvolvimiento de otras actividades de Gobierno. Para esto es necesario que existan técnicamente capacitados para confrontar el paso de manejo de una empresa de Gobierno a una empresa multinacional.

Esta opinión choca con la que podríamos denominar tesis científica o académica, mediante la cual se sistematizan los conocimientos con los cuales los hombres pueden entender relaciones, producir efectos e influir en cualquier situación en que hayan personas trabajando conjuntamente en forma organizada para un propósito común.

Gulick describe como los elementos funcionales de la administración los siguientes:

"Planificación, es la aclaración en términos generales de las cosas que deben hacerse y los métodos de hacerlas, para lograr los propósitos fijados a la empresa:

Organización, que es el establecimiento de la estructura formal de autoridad mediante la cual se ordenan, definen y coordinan las subdivisiones para el objetivo determinado;

Administración de personas (staffing), que es toda la función de conseguir y adiestrar las personas y mantener condiciones favorables de trabajo;

Dirección, que es la tarea continua de hacer decisiones y formularlas en órdenes e instrucciones, generales y específicas, sirviendo como el líder de la empresa;

Coordinación, que es el deber importantísimo de interrelacionar las diversas partes del trabajo;

Informar (reporting) que es mantener informados sobre lo que está aconteciendo a aquellos a quienes el ejecutivo es responsable, lo cual presupone mantener dicha condición para sí mismo y sus subalternos, mediante expedientes, estudios e inspecciones;

Presupuestar (budgeting), que es todo lo relacionado con los presupuestos en forma de planificación fiscal, contabilidad y control". (84)

Efectivamente esta es la lista que dió origen al famoso término POSDCORB, formado por las iniciales de las palabras principales en inglés. Según su autor indica es una adaptación del análisis elaborado por Henry Fayol en su libro ADMINISTRACION GENERAL E INDUSTRIAL. Constituye un buen resumen de los aspectos del Gobierno que tradicionalmente se incluyen en el concepto "Administración Pública".

(84) GULICK, Luther: "Science Values and Public Administration", en Paper on the Science of Administration (Nueva York: Institute of Public Administration, Pag.13. Citado por Pedro Muñoz Amato en Introducción a la Administración Pública. (Teoría General, Planificación y Presupuesto). Vol.I Pag. 19. Fondo de Cultura Económica. Av. de La Universidad, 1975, México 12, D.F., 1963.

En la posición del Estado como administrador de la empresa multinacional pueden darse dos casos: cuando se trata de una empresa que tiene un mercado establecido, manejado por la red de filiales y la casa matriz y el otro, cuando la empresa se ocupade producir efectos que entran en el mercado libre de comercio.

Las empresas multinacionales que han sido nacionalizadas en la República de Panamá han continuado como instituciones del Gobierno que son dirigidas y administra - das como entidades autónomas o semiautónomas. La empresa de la electricidad, por ejemplo, se continúa ampliando aprovechando los recursos hidráulicos que pudiesen - ser utilizados para la generación de electricidad.

En el campo de las comunicaciones, las empresas multinacionales All American Cable y la I.T.T., que controlaban el servicio, como monopolios, fueron nacionaliza - das, y continuaron bajo dirección y administración del - Estado. Se logró ampliar el servicio no solo en las ciudades, sino en lo internacional y en las áreas rurales.

Otra empresa que por razón de los tratados Torrijos-Carter entró a formar parte del patrimonio nacional, fue el ferrocarril entre las ciudades de Panamá y Colón.

Vista la situación de esta manera puede afirmarse que la administración estatal de los negocios que antes habían estado en manos de compañías foráneas, ha resulta do benéfica, y que se ha incorporado la actividad de cada una de estas empresas al programa de desarrollo del país.

4.3.1. Control Administrativo del
Centro Bancario Interna-
cional.-

Merece especial atención la presencia del Centro Bancario Internacional establecido en Panamá, debido a que el gran número de las instituciones de este tipo que existen en el país ostentan licencias extranjeras y sus negocios se desplazan más allá del ámbito nacional. No podría haberse dejado a su libre arbitrio a cada una de esas instituciones la organización de sus empresas y la dirección de sus políticas operacionales.

Para el propósito de control de las actividades bancarias se creó la Comisión Bancaria Nacional:

"Durante la mayor parte del período, las funciones de inspección bancaria se desarrollaron a través del análisis permanente y continuo realizado en la Comisión sobre los formularios que semanal, mensual y trimestralmente deben presentar las instituciones bancarias. A través de tal inspección se logra mantener una vigilancia y control con base a lo preceptuado por la ley vigente, particularmente en cuanto a los requerimientos sobre Encaje Legal, liquidez bancaria y Reservas de Capital.

Con la añadidura de nuevas unidades en el Departamento de Inspección Bancaria a partir del mes de julio, se inició una expansión de la función de inspección por medio de la designación de equipo que realizan sus funciones directamente en las instituciones.

El Departamento de Análisis Económico se vió igualmente reforzado con nuevas unidades y con la ocupación de un nuevo local con el amplio espacio físico y las facilidades necesarias para poder realizar de manera más eficientes y efectiva sus importantes labores". (85)

La función de la Comisión Bancaria Nacional, absorbe un amplio campo de control de las actividades bancarias, de modo que el Estado interviene en la administración de las empresas multinacionales de carácter bancario. A estas instituciones se les exige la presentación de resúmenes periódicos que van desde el semanal hasta el anual. Se detectaron en el año 1977 y con anterioridad algunas irregularidades en las operaciones de las instituciones bancarias.

(85) Ministerio de Planificación y Política Económica:
Memoria: 1978, Panamá. Páginas 66 y 67

"Al detectar ciertas tendencias anormales en algunos indicadores importantes respecto de la bancaria en el sistema, se procedió a una revisión integral de las operaciones cuyo resultado fue puesto en conocimiento de la Dirección Ejecutiva dando lugar a una serie de reuniones con los representantes y directivos de dichos bancos a raíz de lo cual se iniciaron las acciones necesarias para corregir las deficiencias encontradas. Se ha continuado una labor de vigilancia permanente y cuidadosa de dicha institución a fin de asegurar que las operaciones continúen en forma ordenada".(86)

La Ley que rige la banca en Panamá determina sanciones específicas para distintas infracciones que ocurren en la operación de tales empresas. De esta manera se tiene el sistema bancario de Panamá como un conjunto de instituciones nacionales y extranjeras que son controladas por leyes específicas y que permanecen bajo inspección y control del Estado.

En la creación de un banco con capital y residencia panameña, se prevee la facultad de abrir agencias en el ex

(86) Ministerio de Planificación y Política Económica:
Memoria: 1978. Citada. Pag. 70.

tranjero. De igual manera se hacen concesiones a empresas representativas de otras instituciones bancarias en el exterior.

El Título II de la Ley que rige la Comisión Bancaria Nacional y los reglamentos pertinentes a las empresas bancarias, se refiere a los tipos de licencias para la operación de los bancos en el territorio panameño y determinan los reglamentos que limitan las funciones de estas empresas. El Artículo 16 contiene lo siguiente:

"Salvo los Bancos Oficiales, ninguna persona podrá efectuar negocio de Banca sin haber obtenido previamente la debida autorización de la Comisión, mediante la expedición de la licencia respectiva. Se expedirán tres clases de licencias, a saber:

1. Licencia que sera otorgada a los bancos constituidos de a acuerdo con legislación extranjera para efectuar negocios en Panamá, y a los bancos constituidos conforme a la legislación panameña para efectuar indistintamente negocios en Bancas en Panamá o en el exterior;
2. Licencia que será otorgada a los bancos constituidos de acuerdo con la legislación panameña y que exclusivamente dirijan, desde una ofici-

na establecida en Panamá, -
transacciones que se perfec
cionan, con sumas o surtan
sus efectos en el exterior.

3. Licencia que será otorgada a los bancos constituidos - de acuerdo con legislación extranjera, que deseen establecer exclusivamente oficinas de representación en Panamá". (87)

Actualmente existen más de 126 instituciones bancarias afiliadas al Sistema Bancario Internacional de Panamá.

Adjuntamos seis cuadros que demuestran la clasificación de estas instituciones, así como su procedencia, años de fundación, activos y tipos de licencia. (Ver Cuadros Nos. 20, 21, 22, 23, 24, 25)

Podría decirse que es perfecto el control que ejerce el Gobierno de la República de Panamá sobre el Centro Bancario Internacional.

Las funciones de la Comisión Bancaria Nacional como organismo regulador del negocio de banca está orientada hacia los sectores productivos y el sector industrial, principalmente en lo que respecta a la construcción y vivienda. En cuanto a la creación de incentivos al sector agropecuario, atendiendo a la iniciativa de la Comisión Bancaria Na

cional el Gobierno de la República creó la Ley de 20 de julio de 1980, la cual establece una tasa de interés preferencial para el sector agropecuario. Uno de los fines primordiales del Centro Bancario ha estado orientado hacia la generación de nuevas fuentes de trabajo lo cual se advierte en el número creciente de empleados creados en éste. Mientras que en 1970 el número de empleados en el sistema era de 2,700 en 1982 es de 8,100 representando en salarios la suma de 17,444 millones de dólares correspondientes a los meses de enero a marzo de 1982.

Así, pues, el creciente desarrollo del Centro Bancario Internacional demuestra que éste está cumpliendo sus objetivos principales, cuales son promover las condiciones monetarias y crediticias adecuadas para la estabilidad y crecimiento sostenido de la economía nacional, así como fomentar las condiciones propicias para el desarrollo de Panamá como Centro Financiero Internacional.

La Comisión Bancaria Nacional, a través de su Secretaría Ejecutiva y el personal de la Asesoría Legal y representantes de los bancos, están encaminados a preparar los proyectos de Ley por medio de los cuales se modificaría la actual Ley sobre fideicomisos que reglamentaría el manejo de las cuentas conjuntas o combinadas.

La Secretaría Ejecutiva ha continuado el programa de divulgación de lo que es la Comisión Bancaria Nacional y el Centro Bancario Internacional, cuyo propósito es el de hacer más consciente a la comunidad en general de lo que implica este sector y darle firme acceso a los asuntos que se relacionan con operaciones bancarias y financieras, tanto locales como internacionales.

Orientada por las relaciones existentes entre la Co

misión Bancaria Nacional y la Asociación Bancaria de Panamá, la Secretaría Ejecutiva participó en la I Convención - Nacional Bancaria, celebrada en febrero de 1980 en Panamá, en la que también tuvo participación el Ministro de Planificación y Política Económica, en esa oportunidad se puso de manifiesto el deseo de la Comisión de que los bancos locales otorgaran consideración especial a ciertos sectores, como los préstamos hipotecarios a personas de ingresos medios, al fijar las tasas de intereses cuando se produce alza en las mismas. Se hizo referencia también a la necesidad de revisar la política y estructura de las cuentas de ahorro y los intereses pagados por éstas, ante el comportamiento que han venido señalando éstos. Como parte también de la colaboración recíproca entre las dos entidades, para la continua promoción, desarrollo y mejoramiento del Centro Bancario Internacional, la Secretaría Ejecutiva participó en la preparación del temario para la Convención Bancaria Internacional que se celebró en Panamá el pasado mes de abril de 1981.

En el aspecto internacional, la Comisión a través de la Secretaría Ejecutiva estuvo representada en las reuniones anuales del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial de 1979 y las reuniones de los Representantes de Bancos Centrales del Continente, se presentó una ponencia entre la propuesta de establecer control de los Mercados de Euromonedas por parte de las autoridades monetarias exponiendo la opinión de la Comisión sobre las dificultades y obstáculos para la factibilidad de tales controles y señalando que lo que se requiere son políticas monetarias más eficientes para las autoridades.

En cuanto a la Sección de Estadística, cumplió con el programa de trabajo en la elaboración y preparación de los cuadros estadísticos correspondientes al III y IV Tri-

mestre de 1979 y I y II Trimestre de 1980, los cuales incluyen información sobre el Balance de Situación y su Detalle, el Extracontable, el Movimiento de los Depósitos y Créditos y los Formularios Especiales. (Créditos autorizados no utilizados, créditos concedidos a las entidades comerciales, salarios y gravámenes, tasa de interés; moneda fraccionaria, préstamos nuevos a la agricultura, comercio, industria y vivienda).

En los comienzos de enero de 1980 se adiciono el formulario sobre tasas de interés, sobre depósitos, a plazos fijos y se modificó el correspondiente a las tasas de intereses sobre préstamos, adicionada a la variable tiempo, con el propósito de ampliar los elementos de análisis de estas variables y su incidencia en el comportamiento de los distintos tipos de depósitos y los renglones de cartera crediticia.

Se continuó la elaboración trimestral de 14 cuadros estadísticos que se presentan a los comisionados para informar sobre el acontecer bancario nacional, que sirven para el análisis bimestral de la economía, vista desde el ángulo de la actividad bancaria. En el período cubierto, la actividad económica contemplada desde este punto de vista mostró un significado impulso.

Se resolvieron múltiples requerimientos estadísticos, tanto locales como extranjeros, especialmente de organismos internacionales y corresponsales extranjeros. En particular se atendieron solicitudes especializadas del Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo y una encuesta sobre el sector vivienda.

5. LA EMPRESA MULTINACIONAL EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE PANAMA. -

- 5.1. LA ECONOMIA PANAMEÑA EN LA DECADA 1970 - 1980.
- 5.2. LA EMPRESA MULTINACIONAL Y LA ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO DE LA NACION: 1980 - 1990.
- 5.3. EFFECTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LAS DISTINTAS RAMAS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA.
- 5.4. APORTE DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LAS DISTINTAS RAMAS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA.

5. LA EMPRESA MULTINACIONAL EN EL
DESARROLLO ECONOMICO DE PANAMA.-

Un estudio superficial llevado a cabo sobre la presencia de las multinacionales en Panamá, reveló que de las 50 empresas multinacionales más fuertes de los Estados Unidos en 1976, 44 de ellas, tenían operaciones en Panamá. Sólo 4 de estas empresas tenían casas de producción en el país, mientras las otras 40 traían el producto de afuera. De este total, el 22 % tenían oficinas subsidiarias propias y 60 % utilizaban otros distribuidores para incorporar sus productos al mercado nacional. Un 18 % no fue investigado en este sentido.

Todavía, por supuesto, sabemos con muy poco detalle el volumen de las actividades de estas 44 empresas, ni de muchas otras que sin estar en la lista de las 50 más poderosas de los Estados Unidos en 1976, tienen en Panamá operaciones como la General Motors, Texaco, Anaconda y como lo fue hasta hace poco la United Brand Company.

El caso del Canal, por su parte, corresponde también, exactamente, al caso de cualquier multinacional, con excepción del detalle de que su base de operaciones es únicamente un país del Tercer Mundo: Panamá, en vez de varios; pero el caso es el mismo. Subvaloran el recurso natural y pagan poco o nada por él; asimismo, subvaloran el producto que se exporta que es el servicio de tránsito a través del Canal. Este subvalúo llega al extremo dramático al no haberse elevado los peajes del Canal desde 1914, año en que empezó a funcionar. Por otra parte, se sobrevaloran los costos de operación recargándolos con gastos militares y de un Gobierno Civil complejo, que nada tienen que hacer directamente, ni son esenciales a la operación del Canal.

Como consecuencia de esta contabilidad, la operación resulta en pérdida para el Canal de Panamá, pero las ganancias de la Marina Mercante y de Guerra de los Estados Unidos, se incrementan en cantidades que van de los 4 millones de dólares en los últimos 10 años de acuerdo con estimaciones - de la CEPAL, al no tener que pagar el verdadero valor del servicio que presta el Canal. El objetivo básico de maximizar beneficios a nivel mundial se cumple aquí claramente; declaran pérdidas en Panamá, pero ganan miles de millones de dólares en los Estados Unidos, aparte del valor estratégico, político y militar, difícilmente de cuantificar, que tiene el canal y la zona adyacente para el Gobierno norteamericano.

En ese caso la compañía del Canal de Panamá, las empresas navieras norteamericanas conjuntamente y las fuerzas militares, en especial la marina, operan como filiales de una sola gran multinacional: el Gobierno de los Estados Unidos. Y en tanto que alguien recibe, de cualquier forma que sea, el ingente valor del servicio prestado por el canal, también hay quien lo pierda: la República de Panamá.

Hace muchos años que los países latinoamericanos comenzaron a darse cuenta de que integraban un mundo económico en que los intereses del capitalismo internacional dominaban en todos los ámbitos de lo que a primera vista parecía el normal desenvolvimiento de la vida nacional en cada uno de nuestros países.

Y hace muchos años también que nuestros países han hecho el descubrimiento, el análisis y la reflexión de cada uno de los aspectos, facetas y consecuencias de esa maraña de vinculaciones increíbles en donde todo, desde la agresión cultural hasta el descarado soborno, conspira para hundirnos cada vez más en la dependencia económica y en la explotación.

"No ha sido recientemente, que algunos países latinoamericanos han llegado a estar en capacidad de intentar al menos del control de las multinacionales. Ya en esta década países como México y la Argentina establecieron legislaciones precisas y avanzadas en relación al problema.

Sin embargo, de nada vale que algunos países del Tercer Mundo o de América Latina en particular, procuren controlar la acción de las multinacionales, si el resto del conjunto de países en donde esas multinacionales operan no toman medidas similares o parecidas.

Esta convicción llevó al grupo latinoamericano a plantear al Secretario de Estado norteamericano señor Kissinger en Tlateloco, México, a principios de 1974, la necesidad de que el problema de las multinacionales fuera incluido entre los 8 puntos del llamado Nuevo Diálogo que el señor Kissinger propuso como método de entendimiento para solucionar los problemas entre América Latina y los Estados Unidos.

Ya en el marco del Nuevo Diálogo, una reunión posterior de cancilleres acordó en Washington, la in-

tegración de un grupo de trabajo que tendría como mandato específico el de elaborar un documento que sirviera de base para que en la reunión que debió celebrarse a principios de este año en Buenos Aires, los Cancilleres Americanos aprobaran un Código Internacional de Conducta para las Empresas Multinacionales".(88)

Panamá participó en tres reuniones que el grupo de trabajo, arriba aludido, realizó entre mediados de 1974 y enero de 1975, en los que el grupo latinoamericano intentó infructuosamente que la delegación de Estados Unidos aceptara un documento serio y funcional que sirviera en base realmente para un código que estableciera la conducta futura de las multinacionales.

El nuevo diálogo fue cancelado antes de la Reunión de Buenos Aires de 1975 por lo que esta reunión nunca llegó a realizarse. Sin embargo, la experiencia de las reuniones preparatorias dieron pie para que los latinoamericanos comprendieran que por medio del diálogo y la consulta con los Estados Unidos nunca se llegará a obtener un sistema de control que proteja, siquiera parcialmente, los intereses y aspiraciones de latinoamérica frente al problema de las empresas multinacionales.

Enfrentado el fracaso del nuevo diálogo, el escenario principal en donde iban a librar su lucha contra las multinacionales pasó a ser el foro de la organización de las Naciones Unidas. En él, un grupo de países del Tercer Mundo había logrado presentar el problema como priorita-

(88) Ministerio de Comercio e Industria: Memoria :1974-1975. Obra citada. Pag. 210.

rio en las relaciones económicas del mundo, y en mayo de 1974 la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas dispuso crear la Comisión de Empresas Transnacionales cuyas principales funciones serían, entre otras, la de realizar los trabajos preliminares para formular un código de conducta; organizar un vasto sistema de información relativo al problema de las multinacionales mediante la creación de un moderno centro de información e investigar entre los representantes de orden político, económico y social las operaciones y prácticas de las multinacionales.

La República de Panamá, en todos los foros en donde se ha discutido este problema ha tenido una actividad beligerante y clara como corresponde a un país que figura entre los más explotados por el capital internacional.

"en las reuniones preparatorias dentro del marco del Nuevo Diálogo, la delegación panameña, por su destacada actuación en la segunda de esas reuniones, - fue elegida para presidir la - tercera reunión, responsabilidad que fue aceptada y cumplida con eficiencia. Más aún, Panamá era mencionada como posible sede de la 4a. y última reunión preparatoria (las tres primeras - fueron en Washington), la cual tampoco llegó a realizarse al hacerse inminente el fracaso - del Nuevo Diálogo y la cancelación de la reunión de Cancilleres de Buenos Aires.

En las Naciones Unidas, Panamá apoyó la creación de la Comisión de Empresas Transnacionales y para fines de este año, Panamá será postulada por el grupo latinoamericano para ocupar uno de los 7 puestos a que tiene derecho el grupo.

Adicionalmente el tratamiento - que se le da al problema en otros ámbitos internacionales, Panamá está considerando la posibilidad de una iniciativa para discutir el asunto en un foro exclusivamente latinoamericano. Lo anterior es producto de la siguiente reflexión: cualquier acuerdo con los Estados Unidos sobre control de las multinacionales - debe estar basado en una unidad latinoamericana, no solo de criterio, como parece ser el caso actualmente, sino también de acción interna dentro de cada una de nuestros países. En otras palabras, debe buscarse una aproximación de las legislaciones latinoamericanas en relación a este problema. Lograda esta aproximación o uniformidad, prácticamente tendríamos ya un Código Latinoamericano de Control a las multinacionales. Con ese Código en la mano, sí que puede América Latina traer a la mesa de nego-

ciaciones a los Estados Unidos y plantearle abiertamente la disyuntiva de que lo tome o lo deje. Si lo toma, será mucho más fácil y completa la implementación de muchas medidas de control; si lo deja, de todas maneras el Código Latinoamericano tendría suficiente fuerza para lograr mucho de lo que por separado nuestros países no pueden conseguir". (89)

Es posible que antes de la iniciativa mencionada en la cita anterior, Panamá tenga que pensar en una legislación sobre las multinacionales y, en general, sobre la inversión extranjera que le permita presentarse ante las naciones latinoamericanas como un país que ha dado ya el paso que se iría a discutir en el foro nacional.

En conclusión, no hay duda sobre las consecuencias de las multinacionales para las naciones latinoamericanas. Observando algunas características y revisando cifras relacionadas con las multinacionales se pudo apreciar hasta que grado el destino de la economía llamada "de libre empresa" está en manos de las multinacionales; se vió también el proceso histórico mediante el cual los países del Tercer Mundo involucrados en el sistema de "libre empresa" y, por lo tanto, dependientes del capitalismo mundial, les toca ser explotados por este enorme poder económico que -

lógicamente penetra en las decisiones políticas de los países dominados, ya sea en forma directa o por medio de las influencias de los Gobiernos de dichos países.

América Latina, una región que ha sufrido más frustraciones económicas durante períodos relativamente prolongados que otras áreas del Tercer Mundo, ha sido ya testigo de distintas modalidades de reacción política. Cuba está tratando y Chile trató hasta 1973, de desvincularse de la industrialización estableciendo instituciones socialistas.

El resto de los países de Latinoamérica están estudiando en foros internacionales una solución justa y efectiva para el problema.

5.1. LA ECONOMIA PANAMEÑA EN LA DÉCADA 1970-1980.-

Después de su expansión en el decenio del 60 e inicios de la década del 70, la economía panameña estrenó un período de estancamiento debido fundamentalmente a la consecuencia de los factores que a continuación se enumeran:

- 1.- La "Crisis del Modelo de Crecimiento que se ha seguido", que la representa el debilitamiento y la pérdida de dinamismo de las fuentes usuales de crecimiento. Este fenómeno se evidencia en una disminución del ritmo de crecimiento de la economía en general, cuya observación conduce al examen de nuevas posibilidades de desarrollo para la década que se inicia en 1980. Comenzaron a debilitarse las fuentes tradicionales de crecimiento, como las exportaciones de bananos, camarones, bienes y servicios a la antigua Zona del Canal, elementos motores

de la economía nacional hasta 1972.

El fuerte incremento del sector Construcción hasta 1973, vino a reemplazar temporalmente y a disimular la pérdida de fuerza de las fuentes de crecimiento en decadencia ya mencionadas; no obstante el auge de la construcción de los años 1970 y 1973 fue pagado con un mayor retraso durante el período 1975-1977.

Este proceso de languidecimiento de las fuentes tradicionales de crecimiento tuvo la culpa, parcialmente, del agravamiento de la recesión acontecida con motivo del impacto mundial del ciclo inflación-recesión que ha seguido anotamos: el carácter extremadamente abierto de la economía nacional, el reducido mercado interno y la estructura económica poca diversificada. Estos factores agravaron los efectos recesivos provenientes del exterior, como una resultante de los desequilibrios causados por los reajustes sucesivos en las relaciones de intercambio de los países industrializados, consumidores de petróleo, con los países productores pertenecientes a la OPEP.

Estos fenómenos dieron motivo a un impacto directo sobre la economía panameña, que como se sabe refleja en alto grado componentes de índole externa. En la primera mitad de la década del 70, el componente externo del consumo nacional fue de aproximadamente un 37 %, mientras que en la segunda mitad esa relación se elevó al 40 %.

Como más del 80 % de nuestra economía está vinculado al comercio internacional, con mayor facilidad el país absorbió parte del problema económico mundial. La elevación de los precios que se sucedió en los países desarrollados se trasladó a los menos desarrollados, con una gran

incidencia en el caso de Panamá, dado el nivel de apertura de la economía con respecto al resto del mundo. La recesión ocasionó una menor demanda de las exportaciones - por parte de los países desarrollados, que se tradujo en un desmejoramiento en las posibilidades de inversión, la balanza de pagos, el ingreso nacional, el ingreso per cápita y, por consiguiente, la capacidad de consumo.

Este desajuste de la economía nacional, ocasionado principalmente por el alza de los precios de los productos importados, en particular los que se derivan del petróleo, fue más grave en los años posteriores a 1974, cuando el crecimiento del PIB se mantuvo estancado durante los años 1975-1976.

También la dependencia financiera intervino en el problema. Los capitales provenientes del exterior se dirigen con preferencia al financiamiento de actividades en las cuales están interesados los países que exportan dichos capitales. Casi siempre esos financiamientos están relacionados con actividades de las empresas transnacionales, principalmente en rubros de exportación, lo cual produce distorsiones, puesto que impide inducir con mayor efectividad los recursos financieros hacia la ejecución de proyectos que promuevan el desarrollo nacional.

Esta situación se refleja igualmente en las relaciones de intercambio, que son desfavorables. Así, en el período 1976-1978 se produjeron pérdidas anuales promedio en transacciones de bienes, de aproximadamente US \$ 411.7 millones, con motivo de precios externos cada vez más altos.

Por otra parte, por efectos de esa misma dependencia se transfiere al exterior, sin ningún tipo de control o restricción, una gran cantidad de riquezas nacionales. Por ejemplo, durante el bienio 1977-1978 se transfirió en concepto de utilidades e intereses, la suma de US\$113.9 millones.

Debe tenerse en cuenta que además de la dependencia del comercio exterior y la dependencia financiera, hay una dependencia energética. Los repetidos reajustes de los precios del petróleo, los cuales tienen que incidir sobre la República de Panamá como país importador, gravitan sobre toda la economía nacional, creando distorsiones tanto en la demanda como en la oferta de los productos que se derivan del petróleo, y de los bienes y servicios cuya utilidad se relaciona con los mismos.

El nuestro es un país con una fuerte dependencia energética ya que el 65 % de la energía que se consume proviene del petróleo. Las compras de petróleo tienen una gran importancia en las transacciones del comercio internacional de Panamá, como lo señala la experiencia de los años 1977 y 1978, cuando estas representaron el 21.6 % del total de nuestras importaciones.

Surge, como consecuencia de las expresiones de incertidumbre de ciertos sectores inversionistas nacionales y extranjeros la contracción de la inversión privada, provocada por las repercusiones de las negociaciones sobre un nuevo tratado del Canal y algunas decisiones necesarias del Gobierno que significaron cambios en el campo laboral y en el papel de las inversiones públicas.

La pérdida de dinamismo del sector de construcción produjo una contracción que era de preverse por motivo de la superproducción que se registró en el segmento del

mercado de precios medios altos hacia arriba, y que no fue reemplazada por inversiones en otros sectores de la economía, lo que se tradujo en un descenso en términos absolutos en valores reales de la inversión total del sector privado. De un nivel de US \$238.9 millones (precios de 1960) que fue la inversión del sector privado en 1973, desciende todos los años subsiguientes hasta llegar a US\$ 82.6 millones en 1977, y luego se recupera parcialmente hasta US \$ 152.2 millones en 1978.

Estos problemas, a la vez que desquiciaban la economía nacional asignaron un papel, para el sector público muy diferente al asumido hasta el inicio de la década del 70. El Estado se obligó a garantizar estabilidad a través de la ejecución de políticas inversionistas e influir así favorablemente en el empleo y otras variables macroeconómicas, pero cuyo costo fue el acelerado endeudamiento del país.

También debe tenerse en cuenta, el dinamismo del papel del sector público que se justificó porque las fuerzas del mercado originadas en la actividad privada resultaban insuficientes para producir una oportuna y adecuada asignación de recursos que resultasen en el nivel de desarrollo requerido por la nación panameña. Los esfuerzos del sector público se tradujeron esencialmente en aumento en los gastos de consumo, inversión y empleo; el establecimiento de infraestructura productiva y social, y apoyo financiero, incrementando el promedio de sus inversiones anuales de US\$120.6 millones en 1971-1974 a US\$333.3 millones en el período 1975-1978. Dichas inversiones redujeron el desempleo en un 8.1% en 1978.

Los principales proyectos llevados a cabo por el sector público fueron los ingenios azucareros, la Planta

Estatal de Cemento, el Puerto Pesquero de Vacamonte, las hidroeléctricas, el Puerto de Trasiego de Petróleo, el Aeropuerto de Tocumen y las inversiones en los sectores turismo, vivienda, salud, educación y desarrollo agropecuario, incluyendo 5,000 pequeños proyectos ejecutados a través del sistema de participación particular.

Además de las variaciones en los niveles de inversión debe observarse el comportamiento del coeficiente de inversión, expresado como la participación de la formación interna bruta de capital en el Producto Interno Bruto. El coeficiente de inversión logra su nivel más alto en 1972 - con 32.2 % y aunque desciende hasta 20.5% en 1977, en el resto de los años se conserva en el orden del 25%, que es un valor comparativamente alto frente al que registran otras economías y más elevado que el de cualquier año en la década del 60. El total de la inversión nacional (pública y privada) alcanza su punto máximo de la década del 70 en 1972 con un total de US\$ 333.3 millones (a precios de 1960), desciende 5.2% en 1973, 10.8% en 1974, se vuelve a recuperar en 1975 y 1976, para una vez contraerse y elevarse en 1977 y 1978, respectivamente, sin llegar nunca a alcanzar el monto de 1972.

En relación con las fuentes de financiamiento de la inversión, debe hacerse anotar que, como resultado de la crisis económica, el aporte del ahorro nacional en el financiamiento de la inversión se ha ido debilitando, siendo reemplazado por el ahorro externo vía banca internacional. Esta situación deja ver un mayor grado de endeudamiento para los sectores público y privado.

Durante el período 1970-1973 la inversión pública - 27.9 % de la inversión total, fue financiada en un 43 % - con el ahorro público y un 57 % con ahorro privado y externo vía endeudamiento.

En 1976 la estructura de financiamiento de la inversión pública fue como sigue: únicamente un 11.9% fue financiada mediante ahorro público y un 88.1% vía endeudamiento con el sector privado y el sector externo.

En relación con el sector privado durante 1970-1973, el 10.3 % de su inversión fue financiado vía endeudamiento con otros sectores; sin embargo, durante 1976, el ahorro privado fue superior a la inversión privada en un 37%, siendo canalizado este ahorro al sector público.

2.- "El Modelo Seguido" y sus resultados regionales y sectoriales tuvo implicaciones que generaron una situación de dualismo que se reflejó en la dinámica económica de la región metropolitana en relación con el resto del país, como también en la acción del Estado frente a ambas realidades.

En la Región Metropolitana, que en el contexto del estilo de desarrollo adoptado ha dispuesto de las mayores ventajas comparativas en relación con el resto del país, hubo un fuerte proceso concentrador de aquellas actividades asociadas a los sectores secundario y terciario, básicamente privadas, lo que acentuó el dualismo estructural, históricamente existente, entre la región de tránsito y el interior del país.

La acción del Gobierno, por su lado, contribuyó a aumentar dicha tendencia concentradora mediante la provisión de capital social básico. Pero, paralelamente, procuró contrarrestar dichos efectos por medio de la asignación de recursos con el objeto de que la infraestructura social en el interior y la creación de una base económica más dinámica, vincu-

lada al sector rural, lo cual generó un proceso de disminución de los desequilibrios interregionales - que fue particularmente exitoso en el campo de los sectores sociales.

Los Tratados Torrijos-Carter vinieron a cambiar fundamentalmente la situación, sobre todo, los años venideros de la economía nacional. En el interior de la República, así como en la región metropolitana, el ordenamiento y control del crecimiento deberá adquirir una relevancia indiscutible para poder garantizar el mejor aprovechamiento posible de los recursos que revierten al país, así como su adecuada integración física y económica al espacio nacional como un todo.

Un elemento importante en la caracterización de los desequilibrios regionales es la concentración de la actividad económica y de la población, que se ha producido en torno al área de tránsito interoceánico.

Esta concentración ha sido el resultado de la función de servicios del área metropolitana respecto al país en su conjunto y, sobre todo, a usuarios del resto del mundo, en virtud de las ventajas derivadas de la posición geográfica del país y del tránsito transistmico.

Una visión panorámica del fenómeno de la concentración de la actividad económica y de la población de la región metropolitana revela que, en contraste con el resto del país, esta región concentraba en 1977 más del 50% de la población y contribuía con más del 70% al Producto Interno Bruto (PIB).

Este proceso de concentración, a pesar de ser bastante alto, no alcanza todavía caracteres de gravedad que amenacen el desenvolvimiento social, espacial y económico de la región metropolitana. Sin embargo, si no se hacen esfuerzos ahora para vigorizar la economía del interior del país, la fuerza que tomará el proceso de concentración tenderá a multiplicarse y, consecuentemente, se requerirá aumentar fuertemente las inversiones para mantener los niveles de bienestar de la población.

Además, se debe tener en cuenta que la dicotomía de la economía panameña se acentuará drásticamente tipificando un área metropolitana dinámica, moderna y con altos niveles de productividad, en contraste con un interior vacío, atrasado, subdesarrollado y sin respuestas para la población allí asentada.

5.2. LA EMPRESA MULTINACIONAL
Y LA ESTRATEGIA PARA EL
DESARROLLO DE LA NACION:
1980-1990.

Resulta evidente el hecho de que los tiempos actuales se caracterizan más que todo por la comunidad de intereses entre naciones y pueblos todos del mundo. Los países menos desarrollados necesitan directamente del auxilio y apoyo tecnológico de aquellos que han logrado una mayor evolución en el campo de la industria, el comercio, la tecnología y la cultura. Porque las áreas aisladas, las islas humanas, la división entre países ricos y pobres tiene hoy un significado universal que preocupa tanto a unos como a otros; por otra parte, la magnitud demográfica, la capacidad de suplir materia prima, las áreas de reserva con que cuentan los países menos desarrollados, sig

nifican un alto porcentaje para que pueda incorporarse a los recursos de las naciones más evolucionadas, con el objeto de proveer al mundo de alimentos necesarios para garantizar la subsistencia humana.

Tanto en los países industrializados, como aquellos que están en vía de desarrollo, cuanto se mira en su alrededor es una gama de productos, maquinarias, equipos y facilidades que llegan de distintas regiones del mundo. El caso de Panamá, que se ha caracterizado desde épocas coloniales hasta el presente como sitio de convergencia de intereses comerciales de todas las naciones, no puede pensarse en un campo en cuanto a política de participación de capitales extranjeros en el territorio. Esto significa de tener la experiencia histórica y plantearse artificialmente una situación que con dificultad podría llegar a concretarse, sino que llevaría a la ruina al país. Las instalaciones que en la actualidad se encuentran en el territorio nacional como lo son la vía acuática, la Zona Libre de Colón, el Centro Bancario Internacional, las perspectivas en el campo de la minería, agricultura y turismo, todo señala un cosmopolitismo industrial y comercial. Las proyecciones hasta el año 2,000 tendrán que diseñarse de modo que en forma continuada se vaya en ascenso y progreso, para cumplir con las exigencias que se hacen de las actividades que se realizan en el territorio panameño. La situación de América Latina en el proceso de desarrollo socioeconómico exige de los mecanismos que mueven industrias y comercio, en Panamá, que se agudicen de modo que se capaciten para hacer frente a las demandas que en el continente americano se acrecientan momento a momento.

Sólo un vistazo a las perspectivas de desarrollo demográfico de América Latina indica, que en tiempos muy cercanos se necesitará a una amplia colaboración entre

países desarrollados económicamente y los de América Latina que se encuentran en proceso de desarrollo y aprovechando de sus recursos naturales.

"Si continuaran en los próximos años el ritmo y la forma actual de la urbanización, Ciudad de México, pasaría de 10.9 millones de habitantes de 1975 a 31.6 millones en el año 2,000; es decir, en los próximos 20 años. Sao Paulo, de 9.9 a 26 millones entre los mismos años. Río de Janeiro, de 8.3 a 19.3 millones, Lima, de 3.9 a 12.1 millones. Bogotá de 3.4 a 9.5 millones, Caracas, de 2.6 a 5.9 millones y así sucesivamente. Es fácil de comprender la degradación de las condiciones generales de vida y las tensiones sociales y políticas que resultarían de proseguir el ritmo actual de este crecimiento urbano". (90)

Este crecimiento poblacional de América Latina significa la ampliación de un mercado que de ninguna manera podrá ser satisfecho con las producciones nacionales, ni podrá tampoco el capital particular hacer frente a dichas exigencias. Por otra parte, los países de América Latina

(90) CHUNCHOL, Jacques: Nueva Sociedad. Obra citada. Pag. 8.

tendrán la oportunidad de volcar sus excedentes de producción hacia los mercados internacionales, apoyando así su economía, por razón de sus exportaciones, debido a su compensación de su balanza de pagos.

De acuerdo a la condición de la industria en los países latinoamericanos la intervención de empresas multinacionales continúa siendo necesaria, lo cual puede ser dirigido ventajosamente dentro de los nuevos conceptos de relación internacional. Actualmente, una situación desfavorable que se presente en un país o área determinada, aún cuando sea en el campo de los países menos evolucionados tiene que repercutir política y económicamente en el resto del mundo. Pongamos por caso, lo que ocurre actualmente en América Central, en donde cinco países pequeños antes ignorados representan focos de interés mundial, debido a que los intereses políticos y económicos que se mueven en el territorio representan asuntos de interés a nivel mundial. La economía, política, comercio, todo parece empezar a englobarse dentro de un patrimonio que se considera universal. Los problemas que surgen en el mundo capitalista repercuten en el mundo comunista y viceversa, de allí que, por convenio grupal, se gestione un entendimiento en el campo de la política del pacifismo de la industria y del comercio, a través de organismos internacionales.

La estrategia para el desarrollo de la República de Panamá ha hecho consideración muy seria del impacto que han traído las multinacionales en el pasado. Como todo otro mecanismo, el de la estrategia de las empresas multinacionales tiene que sufrir transformaciones, para que se acople a las verdaderas necesidades de un mundo que sigue en progreso. Por esto al hablar de multinacionales del pasado tenga que pensarse en ellas como empresas que han

ido transformándose y seguirán transformándose para mantenerse en vigencia en el campo de la acción. Si esto no ocurriese las multinacionales desaparecerían, por incapacidad de operar dentro de un marco de circunstancias que ha sido renovado.

Panamá no ha considerado que la empresa multinacional, o la intervención de capitales extranjeros en el territorio sean asuntos que pueda causar detrimento para el desarrollo de la economía nacional, o para la nacionalidad. Por el contrario, en su programación de desarrollo se contempla lo siguiente:

"El futuro desarrollo económico de Panamá, tiene que contemplar necesariamente de un incremento sustancial en las inversiones - extranjeras para la exportación. En primer lugar, el desarrollo industrial basado en el proceso de sustitución de importaciones ha llegado a un punto en que el mercado interno constituye una seria limitación. En segundo lugar es sumamente difícil contar en Panamá con los recursos de capital que serán necesarios para el financiamiento del desarrollo nacional de los términos contemplados por esta estrategia. Por otro lado, en vista de que el aumento de la riqueza nacional implica necesariamente un proceso de mejoramiento en las técnicas de producción, este

hecho significa que será necesario importar técnicas que normalmente vienen asociadas con la inversiones de capital. Esto será posible y factible si se cuenta con los contactos y la organización de mercados de exportación . (91)

No hay país en el mundo de hoy, por fuerte que sea económica y políticamente que pueda pensar en dirigir como asunto particular el desarrollo y el equilibrio de su economía y de ninguna fase de su vida. Tanto más los países de menos desarrollo podrán realizar proyectos o programas de trabajo si no cuentan con la colaboración de organismos internacionales, o intervención directa del capital extranjero.

El caso de Panamá, contemplado en proyecciones del futuro, tiene características que se definen como capaces de promover el desarrollo socioeconómico del país.

"En la vida moderna de Panamá es cada vez más importante el Comercio Internacional y debido a los efectos de éste como lo es la - llamada influencia extranjera, todos los países incluyendo a Panamá, que viven o desean vivir integrados a la comunidad internacional sienten la profunda preo-

(91) Ministerio de Planificación y Política Económica: Estrategia para el Desarrollo:1970-1980. Obra Citada. Pag. 79.

cupación de buscar el equilibrio en su comercio exterior. También los países tienden a agruparse no sólo por razón de ideologías, sino también para obtener el máximo de rendimiento de sus modernos medios de producción, para abarcar mercados cada vez más amplios, y sobre todo, para lograr la máxima de los recursos propios más rentables y complementar con el comercio exterior la inexistencia o escasa rentabilidad de estos recursos". (92)

Asegurar un crecimiento económico y social sostenido que facilite el mejoramiento de la calidad de vida del pueblo panameño, corrija las distorsiones presentes y fortalezca la independencia política y económica de Panamá esto es, en esencia, la finalidad de la estrategia en la década 1980-1990.

El Gobierno Nacional, trazando y concretando sus programas de estrategia, se convierte en la fuente de referencias más acertada donde se puede estudiar y medir el impacto de las empresas multinacionales en el desarrollo económico nacional y las formas en que ellas contribuyen, de manera complementaria, a lograr en una mejor forma varios objetivos fijados en dicho estudio.

(92) Ministerio de Comercio e Industria: Memoria: 1978-1979. Obra citada. Pag. 41.

Los posibles aportes que puede ofrecer la empresa multinacional en el logro de objetivos de la estrategia para el desarrollo nacional 1980-1990 constituyen tanto un nuevo enfoque como el empleo de un nuevo instrumento económico y legal; ya que en dicha obra en ningún momento se considera - la posible utilización de la empresa multinacional en el logro de sus metas.

Mediante la lectura y el análisis exhaustivo de la obra anteriormente citada se aprecia que sus objetivos específicos y fundamentales son los siguientes:

- 1.- Aumentar la riqueza nacional y diversificar las exportaciones.
- 2.- Integración Económica Nacional Regional.
- 3.- Integración Social del País.

En consecuencia, y tomando como base la provincia, la estrategia del Estado comprende una regionalización del país, en los términos siguientes:

- a.- Región Occidental: provincias de Bocas del Toro y Chiriquí.
- b.- Región Central: provincias de Coclé, Herrera, Los Santos y Veraguas.
- c.- Región Metropolitana: provincias de Colón y Panamá.
- d.- Región Oriental: provincia de Darién y Comarca de San Blas.

Debe anotarse que la regionalización anteriormente

descrita no introduce reformas sustanciales, sino que so lo afecta a cuatro distritos, Donoso y Santa Isabel, en - Colón, Chepo y Chimán, en Panamá, los cuales se integran ahora a su respectivas provincias.

Para dar cumplido desarrollo a la propuesta de opciones estratégicas para el desarrollo nacional del país: 1980-1990, se ha estimado necesario exponer un estilo de desarrollo que conjugue las posibilidades que tiene la economía panameña para hacer en ellas todo su proceso de - formación.

Se clasifican en tres modos o estilos las posibilidades de crecimiento y desarrollo de la economía panameña, claramente diferenciados entre sí:

- 1.- Economía de Tránsito, que comprende el conjunto de actividades económicas que se han generado y pueden generarse en el futuro en relación con la posición geográfica.
- 2.- Economía Tradicional no Metropolitana, que encierra el conjunto de actividades económicas que se desarrollan en lo que se conoce como Interior.
- 3.- Economía Minero-Exportadora, constituida por el conjunto de actividades económicas relacionadas con la explotación de yacimientos mineros, en especial los cupríferos, que se generan bajo el estímulo de la demanda externa y representan la tercera categoría de posibilidades de expansión económica, para Panamá.

La economía minero-exportadora deberá considerar la actividad minera en general, las investigaciones para la

extracción de petróleo y el papel que debe jugar en el desarrollo del país; pero la gran importancia de la explotación de cobre asociada a Cerro Colorado y Petaquilla hace prever que durante el presente decenio la actividad minera únicamente estará asociada al desarrollo de una de las posibilidades, la de Cerro Colorado, por lo que la información de que se dispone ha de determinar la caracterización de esta economía en torno a este último proyecto.

En cuanto a su impacto en la economía global el desarrollo del complejo minero tendrá un efecto transformador: aumentará el Producto Interno Bruto, el valor de las exportaciones y los ingresos fiscales. Pero, sobre todo, cambiará la estructura del PIB, aumentando la participación del sector extractivo y del manufacturero y se darán condiciones para impulsar la diversificación de este último relacionado al procesamiento de los minerales y productos derivados, y el abastecimientos de insumos, partes y repuestos para explotación minera.

Según los proyectos estudiados hasta ahora, es posible que el impacto especial de esta actividad se distribuya en tres áreas distintas:

- Hacia el pueblo indígena de Hato Chamí, en la Cordillera donde estará ubicada la cantera de extracción del mineral y una planta concentradora en las inmediaciones del Cerro Escopeta.
- En la costa Oriental de Chiriquí, cerca del actual pueblo de Las Lajas de Tolé e Isla Porcada, donde establecerán las facilidades portuarias para la explotación, así como las actividades para el tratamiento del mineral encontrado en industrias relacionadas con los subproductos.

- En la parte baja del Oriente chiricano, los empleos directos generados por el proyecto provocarán un importante flujo demográfico desde otras áreas de la provincia y del país. Esto exigirá la creación de nuevas áreas urbanas, sus respectivos servicios, etc. etc.

Entre los principales esfuerzos requeridos para el desarrollo de esta economía, se destacan los siguientes:

- Realizar programas de formación de recursos humanos para el desarrollo de esta economía.
- Promover las vinculaciones funcionales de la actividad minera con otras actividades, etc.etc.
- Diseñar un programa de desarrollo del área bajo el impacto directo del proyecto;
- Aprovechar al máximo la propagación espacial de los beneficios, en la planificación local correspondiente.
- Preservar los valores culturales, e incorporar a la población del área, especialmente la indígena a las actividades y beneficios del proyecto.
- Establecer un programa ecológico, ya que por sus características especiales, este proyecto tiende a producir modificaciones que deben ser controladas preventivamente.
- Formulación de un estrategia frente a la fluctuación de los precios internacionales y la comercialización del mineral.

- Determinación de una adecuada estructura financiera de la empresa explotadora del proyecto.
- Definición de una política para el creciente control nacional de los avances tecnológicos de explotación y procesamiento del mineral.
- La mayoría de los aspectos aquí expuestos deberán ser considerados, a otra escala, en caso de iniciarse la explotación de Cerro Petaquilla, que, desde otro punto de vista, brinda la posibilidad de realizar una experiencia que, con menos riesgos y complicaciones que Cerro Colorado, aportaría conocimiento de indudable valor en este novedoso campo para Panamá.

Este nuevo enfoque para el desarrollo regional parte de la base de que estas tres categorías constituyen las opciones que tiene el país para dinamizar su desarrollo económico durante la década del 80. Además, como no es factible elegir solo una de ellas, el planteamiento estratégico corresponde a una forma de combinación de las tres opciones que considera, de modo diferenciado durante la década, el grado de énfasis respecto a la asignación de recursos para cada una de ellas; así como las especificaciones del proceso de integración física y funcional que deben necesariamente promoverse para que las tres categorías de la economía nacional funcionen como un todo coherente.

5.3. EFFECTO DE LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES EN LAS
DISTINTAS RAMAS DE LA
ACTIVIDAD ECONOMICA.-

El fomento y la proliferación de empresas multinacionales con participación panameña en los sectores básicos y estratégicos de la economía nacional constituiría una forma eficaz de rescatar recursos nacionales básicos y estratégicos que se encuentran en manos extranjeras; dicha política, a su vez, traería por consecuencia un aumento de la riqueza nacional.

Por otra parte, se observa que entre los principales objetivos de la empresa multinacional figuran la mejor utilización de los recursos y el aprovechamiento de economías de escala. La conjunción de dichos objetivos en la economía nacional, por la formación de empresas multinacionales con participación panameña, generarían entre otros efectos una mejor utilización de los factores de producción, diversificación en la producción nacional, incremento en la misma y, por añadidura, un aumento y diversificación en el ramo de exportaciones.

Son múltiples las características integracionistas de la empresa multinacional que podrían ponerse al servicio de la integración económica regional. Entre ellas se cuentan:

- a).- La integración de industrias básicas nacionales mediante empresas multinacionales con participación panameña.
- b).- La creación de polos de desarrollo que constituyen una estrategia de integración, la cual suele ir complementada con empresas multinacionales.
- c).- La utilización de empresas multinacionales con participación panameña en la construcción de obras de infraestructura física lo cual, sería un aporte eficaz a la integración física regional.

El panameño es en sí mismo el factor de producción máspreciado con que cuenta su país, y como tal, merece ser objeto de mejores condiciones y mejores programas de salud, educación, empleo y vivienda. La formación de empresas multinacionales con participación panameña en el área rural crearía nuevas fuentes de empleo y mejoraría las oportunidades de salud, educación y vivienda. De esta manera prepararía al panameño, facilitando y acelerando su ascendencia social y se contribuiría a la integración social del país.

Otras maneras de trabajar por la integración social del país podría ser a través de la formación de brigadas multinacionales de salubridad, centros educativos multinacionales públicos o dar al pueblo panameño un mayor acceso a la vivienda.

Este último, el problema de la vivienda, podría ser comenzado a resolver formando empresas multinacionales panameño-colombianas en la rama de la construcción; puesto que en Colombia se obtendrían los materiales de construcción a un costo más favorable y Panamá aportaría su mayor acceso a la tecnología y la fuente de financiamiento norteamericana.

Se han establecido algunos objetivos encaminados a la estrategia para el desarrollo nacional, tal como lo es el acápite anterior. Ahora solo nos cabe mencionar las ramas de la actividad económica donde la empresa multinacional podría contribuir eficazmente al desarrollo económico de Panamá. Se expondrán las posibilidades de realizar algunos proyectos concretos, lógicamente con la presencia de empresas multinacionales con participación panameña, las cuales podrían tener vital impacto, en nuestro desarrollo económico. Dichas posibilidades, para tener -

tal incidencia indudablemente están fundamentadas sobre el destino de algunos recursos económicos básicos y estratégicos como los recursos naturales de Panamá y la formación tradicional de nuestra economía.

En primer lugar, se contempla el proyecto de factibilidad de un Canal panameño a nivel, según la Tesis expuesta por Zosimo Wong, bajo el financiamiento de Japón, Mercado Común Europeo, organismos internacionales de créditos y empresas financieras, desde luego con participación panameña. Si se excluye a los Estados Unidos como fuente de financiamiento es por el hecho de que ellos pretenden realizar la nueva vía como si fuese parte de su patrimonio y retener el control efectivo de las operaciones de la misma.

De la realización de tal empresa, Panamá derivaría beneficios similares proporcionalmente a los que obtiene en la actualidad el Gobierno de los Estados Unidos con la explotación del Canal.

Con base en las cifras oficiales de la Compañía del Canal de Panamá y de acuerdo con los guarismos de ingresos y gastos, se encuentra que el Canal de Panamá ha producido a los Estados Unidos una ganancia neta total de 1,221 millones de dólares en 56 años de operación del Canal de 1915 a 1970. (93)

Esta apreciable ganancia neta del Canal se ha logrado a pesar de que el poder de compra del dólar norteameri-

(93) BLANCO, Boris: El Canal de Panamá en la Economía Norteamericana. Artículo publicado en la Revista Anales de Ciencias Humanas. Editorial Universitaria, Panamá, Dic. 1971 - Pag. 24.

cano actual, por efectos de la inflación es apenas un poco menos de un tercio del valor del dólar en 1915. Sin embargo, consideramos oportuno anotar que las contribuciones directas del Canal de Panamá a la economía nacional en los primeros seis meses del año fiscal 1980 fue de US\$ 36.4 millones de acuerdo con lo estipulado en los tratados Torrijos-Carter; 30¢ por tonelada neta que transitó por el Canal de Panamá y representó US\$ 26.4 millones.

El poner en práctica este proyecto, daría un sinnúmero de beneficios indirectos para la economía panameña, tales como la creación de nuevas fuentes de empleo, etc.

El total de beneficios directos e indirectos, sería tan grande que constituiría el factor de mayor impulso al desarrollo de la economía nacional.

Comenzando por las minas de cobre de Petaquilla, lo más probable es que la explotación de dichas minas sea concedido a los monopolios internacionales, como se ha venido haciendo con otros recursos.

Puede ser que esto se realice por una empresa multinacional panameño-chilena, en ese caso Panamá aportaría los recursos a ser explotados, posiblemente facilitaría el financiamiento y daría una función social a los beneficios derivados de dicha explotación y Chile, por su parte, aportaría la tecnología de explotación cuprífera y facilitaría la comercialización de dicho cobre en el mercado mundial.

En cuanto a la exportación de bananos, derivados del petróleo y los camarones, constituyen los renglones más importantes de las exportaciones, las cuales

ascendían en 1969 a 101.9 millones de dólares, lo cual re presenta un 75% del total de exportaciones de bienes en - el mismo año (135.5 millones de dólares). (94)

estas exportaciones son realizadas por empresas - transnacionales o de inversión directa extranjera, por - monopolios internacionales de empresas registradas como panameñas, pero con capital extranjero.

Siendo estas industrias recursos básicos para el de sarrollo económico nacional es inconsecuente que sean ex plotadas por intereses extranjeros y de un modo tal, que esquivan el poder de decisión del Estado sobre el uso y destino de tan valiosos recursos.

Sería mucho más conveniente y ventajoso para el país que el Gobierno exigiese el cambio de status de estas em- presas, o que el Gobierno fomente la formación de empresas multinacionales con participación panameña en dichas acti vidades exportadoras. Naturalmente que la adopción de es tas políticas conllevaría un período de transición.

Panamá ha celebrado un convenio fronterizo con Cos- ta Rica, cuyo objetivo es el financiamiento de la elabo- ración de estudios para sentar las bases de un programa - para el desarrollo integral de las zonas fronterizas en - tre Costa Rica y Panamá. Conforme a tal Convenio los go- biernos podrán planificar inversiones en dicha zona en for ma coordinada y poner en práctica nuevas fórmulas de coo- peración binacionales, todo ello de acuerdo con el proceso de integración de América Latina.

(94) Planificación de la Presidencia: Compendio Estadís- tico: 1950-1969. Editorial Litográfica S.A.; Pana- má, julio de 1970. Pag. 51.

La realización de dicho Convenio comprende varias etapas que van desde un examen de la región fronteriza - hasta un análisis sectorial para identificar los polos de desarrollo y proyectos específicos que los gobiernos puedan poner en marcha coordinadamente.

La naturaleza de dicho acuerdo fronterizo y el espíritu integracionista que lo motiva, permiten que tanto - en los proyectos individuales o complementarios ambos gobiernos puedan utilizar a la empresa multinacional como instrumento legal y económica capaz de obtener los resultados deseados.

De diferentes modos puede intervenir la empresa multinacional eficazmente en este proyecto, sobre todo adelantando los estudios que se estipulan en el Convenio, en lo relativo a la planificación de inversiones en forma coordinada, creación de polos de desarrollo y construcción de obras de infraestructura.

Se podría sugerir, incluso, que se estudie la posibilidad de fomentar la formación de empresas agropecuarias multinacionales en dicha región fronteriza, puesto que en las provincias de Chiriquí y Bocas del Toro se concentran valiosos recursos agropecuarios nacionales.

5.4. APORTE DE LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES EN LAS
DISTINTAS RAMAS DE LA
ACTIVIDAD ECONOMICA.-

La razón de que las empresas multinacionales sea el conjunto de inversiones extranjeras que dependen de alguna casa matriz ubicada en el exterior, hace que esto in-

cluya las agencias distribuidoras, de reexportación, de fi
nanciamiento, de asesoría y otros. Por ejemplo, la Zona
Libre de Colón aloja un número mayor de 365 agencias de
empresas extranjeras, cuya actividad se desplaza en diver
sos campos: desde la venta de perfumes hasta la de equi-
pos industriales, barcos, aviones y otros. Resulta muy di
fícil discriminar en determinado instante cual es aporte
neto en lo económico de estas empresas. Sin embargo, hay
aspectos que deben hacerse resaltar por el hecho de que -
se trata de actividades que se proyectan en ascenso y las
cuales aseguran para el país una mayor fuente de aprovecha
miento.

Las compañías tradicionales como las bananeras, I.B.
M., Xerox, 3M y otras continúan desempeñando su papel de
fuentes de ocupación y de prestación de servicios en el -
campo de la tecnología, lo cual es saludable al comporta-
miento de la industria, del comercio y de la vida económi
ca del país en todos sus aspectos.

El Centro Bancario Internacional es el ejemplo clási
co de un medio de asistencia financiera y técnica para
las actividades del comercio y de la industria, y en lo
internacional, un medio de estímulo para atraer hacia Pa
namá importantes negocios que de otro modo habrían perma-
necido alejados.

"El futuro papel de Panamá en
la Banca Internacional, está sin
duda alguna ligado a la persis-
tencia de las condiciones que
se han permitido consolidar
este papel, en especial su de-
sarrollo como centro comercial,
el mantenimiento de facilidades

cooperativas y legales para la actividad económica en general y la bancaria en particular, su grado futuro de estabilidad, política y social, y el curso venidero de los problemas del dólar.

En primer lugar, debe tenerse presente que un verdadero centro bancario internacional tiene como primordial interés los negocios internacionales o del extranjero que pueda generar. En ese contexto su función básica es servir a las áreas de intereses ajenos a dichos Centros, tomando en cuenta que su desarrollo está íntimamente vinculado a la confianza de los inversionistas depositantes en las condiciones ventajosas que ofrezca para este tipo de actividad". (95)

Señalamos como un aporte de gran importancia, el de las agencias o filiales de empresas extranjeras cuya técnica particular en cada una de sus actividades son de carácter industrial, comercial o de prestación de servicios. La asimilación que se hace de dichas técnicas representa un aporte importante ya que las actividades nacionales -

(95) ARIAS, Luis Alberto, Panamá: Centro Financiero Internacional y la América Latina. Exposición en la III Conferencia Internacional auspiciada por la Banca Mas Sarda en Barcelona, España 28-29 Mayo; 1979. Publicado por el Banco Nacional de Panamá. Panamá; 1980. Pag. 11.

tienden a tecnificarse, para sobrevivir dentro de las cam
biantes que caracterizan esta época. En el país se encuen
tran en vigencia muchos sistemas técnicos que no existen
en otros países de más dilatada historia, y en donde exis
ten complejos industriales y comerciales que datan desde
mucho tiempo atrás. La República de Panamá se caracteri-
za por el contraste de su vida históricamente joven y el
alto grado de tecnificación que se percibe en su naciente
industria, en el comercio y en la prestación de servicios.
Resumiendo, es necesario admitir que por su carácter cos-
mopolita, Panamá se encuentra indefectiblemente ligada a
los intereses del mundo, lo cual permite aprovecharse de
las relaciones comerciales, industriales y de tránsito en
que se mueve la era actual en busca de unificar el comer-
cio internacional. De ahí que las políticas de desarrollo
planteadas a nivel nacional contemplen como parte inte-
gral de los recursos de desarrollo la influencia de las -
empresas extranjeras y el aporte vital que las mismas dan
a la economía del país.

Múltiples son las posibilidades abiertas ante Panamá
de las empresas multinacionales. Una de ellas sería
la incorporación a grupos regionales vecinos (el Mercado
Común Centroamericano, el Pacto Andino y la Asociación de
Libre Comercio del Caribe). Cada una de ellas ofrecería
determinadas ventajas, aunque acarrearía asimismo limita-
ciones para la expansión futura, por lo que la vía más ac
cesible parece en este caso la negociación de "Status de
Asociación Flexible", en vez de la adhesión llana y sim-
plemente. De este modo las transacciones de Panamá con
uno de los grupos no sería incompatible con la expansión
de su comercio con los otros, lo cual es necesario para
la explotación óptima de su posición geográfica.

De acuerdo a las condiciones especiales de la economía

mía panameña, en relación a los países miembros de otros grupos, la adhesión de Panamá a uno de ellos bien podría hacerse a través de empresas multinacionales.

Como hay dos tipos básicos de empresas multinacionales, las que reúnen inversiones de capital privado de diversos países y las que cuentan con participación de los sectores públicos de múltiples países conviene estudiar este último tipo de empresas que realizaría una contribución muy importante y significativa en actividades muy conectadas con los sectores fundamentales de la economía.

La empresa pública multinacional latinoamericana, dice Kaplan, podría ser un agente organizado y dinámico, para cumplir eficazmente sus propios fines específicos y para organizar fuerzas, tendencias y estructuras en un sentido de integración regional con operación internacional. (96)

La función de la empresa multinacional privada resulta, con pocas excepciones, similar, aunque su acción está dedicada a la industria de transformación, las actividades comerciales y los servicios.

En la solución parcial de los agudos problemas de nuestros países en vía de desarrollo uno de los mayores aportes de las empresas multinacionales es su capacidad de

(96) Banco Nacional de Comercio Exterior: Comercio Exterior, Volumen XX, N° 9 cont.artículo sobre Corporaciones Públicas Multinacionales Latinoamericanas, posibles contribuciones al desarrollo y a la integración, México, Setiembre de 1970. Pag. 16.

generar nuevas fuentes de empleo, en la forma de actividades inducidas ya sea en el país donde se establece la empresa o en otros países de la región.

Además, la empresa multinacional ofrece la ventaja de la emigración, la mano de obra altamente calificada, lo cual podría contribuir al avance tecnológico del país, etc.

La empresa multinacional, en fin, esta destinada a jugar un papel importante en la industrialización de nuestros pueblos. Panamá bien podría vincularse al Mercado Común Centroamericano o al grupo andino a través de la formación de empresas multinacionales en el sector industrial y continuar aprovechando a la concentración de la inversión extranjera norteamericana en un 91%, en las actividades financieras y de seguros. Es más, estas últimas podrían contribuir al financiamiento de las primeras.

(95) BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR: Comercio Exterior, Volumen XX, N° 9 cont. artículo sobre Corporaciones Públicas Multinacionales Latinoamericanas, posibles contribuciones al desarrollo y a la integración, México, setiembre de 1970.

128

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

A. REFERENCIAS

Luego de la presente investigación sobre el impacto de las empresas multinacionales en el desarrollo socioeconómico de la República de Panamá, convienen las siguientes conclusiones:

1. El impacto de las empresas multinacionales ha sido la fuerza más poderosa que ha influido en el desarrollo socioeconómico de la República de Panamá.
2. A finales del Siglo XIX se iniciaron las actividades de empresas multinacionales en nuestro país. Las condiciones en que se encontraba entonces el Istmo de Panamá en lo económico, cultural, sanitario y en su desarrollo general, eran lamentables, de modo que no habría podido, por su propio esfuerzo, nuestro gobierno dirigir un naciente Estado, sin la colaboración de este tipo de empresa, o sin la colaboración de otras naciones que, como práctica usual, condicionaban cualquier auxilio al derecho de intervención en los asuntos internos de Panamá.
3. Al llegar la Independencia de Colombia en el año 1903, las actividades sustentadoras de la naciente República eran operadas y dirigidas por empresas de capital extranjero, o que dependían de alguna casa matriz para el desarrollo de sus actividades.
4. La apertura del Canal de Panamá no ocurrió por obra de una empresa multinacional, sino que es un acontecimiento que debe considerarse como una usurpación del derecho de Estado, por otra potencia, en este caso los Estados Unidos de América, que "se comprometía" a garantizar la independencia de la nueva República de Panamá.

5. La lucha del Pueblo Panameño por liberarse de tan onerosas cargas, impuestas por una nación extranjera, se mantuvo continua desde los primeros días de la vida independiente, hasta lograr en el año 1977 la concertación de un nuevo tratado que ponía fin a las condiciones de perpetuidad establecidas en el espíritu del tratado inicial y de las sucesivas innovaciones y modificaciones que se hicieron durante más de medio siglo.
6. La posición geográfica de Panamá ha sido uno de sus principales atractivos durante los últimos 400 años, generando una apreciable cantidad de ingresos y riqueza nacional. La explotación cabal de esta circunstancia implica una amplia relación con los mercados mundiales mediante sistemas de transporte y de servicios complementarios.
7. Los datos de inversión directa en Panamá, estipulados por la Dirección de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República de Panamá, toman su base en los conceptos y definiciones señalados en el Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional de 1973, el cual considera "una inversión directa extranjera el monto de capital invertido por empresas o particulares residentes en el extranjero, en sociedades o compañías que operan en la República de Panamá y sobre las cuales ejercen un control efectivo, con un límite mínimo del control del 50% de las acciones comunes de las empresas residentes en el exterior".

En 1979, la inversión directa extranjera registrada en la República de Panamá ascendía a 317.3 millones de dólares lo cual significó un crecimiento de 128.2% con relación a 1970.

8. Panamá presenta singularidades en el estudio de la inversión extranjera por la existencia de la Zona Libre de Colón, la presencia del Canal de Panamá, al igual que por su peculiar sistema bancario y del Centro Financiero Internacional, lo cuales, conjuntamente con ciertas reglamentaciones de carácter muy especial, hacen de Panamá un centro favorable para el establecimiento de las empresas multinacionales.
9. La presencia de la Zona Libre de Colón ha significado un medio de asistencia a empresas que necesitaban ubicarse en el Continente Americano para ejercer el comercio internacional. Esto supuso una transformación para la nación panameña, en el sentido de que se abrieron puertas francas para relacionarse el país con el resto del universo.
10. Los beneficios de la Zona Libre de Colón en la República de Panamá se aprecian por el volumen de la capacidad de empleo, por la concurrencia de compradores al área, que de una forma u otra aportan beneficios económicos, culturales y técnicos.
11. La contribución de la Zona Libre de Colón al producto interno bruto del País, medido a través del valor agregado, era de \$ 27.0 millones de dólares en 1970 y se ha incrementado a \$ 118.0 millones de dólares en 1981. Corresponden \$ 31 millones de dólares a los sueldos y salarios devengados por las personas que trabajan en las empresas privadas establecidas en el área.
12. Panamá ha sido tradicionalmente un centro financiero internacional. Existen características ambientales y jurídicas propiciada por los sucesivos gobiernos

panameños y mantenidas incluso por el actual que hacen de nuestro país un foco internacional apto y abierto a los capitales extranjeros. Entre estas características tenemos: la libre circulación del dólar como moneda circulante y como divisa, simultáneamente; las exenciones tributarias sobre utilidades devengadas por operaciones extranjeras; la ausencia de controles monetarios en el ingreso y salida de capital; la carencia de impuestos a los depósitos bancarios (locales y extranjeros); el acceso a medios rápidos de comunicación internacional y local; la disponibilidad de personal panameño y servicios profesionales idóneos.. Finalmente la estabilidad política y social del país.

13. El Centro Financiero Internacional de Panamá es una realidad en el mundo bancario mundial. Su carácter es fundamentalmente regional, pero su desenvolvimiento futuro, por la internacionalización constante del mundo, lo hará girar también hacia otras áreas geográficas, sin perder de vista su concepción lógica y natural de atención preferente a los mercados latinoamericanos.
14. El sistema bancario panameño ha registrado un crecimiento significativo en sus operaciones internacionales y locales. Durante el período 1970-1981 el valor de los activos totales del sistema aumentó 5.4 veces, pasando de \$ 853.6 millones a \$46,359.9 millones en dicho período, incluyendo el valor de los activos de los bancos establecidos de licencia general, los bancos de propiedad oficial y las transacciones de préstamos con las empresas que operan en la Zona Libre de Colón.

15. Los beneficios del Centro Financiero Internacional han sido recíprocos o de doble vía. Nuestro País ha logrado avanzar sustancialmente en el mantenimiento de la solidez y eficiencia del sistema bancario y la promoción de las condiciones monetarias y crediticias necesarias para el crecimiento sostenido de su economía y, por otro lado, también se han fortalecido sus componentes en forma individual y colectiva, en cuanto al volumen de sus operaciones y la facilidad con que las mismas se realizan.
16. Una de las más grandes Empresas Multinacionales en Panamá es la United Fruit Company. Esta empresa logró ciertos derechos en la explotación de tierras desde antes de la separación de Panamá de Colombia en 1903. La compañía bananera invirtió ingentas sumas de dinero en el saneamiento de las tierras en donde se establecía, ya que las condiciones ambientales y ecológicas eran inhumanas. Fueron erradicadas la malaria y otras enfermedades contagiosas.
17. El comercio del banano ha mostrado un comportamiento favorable. El valor de las exportaciones de la fruta alcanzó a \$ 62.5 millones en 1981, registrándose un total de 553.8 millones de kilos exportados. La apertura del mercado europeo, para el banano panameño, ha permitido incrementar el comercio y producción de este producto. Esta actividad ocupa al rededor de 11,000 personas.
18. Las empresas multinacionales son necesarias para impulsar el desarrollo de los países, pero es menester que los Estados tengan una intervención directa en su funcionamiento, supervigilando y controlando sus mecanismos administrativos. Aquellos países

en donde resulta favorable la nacionalización de las empresas multinacionales son en los que dichas empresas se dedican especialmente a explotar recursos de consumo interno, como en el caso de los recursos eléctricos, de redes telefónicas, de servicios aéreos nacionales y similares. Es lógico que estos bienes ubicados en el territorio nacional, igual que los capitales y las mejoras que sean llevadas a cabo, resulten evaluados para que se atribuya a los inversionistas extranjeros.

Desde los albores de la República hasta la década de los años 70, algunas actividades en Panamá, particularmente servicios, eran concesiones a empresas extranjeras, con carácter de monopolios. La Compañía de Fuerza y Luz, la de teléfonos, el servicio de gas, servicios cablegráficos y otros, estaban en manos extranjeras, por lo que el gobierno, con alto sentido patriótico y de seguridad pública los nacionalizó en 1972.

19. Para el gobierno de un País en vías de desarrollo como Panamá, parece más conveniente que en el campo de la actividad financiera se adopte el sistema de la inversión mixta o de riesgo compartido y en el de la minería la operación conjunta entre el Estado y las empresas nacionales o extranjeras.
20. Las proyecciones de desarrollo de la República de Panamá se miden con las perspectivas de crecimiento de las técnicas industriales y comerciales de las naciones del mundo. Se considera la posición geográfica como un recurso natural del País, que debe ser acondicionado y ajustado para que siga, en lí

nea progresiva, los pasos de desarrollo de la ev
lución mundial.

En la "Estrategia para el Desarrollo Nacional 1980-1990", publicación que se elabora en nuestro país, cada 10 años, se plantea el uso óptimo de la posi
ción geográfica a través de la expansión de la Zo
na Libre de Colón, la industrialización de las ri
beras del Canal y el desarrollo en Panamá de un
Centro Financiero Internacional, entre otros. La Empresa Multinacional se identifica con las direc
trices de esa publicación en cuanto a objetivos se refiere, y constituye un nuevo instrumento que po
dría ser utilizado para realizar dicha estrategia.

B. PROPUESTAS

El hecho de analizar, en el presente trabajo, los acontecimientos históricos que se desarrollaron en el Istmo de Panamá, evaluando el impacto que han tenido las empresas multinacionales en el mismo, nos permite formular las siguientes consideraciones:

1. La economía panameña, en lo que a utilización de los recursos básicos y estratégicos nacionales concierne, ha estado sujeta a la explotación de sus bienes por naciones y empresas extranjeras; fenómeno que se ha venido repitiendo a lo largo de la historia económica de nuestro país.

Por lo tanto, es necesario la promulgación de leyes que específicamente sirvan de guía y de control a la inversión de capitales extranjeros y a la instalación de multinacionales en cualquier actividad del país. Cuando se trate de concesiones para actividades que, en lo futuro, podrían ser asumidas por el Estado Panameño o por la empresa privada nacional, se debe establecer un contrato que llegue a un tiempo de conclusión específico, de manera que cuando finalice pueda tener la opción el capital nacional o el Estado para asumir las actividades hasta ese momento ejercidas por la multinacional; de esta forma se evitaría la explotación inadecuada de los recursos nacionales, garantizándose la estabilidad económica, al tiempo que quedaría reforzada la auténtica nacionalidad del Estado Panameño.

2. Se considera que la Soberanía Nacional podría resultar afectada, de una u otra forma, por la presencia de la empresa multinacional en el territorio panameño. sin embargo, existen mecanismos capaces de regular tal incidencia.

Por consiguiente, estimamos, que en ningún caso de biera permitirse que las empresas multinacionales - llegasen a controlar sectores de vital importancia para la seguridad y la soberanía nacional. Si se trata del control de comunicaciones o de vías de tránsito, debería el Estado mantener siempre el dominio de conducción de las empresas que desempeñan tales actividades. Luego, en los planes que existen de ampliar, adecuar, o sustituir el actual canal de esclusas, se debe permitir la entrada de capital extranjero, de técnicos, y de empresas que en alguna forma ayuden a prestar un mejor servicio en la vía acuática, pero que estas inversiones o entradas de empresas, no signifiquen ninguna merma de los derechos y privilegios de la nación panameña, sobre su soberanía, o el aprovechamiento óptimo de sus recursos.

3. El fomento y la proliferación de la empresa multinacional en la economía nacional produciría efectos - benéficos para las industrias agropecuarias y agroindustriales, en las exportaciones, en la producción y la infraestructura nacional.

En consecuencia, paralelamente con el desarrollo de la Zona Libre de Colón, del Canal Interoceánico, el

Centro Financiero Internacional y de las estructuras de carácter industrial, comercial y de servicios, se debe prestar igual atención a la promoción de desarrollo agrario, que presenta una de las potencialidades mayores del territorio panameño.

Las actividades agroindustriales, aunque han tenido un progreso notable en los últimos quince años, no han alcanzado los niveles óptimo de su potencial debido a que durante la mayor parte de este siglo fueron desatendidas, mientras se aprovechaban las ventajas comerciales y de servicios de la región de tránsito. Luego, la formación de empresas multinacionales agroindustriales implicaría una elevación del nivel de industrialización nacional, fomentaría la especialización de la mano de obra, aumentaría la productividad e incrementaría la creación de mercados más dinámicos.

4. Además de la posición geográfica, existe una gran variedad de recursos naturales, cuyas posibilidades de explotación están sin duda influenciados por aquella y darían lugar a actividades económicas que podrían generar exportaciones. La falta de capital, uso y de conocimiento de técnicas adecuadas ha impedido hasta ahora una mayor explotación, pero se prevé que ésta podrá ser mucho más intensificada en un futuro próximo.

Estimamos la importancia de que, dado el papel de universalidad de relaciones que desempeña el Istmo de Panamá, se divulgue al mismo nivel todo lo rela

tivo a la nación panameña, así como las perspectivas para la incorporación de capitales extranjeros en las proyecciones de desarrollo para el futuro. De esta manera, se alcanzará un aporte efectivo que servirá, no únicamente a nuestro país, sino al conglomerado de nacionales que miran hacia ese paso forzado, en la comunicación mundial, como un sitio a través del cual deben canalizarse sus propios intereses.

5. Aunque a veces no se trate de efectos de naturaleza económica, las empresas multinacionales tienen, en los países receptores, actividades aún mucho más importantes que aquellas que son estrictamente económicas. Las instituciones sociales, los valores culturales, las tradiciones, los usos y costumbres de un determinado país, se ven a menudo afectados por la presencia de dichas empresas, que pretenden transplantar a la nación receptora sus propios modelos de desarrollo social, que en más de un caso defiere de la identidad cultural y la estructura social del país que los recibe. Por medio del control de los medios de producción, tecnología y la publicidad, establecen normas extranjerizantes que son las que rigen nuestro gustos y aspiraciones, las cuales muchas veces no están basados en el desarrollo de nuestros países.

Es así que en materia social y cultural, dada la continua lucha que vive la República de Panamá para lograr el fortalecimiento de la motivación y de la identidad nacional, es necesario, ya que así se ha venido sintiendo en los últimos tiempos, eliminar de nuestras costumbres, influencias y normas ajenas

promovidas por la inversión de capital foráneo, que nos sitúan en una clara dependencia social y cultural y alentar, por parte del gobierno panameño, una educación propia, nacional y autónoma. La instrumentación de esta alternativa representa un paso decisivo hacia la verdadera independencia y autonomía cultural de Panamá.

6. La explotación y desarrollo económico de los recientes descubrimientos de yacimientos de minerales de cobre en Cerro Colorado y Petaquilla, constituyen una fuente de exportación de un producto que tiene demanda y precios crecientes en el mercado mundial. Favorecidos por la posición estratégica de Panamá con respecto a ambas costas de Estados Unidos, al mercado europeo y al japonés, sería, pues, de gran importancia y beneficio para nuestro país.

Luego, si el cobre ofrece un porvenir halagador a nuestra economía al contar con uno de los más ricos yacimientos cupríferos existentes en el mundo, que supone una inversión de US\$ 400 a \$ 500 millones y exportaciones por valor de \$ 100 millones anuales, durante un período de veinte años, también requiere un estudio meditado, por parte del gobierno panameño, del tipo de inversión a realizar, para evitar que este recurso natural, que puede cambiar la fisonomía de nuestra economía, quede controlado totalmente por intereses extranjeros. En este aspecto, es más conveniente que se elija la operación conjunta entre el Estado y las empresas nacionales o extranjeras.

7. Cuando los recursos necesarios y el esfuerzo exigido para formar en explotación una riqueza natural superan las posibilidades económicas de un país, la fórmula generalmente apliada es crear Empresas Con junto, o "joint-ventures" con otros países.

Así, ante la futura posibilidad de construcción de un Nuevo Canal de Panamá, que sería "la obra del siglo" a un costo de 20 mil millones de dólares, bajo el financiamiento y tecnología de Japón, Estados Unidos, el Mercado Común Europeo u otros organismos internacionales de crédito y empresas financieras, se debería concretar en forma de Empresa Multinac io nal con participación panameña, pues de la realización de tal empresa, nuestro país derivaría beneficios similares, proporcionalmente, a los que obtiene actualmente el gobierno de Estados Unidos con la explotación del Canal existente. El total de beneficios, directos o indirectos, serían de tal magnitud que para un país tan pequeño como Panamá, constituiría el factor de mayor impulso para el desarrollo económico nacional.

8. En la actualidad, fijar cualquier limitación a la inversión extranjera, tal como lo han venido haciendo otros países latinoamericanos, podría representar un retraso a la estructura económica de Panamá como centro abierto a los capitales extranjeros. Es preciso concretar debidamente los aspectos positivos y negativos que ofrecen las Empresas Multinac io nales y la inversión extranjera para el crecimiento y desarrollo económico de nuestro país y establecer, en base a ellas, las directrices a seguir.

Entonces, si desde hace varios años existe un interés especial, por parte del gobierno para que la República de Panamá continúe siendo un centro abierto a las inversiones foráneas, es necesario enfrentarnos con las ventajas e inconvenientes que estas empresas representan para nuestro desarrollo y encauzar dicha inversión a los sectores de la economía que se considere más conveniente, reglamentándola en la medida que sea posible. Pero por otro lado, es de mucha importancia alentar en nuestro país, un crecimiento autónomo y diversificar la estructura económica, para no hacer depender nuestra economía, casi en su totalidad de las inversiones extranjeras. Si en un momento dado, Panamá perdiere el atractivo que posee por los capitales extranjeros y éstos nos abandonan, nuestra economía se vería sumida en una importante crisis. Esta consideración exige una rápida determinación política por parte de los que orientan el desarrollo económico de nuestro País.

242

BIBLIOGRAFIA GENERAL

BIBLIOGRAFIA

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. Comercio Exterior, Volumen XX, Nº 9 "Corporaciones Públicas Multinacionales Latinoamericanas, Posibles Contribuciones al desarrollo y a la integración". México, setiembre de 1970.

BORIS, Blanco. "El Canal de Panamá en la Economía Norteamericana". Editorial Unviersitaria, Panamá, diciembre de 1971.

BROOKE, Michael Z. y REMMERS, H. Lee. The Strategy of Multinational Enterprise: Organization and Finance. Londres, 1970.

CABELLO, Arturo. ¿Qué son las Empresas Multinacionales? Ediciones La Gaya Ciencia, 1977. (Barcelona).

CARTER, James. Discurso como Presidente de los Estados Unidos durante la firma del Nuevo Tratado. Revista La Lotería. (1977).

CASTILLERO R., Ernesto. Historia de Panamá. Editora Panamá América, 1959. Sexta Edición, Panamá, República de Panamá.

CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA. Dirección de Estadística y Censo. Inversiones Directas Extranjeras en Panamá: Años 1960 a 1968, diciembre de 1970.

CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA. Dirección de Estadística y Censo. Memoria: 1974-1975 (Criterio utilizado por la Dirección de Estadística y Censo, sobre algunas apreciaciones de Fernando Manfredo Jr. como Ministro de Comercio e Industrias).1975.

CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA. Dirección de Estadística y Censo. Panamá en Cifras: Años 1976 a 1980. Panamá, 1981.

CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA. Dirección de Estadística y Censo. Situación Económica Sección 342. Cuentas Nacionales, Años: 1977 a 1979. Panamá, 1980.

DIARIO LA REPUBLICA. (Suplemento Especial, 16 de julio de 1978. Pag.5). Panamá, República de Panamá.

DIARIO LA REPUBLICA. Texto completo del Nuevo Tratado. 7 de setiembre de 1977. Pag. 5B). Panamá, República de Panamá.

DIRECCION GENERAL DE RECURSOS MINEROS: Contribución a la Historia de la Exploración y Explotación Minera en Panamá. Ministerio de Comercio e Industria. Panamá, 1979.

DUNNING, John H. The Multinational Interprise, Londres, 1971.

FABREGA, Jorge y CASTILLERO Jr., Cecilio. Código de Comercio: con notas, concordancias, jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia y Leyes que lo reforman o adicionan. Panamá, 1972.

GOROSTIAGA, Xabier. La Zona del Canal y el Subdesarrollo Panameño. ("La Economía de Panamá y la Zona del Canal de Panamá"). Revista Tareas 1975.

GOROSTIAGA, Xabier. La Inversión Extranjera en Centroamérica. Costa Rica, Ediciones EDUCA, 1974.

GOROSTIAGA, Xabier. La Inversión Extranjera en Panamá y su Impacto en la Estructura Económica del País. La Inversión Extranjera en Centroamérica. Costa Rica Editorial EDUCA. 1974.

GOROSTIAGA, Xabier. La Zona del Canal y el Subdesarrollo Panameño. (Hearing before the Senate Committee on Armed Services") H.R. 8677, 81St. Cong. 2 Sess.P.33(1950) y el Gral. H.R. Burgen en "Military Engineer", Julio-Agosto, 1929, Pag. 19.

GOROSTIAGA, Xabier. Conferencia dictada en la Universidad Santa María La Antigua, publicada en el Boletín Económica Semanal de ACAH-EFE, N° 38, Panamá, 8 de julio de 1974.

GULICK, Luther. "Science, Value and Public Administration", in Paper on the Science of Administration (Nueva York; Institute of Public Administration, 1937, Pag. 13. Citado por Pedro Muñoz Amato en Introducción a la Administración Pública. (Teoría General, Planificación y Presupuesto). Vol. I Pag. 19. Fondo Cultura Económica. Av. de la Universidad, 975, México 12, D.F., 1963.

GUNTHER, John: Inside Latin America. Editorial Harper and Brothers, New York, 1941.

Howe, Martin. Empresas Multinacionales, Ediciones Economía y Empresa, Buenos Aires, 1973.

HYMER, Stephen. Empresas Multinacionales: La Internacionalización del Capital. Ediciones Periferia, S.R.L., Buenos Aires, 1972.

ILLUECA, Jorge. Discurso pronunciado como Canciller del Gobierno Nacional de Panamá, el día 1 de abril de 1982, al asumir la República de Panamá la Administración de Justicia, el Servicio de Policía y el Sistema Carcelario en el territorio que constituyó la Zona del Canal. Texto editado en los Talleres Gráficos del Centro de Impresión Educativa por la Dirección de Información del Ministerio de Relaciones Exteriores de Panamá. Panamá, 1982.

JACOBY, Neil H. El Impacto de las Empresas Multinacionales. Perspectivas Económicas. Servicio de Información de la Embajada de los Estados Unidos. 1980.

MAGDOFF, Harry. La Empresa Multinacional en una Perspectiva Histórica. Revista Mensual (Monthly Review) Enero 8, Vol. 3, N° 6.

MANFREDO, Fernando. "Estructura de las Empresas Transnacionales: La Experiencia con la United Brand. Suplemento "El Istmo". La Estrella de Panamá. Domingo 25 de Octubre de 1981.

MARX, Carlos. El Capital. Tomo IV. Pag. 208 (Traducida por J. Molitor). precedida de una Introducción sobre Marxismo por Karl Kautsky. Ancienne Librairie Shleicher, Alfred Costes Editeur, Paris, 1925. (Citada por Volodia - Teitlboim: El Capitalismo y la Conquista de América. 1963.

MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS. Memoria: 1974-1975 Panamá, República de Panamá, 1975.

MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS. Memoria: 1978-1979. Panamá, 1980.

MINISTERIO DE PLANIFICACION Y POLITICA ECONOMICA. Estrategia para el Desarrollo Nacional 1970-1980. Panamá, 1978.

MINISTERIO DE PLANIFICACION Y POLITICA ECONOMICA. Memoria: 1978. Panamá, 1978.

MINISTERIO DE PLANIFICACION Y POLITICA ECONOMICA. Panamá: El Centro Financiero Internacional y la América Latina. III Conferencia Internacional auspiciada por la Banca mas Sarda. Barcelona, España 28-29 mayo, 1979.

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA. Compendio Estadístico 1950-1969, Editorial Litográfica, S.A. Panamá, Julio de 1970.

NACIONES UNIDAS. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas. Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial. New York, 1973.

ORFILA, Alejandro. Discurso como Secretario General de la OEA durante la firma del Nuevo Tratado. Revista La Lotería. N° 258-259-260, agosto, setiembre, octubre de 1977.

ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS (OEA). Consideraciones sobre política gubernamental hacia las empresas transnacionales en América Latina. Un Estudio Preliminar. Washington, 1974.

RICORD, Humberto. La Guerra del Banano. (prólogo) Revista Lotería. Nos. 224-225-226 de octubre, noviembre y diciembre de 1974.

ROSENHOUSE, Harvey. Auge y Críticas. Revista Visión, 23 de mayo de 1974, Vol. 42 N° 10,

REVISTA LIFE EN ESPAÑOL. Las 100 Empresas más importantes de los Estados Unidos. Febrero, 1980.

REVISTA LOTERIA. El Caso de la Compañía de Fuerza y Luz. Julio de 1973.

REVISTA LOTERIA. La Guerra del Banano. Nos. 224-226. Panamá, 1974.

REVISTA TAREAS. N° 27, 1974.

STEINER, George y CANNON, W. Multinational Corporate Planning. The MacMillan Co., New York, 1966.

SUPERVIELLE, Bernardo. Sociedades Internacionales y Empresas Multinacionales en Empresas Multinacionales, Consejo Interamericano de Comercio y Producción. (CICVP), Misiones 1400, Montevideo, Uruguay.

TEITELBOIM, Volodia. El Capitalismo y la Conquista de América. Editorial Futuro, S.R.L. Buenos Aires, 1963.

TORRIJOS HERRERA, Omar. Discurso como Jefe de Estado de Panamá durante la firma del Nuevo Tratado. Revista La Lotería. 1977.

TORRIJOS HERRERA, Omar. Semblanzas de Omar Torrijos Herrera. Diario El Matutino. Panamá, setiembre 7 de 1977.

TRIGO CHACON, Manuel. La Empresa Multinacional. Editora Nacional, Madrid, España, 1973.

URRUTIA, Víctor C. El Régimen octubrino y la Compañía de Fuerza y Luz. Revista Lotería. Julio de 1973.

VILLAGRAND, Francisco. Teoría General del Derecho de Integración Económica. Ediciones Universidad Centroamericana. Costa Rica, 1973.

ZERON, Carlos Manuel. UPEB-UNION PRODUCTORES DE BANANO-1981, Patrimonio de los Países Exportadores. Carta Económica, Banco Nacional de Panamá, Revista N° 2. Panamá, 1982.

257

ANEXOS

101

MAPAS
SINTESIS GEOGRAFICA
DE LA REPUBLICA DE PANAMA

203

INDICE DE CUADROS

208

- Cuadro N° 1 Monto de las Inversiones Extranjeras por País de Residencia del Inversionista: al 31 de diciembre de 1972.
Fuente: Estadística y Censo, Inversiones Directas Extranjeras en Panamá: Años 1960, 1971 y 1972, (agosto de 1974), Cuadro N° 16, Pag. 12. República de Panamá.
- Cuadro N° 2 Inversión Directa Extranjera, por Clase de Empresa: Años 1974-79
Fuente: Dirección de Estadística y Censo, Sección 341, Balanza de Pagos. Pag. 20.
- Cuadro N° 3 Inversión Directa Extranjera, Por Clase de Empresa: 1960 a 1970 (1).
Fuente: Estadística Panameña, Inversiones Directas Extranjeras en Panamá: Años 1960 a 1968, Diciembre de 1970.
Estadística y Censo, Información relativa a los años 1969 y 1970.
- Cuadro N° 4 Monto de la Inversión Directa Extranjera por Rama de Actividad Económica: al 31 de diciembre 1973-1979.
Fuente: Dirección de Estadística y Censo, Sección 341, Balanza de Pagos. Pag.21.
- Cuadro N° 5 Inversión Directa Extranjera por Rama de Actividad Económica: Años 1974-79.
Fuente: Dirección de Estadística y Censo, Sección 341, Balanza de Pagos. Pag.21.

- Cuadro N° 6 United Fruit Co. Terrenos de Propiedad de la Compañía en Centro y Sur América y sus Usos, Año: 1954 (1)
Fuente: Informe de Security Exchange Commission.
- Cuadro N° 7 Exportaciones totales de Banano, Exportaciones de Panamá y su Participación Relativa. Años: 1966-1973.
Fuente: Cominfo.
- Cuadro N° 8 Número de Empleados, Area de Cultivo y Volumen de Exportación de la Chiriquí Land Co. y Bananeros Independientes. Años 1967-1973.
Fuente: Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República de Panamá.
- Cuadro N° 9 Gastos de la Chiriquí Land Co. Años 1967-1973.
Fuente: Ministerio de Hacienda y Tesoro. Panamá.
- Cuadro N° 10 Precio al Detalle de Índice de Variación de Manzanas y del Banano en Estados Unidos. Años 1965- 1970.
Fuente: Consideraciones en torno al Problema de la Economía Bananera.
- Cuadro N° 11 Precios Constantes al por Menor del Banano en algunos Países Importadores, Año: 1972.
Fuente: Memorandum sobre participación de la República de Panamá en las negociaciones comerciales multilaterales preparado por el MCI del GATT por expertos del Programa CEPAL/UNCTAD/GATT.

- Cuadro N° 12 Embarques de Banano por País de la UPEB y principales importadores: Año 1973.
Fuente: Cominfo 3/11/74.
- Cuadro N° 13 Volumen de Exportaciones de Banano de los Países Miembros de la UPEB y Ecuador:1970-1981.
Fuente: UPEB
- Cuadro N° 14 Impuesto Pagado por la Exportación de Banano. Años 1975 a 1981.
Fuente: Sub-Administración Regional de Ingresos. Zona Oriental. Panamá.
- Cuadro N° 15 Empleos que genera la actividad bananera en Panamá: 1981.
Fuente: Informes del Consejo Nacional del Banano. Panamá.
- Cuadro N° 16 Volumen de Exportación de Banano Nacional: 1980-1981.
Fuente: Informes del Consejo Nacional del Banano. Panamá.
- Cuadro N° 17 Volumen de Exportación de Banano en la República de Panamá (en millones de cajas de 40 - 42 libras).
Fuente: Informes Semanales del Consejo Nacional del Banano.
- Cuadro N° 18 Precio FOR del Banano calidad Chiquita en la República Federal de Alemania y los Estados Unidos: 1980-1981 (en US\$ por caja de 40 libras)
Fuente: Informes Semanales Precio Co.Nal. Ba., Panamá.

- Cuadro N° 19 Precio FOR por Caja de 18.14 Kg. Calidad Chiquita 1981.
Fuente: Informes de UPEB.
- Cuadro N° 20 Sistema Bancario de Panamá (Licencia General Bancos Oficiales: Bancos Privados).
Fuente: Comisión Bancaria Nacional. República de Panamá. Setiembre 1982.
- Cuadro N° 21 Sistema Bancario de Panamá (Bancos Privados .. cont ..)
- Cuadro N° 22 Sistema Bancario de Panamá (Bancos con Licencia Internacinal).
Fuente: Comisión Bancaria Nacional. República de Panamá. 1982.
- Cuadro N° 23 Sistema Bancario de Panamá (Bancos con Licencia de Representación).
Fuente: Comisión Bancaria Nacional. República de Panamá. 1982.
- Cuadro N° 24 Balance de Situación de los Bancos Oficiales de la República de Panamá. Años: 1980 y 1981 por Trimestre. (Activos)
Fuente: Comisión Bancaria Nacional de la República de Panamá. 1982.
- Cuadro N° 25 Balance de Situación de los Bancos Oficiales de la República de Panamá. Años: 1980 y 1981 por Trimestre. (Pasivos)
Fuente: Comisión Bancaria Nacional. República de Panamá.

Cuadro N° 26 Principales Cuentas del Balancé de Situa
ción del Centro Bancario Internacional
de Panamá: Años 1970 a 1981.
Fuente: Comisión Bancaria Nacional de
Panamá.

CUADRO Nº 1

MONTOS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS POR PAIS DE RESIDENCIA DEL INVERSIONISTA:
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1972
(En Miles de Dólares)

AÑOS	TOTAL (1)	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA					OTROS PAISES
		AMERICA	REINO UNIDO	SUIZA	HOLANDA	OTROS PAISES	
1960	86,150	79,611	3,691	2,696	-	252	
1961	117,568	110,094	3,915	3,226	-	339	
1962	135,406	127,206	4,238	3,638	-	324	
1963	144,910	136,167	4,374	3,321	-	1,048	
1964	147,532	137,583	4,202	4,632	41	1,074	
1965	163,333	149,384	4,788	5,580	2,019	1,561	
1966	175,081	159,326	4,877	6,175	2,243	2,460	
1967	179,990	163,786	5,156	5,775	2,243	2,725	
1968	192,575	175,354	5,277	5,446	2,548	4,435	
1969	214,111	194,579	5,504	5,403	2,063	8,625	
1970	247,526	226,998	7,485	4,312	-	8,831	
1971	269,294	233,341	20,188	4,780	-	10,985	
1972	206,507 (a)	238,099	24,960	5,376	-	14,149	

(1) Incluye ajuste por transacciones financieras registradas.

(a) Incluye la desinversión por la venta de la Compañía Panameña de Fuerza y Luz.

Fuente: Estadística y Censo, Inversiones Directas Extranjeras en Panamá: Años 1969 a 1968, diciembre de 1970, Cuadro Nº 25, Pag. 27 y Balanza de Pagos: Años 1971 y 1972, agosto de 1974, Cuadro Nº 16, Pag. 12

CUADRO N° 3

INVERSION DIRECTA EXTRANJERA, POR CLASE DE EMPRESA: 1960 a 1970 (1)
(En miles de Dólares)

Clase de Empresa	Monto al 31 de diciembre de 1960	INVERSION DURANTE EL AÑO										Monto al 31.12.70
		1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970 (P)	
TOTAL (2)	86,150	31,419	17,838	9,503	2,623	15,800	11,749	4,909	12,584	21,536	33,465	247,576
Sucursales	39,823	531	3,225	2,085	3,673	2,195	1,109	1,580	5,292	10,872	6,479	72,642
Subsidiarias	40,034	2,644	809	1,646	1,726	9,853	10,840	4,903	4,834	12,208	12,016	101,513
Otras	6,293	29,306	13,804	5,772	2,776	3,752	200	1,586	2,458	1,544	14,970	73,421

262

(1) Incluye ajustes por transacciones financieras registradas.

(2) Incluido en la rama de comercio al por mayor y al por menor.

(P) Cifras Preliminares.

FUENTE: Estadística Panameña, Inversiones Directas Extranjeras en Panamá; Años de 1960 a 1968, Diciembre de 1970.

Estadística y Censo, Información relativa a los años 1969 y 1970.

MONTO DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA, POR RAMA DE
ACTIVIDAD ECONOMICA: AL 31 DE DICIEMBRE DE 1973- 79

Rama de Actividad Económica	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979 (P)
TOTAL I/	242,234	276,793	289,956	259,123	270,027	267,542	317,280
Agricultura, caza, silvicultura y pesca 2/	63,239	58,001	48,311	45,353	50,802	51,564	57,043
Industria manufacturera	95,103	132,393	135,728	129,161	124,253	115,932	158,972
Comercio al por mayor y al por menor	54,105	64,643	63,797	60,345	65,424	67,906	65,343
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2,838	2,935	3,071	2,454	1,358	2,725	4,139
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas y a particulares 3/	19,755	16,369	16,399	18,281	25,523	27,238	30,377
Servicios comunales, sociales y personales	741	1,007	1,398	1,403	933	897	901
Otras	1,393	1,366	1,252	1,126	1,129	1,280	- 9 -

Fuente: Dirección de Estadística y Censo.
Contraloría General de la República de Panamá.

INVERSION DIRECTA EXTRANJERA, POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA: AÑOS 1974-79

Rama de Actividad Económica	Inversión directa extranjera (En Miles de Dólares)						
	Monto al 31 de diciembre/3	1974	1975	1976	1977	1978	1979 (P)
TOTAL 1/	242,234	34,559	-6,837	-10,833	10,904	-2,485	49,738
Agricultura, caza, silvicultura y pesca 2/	68,239	-10,238	-9,690	-2,458	4,949	762	5,484
Industria manufacturera	95,103	37,290	3,335	-6,567	-4,908	-8,321	43,040
Comercio al por mayor y al por menor	54,105	10,538	-846	-2,952	-4,579	2,482	-2,063
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2,898	37	136	-617	-596	867	1,414
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas y a particulares 3/	19,755	-3,387	31	1,882	7,342	1,615	3,139
Servicios comunales, sociales y personales	741	345	311	5	-465	-41	-1,280
Otras	1,393	-27	-114	-126	3	151	

1/ Incluye ajustes por transacciones financieras registradas.

2/ A partir de 1975 incluye la desinversión por la venta de Cítricos de Chiriquí.

3/ Excluye el capital invertido por las entidades bancarias.

Fuente: Investigación realizada entre las empresas de inversión directa extranjera. Dirección de Estadística y Censo. Contraloría General de la República de Panamá.

TERRENOS DE PROPIEDAD DE LA COMPAÑIA EN
CENTRO Y SUR AMERICA Y SUS USOS

AÑO: 1954 (1)

(Hectáreas)

PAIS	AREA TOTAL	USOS					
		Bananos	Cacao	Abacá	Palma de Aceite	Otros	Incultas
Guatemala	186,705	8,350	- 9 -	1,771	264	10,341	165,979
Honduras	131,625	13,977	- 9 -	1,990	2,069	32,600	90,989
Costa Rica	201,285	14,028	9,660	2,027	3,984	13,500	158,086
Panamá	61,155	10,773	1,215	- 9 -	- 9 -	15,455	33,712
Colombia	40,500	2,760	- 9 -	- 9 -	203	3,718	33,819
Ecuador	77,760	3,681	1,348	- 9 -	- 9 -	2,743	59,983
	699,030	53,391	12,223	5,798	6,520	79,362	542,745

FUENTE: Informe de Security Exchange Commission

(1) Con el transcurso de los años la Empresa ha transferido por venta comercial o devuelto al Gobierno a cambio de nuevas concesiones, una gran cantidad de tierras que había obtenido a precio ínfimo, cuando no a título gratuito. En Honduras, por ejemplo, había recibido 70,875 hectáreas sin costo alguno por la construcción del ferrocarril. Naturalmente que la Empresa solamente devuelve a los Gobiernos las tierras poco aptas para el cultivo del banano. En cambio las mejores tierras las conserva aunque una parte la ha cedido a los denominados "bananeros independientes" o "bananeros asociados", a quienes obligó por contrato a venderles con carácter de exclusividad a precios y calidad fijados unilateralmente por la Empresa, toda la producción del banano exportable que se produjera en esas tierras. Así el 31 de diciembre de 1973 la Empresa mantenía en Panamá control sobre 27,391 hectáreas de su propiedad y sobre las 13,314 hectáreas de propiedad de bananeros asociados, lo cual totaliza 40,705 hectáreas.

CUADRO Nº 7
 EXPORTACIONES TOTALES DE BANANO
 EXPORTACIONES DE PANAMA Y SU PARTICIPACION RELATIVA
 AÑOS: 1966 - 1973

AÑO	EXPORTACIONES TOTALES (1)	EXPORTACIONES DE PANAMA (1)	PARTICIPACION RELATIVA (2)
1966	274.7	23.6	8.6
1967	284.7	25.7	9.0
1968	297.9	28.7	9.6
1969	306.3	31.1	10.2
1970	310.5	31.4	10.1
1971	339.6	32.6	9.6
1972	351.1	32.0	9.1
1973	347.3	29.5	8.5

(1) En millones de cajas de 40 libras

(2) En por ciento.

Fuente Cominfo, (Panamá)

CUADRO Nº 8

NÚMERO DE EMPLEADOS, ÁREA DE CULTIVO Y VOLUMEN DE EXPORTACION
DE LA CHIRIQUI LAND CO. Y BANANEROS INDEPENDIENTES

AÑOS: 1967 - 1973

CONCEPTO	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Número de empleados							
Chiriquí Land Co.	3,885	10,901	12,255	13,625	12,538	12,272 (1)	11,129 (1)
Bananeros Independientes	2,948	2,000	2,135	2,113	2,330		
Áreas cultivadas de Banano (Has.)							
Chiriquí Land Co.	3,367	10,779	10,802	9,998	11,118	10,927	10,400
Bananeros Independientes	4,600	4,551	4,607	4,599	4,587	3,930	3,109
Exportación (En cajas de 40 libras)							
Chiriquí Land Co.	14,331	17,809	21,091	23,721	25,533	25,068	24,030
Bananeros Independientes	11,571	11,019	10,352	8,397	7,648	6,912	5,470

(1) Se suman Chiriquí Land Co. y Bananeros Independientes.

Fuente: Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República de Panamá.

CUADRO Nº 9

GASTOS DE LA CHIRIQUI LAND COMPANY

AÑOS: 1967 - 1973

(En Miles de Dólares)

CONCEPTO	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
I. PAGOS AL GOBIERNO							
1) Imp. s/renta	4,635	5,238	4,969	2,885	978	- s -	26
Imp. de Importación	236	251	342	373	294	n/d	n/d
Imp. de Exportación	150	172	248	222	462	- s -	460
Otros Imp. (Municipales)	201	120	151	193	1,244	26	93
Arrengaje y Ferrocarriles	- s -	- s -	30	32	238	471	460
TOTAL I	5,272	5,791	5,740	3,705	3,216	497	1,039
II. PAGOS AL SECTOR PRIVADO DOMESTICO							
1) Planillas	14,320	16,025	19,522	23,462	25,099	19,421	19,473
2) Compra de Productos Agrícolas	7,823	7,451	6,692	5,319	4,819	2,319	2,017
3) Mercancías y materiales	7,488	10,115	12,069	12,003	11,848	32	30
4) Transporte	276	366	225	543	269	324	338
5) Alquileres	469	379	192	338	364	72	72
6) Servicios Utilidad Pública	117	130	831	147	285	n/d	n/d
7) Pagos misceláneos	392	848	793	1,548	956	408	411
TOTAL II	30,885	35,494	40,424	43,360	43,640	22,576	22,341

FUENTE: Ministerio de Hacienda y Tesoro. (Panamá)

CUADRO N° 10
 PRECIO AL DETAL E INDICE DE VARIACION
 DE MANZANAS Y DEL BANANO EN ESTADOS UNIDOS
 AÑOS: 1965 - 1970

Año	Precio al detal de manzanas		Precio al detal del banano	
	Centavos/Lbs.	Variación Porcentual	Centavos/Lbs.	Variación Porcentual
1965	17.8	100	16.0	100
1966	19.5	110	15.7	98
1967	20.5	115	15.8	99
1968	23.8	134	15.5	97
1969	23.9	134	15.9	99
1970	21.9	123	15.9	99

FUENTE: CIAP - Consideraciones en torno al problema de la economía bananera.

CUADRO Nº 11
PRECIOS CONSTANTES AL POR MENOR DEL BANANO
EN ALGUNOS PAISES IMPORTADORES, AÑO 1972
(1956 = 100)

PAISES	PRECIO (centavos/ Lbs.)
Estados Unidos	0.59
Alemania Federal	0.56
Países Bajos	0.52
Italia	0.54
Canadá	0.50
Noruega	0.66
Japón	0.48

FUENTE: Memorándum sobre participación de la Rep. de Panamá en las negociaciones comerciales Multilaterales del Gatt preparado para el MCI por expertos del Programa CEPAL/UNCTAD/GATT.

CUADRO N° 12

EMBARQUES DE BANANO POR PAIS DE LA UPE3
Y PRINCIPALES IMPORTADORES AÑO 1973
(En porcentaje)

PAIS DE ORIGEN	E.E.U.U. Y CANADA	NORTE DE EUROPA (1)	ITALIA	FRANCIA	REINO UNIDO	JAPAN	SUR AMERICA
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Honduras	34.95	12.29	0.53	- 9 -	(2)	- 9 -	- 9 -
Guatemala	8.76	2.86	0.53	0.40	(2)	- 9 -	- 9 -
Nicaragua	5.24	- 9 -	- 9 -	- 9 -	- 9 -	- 9 -	- 9 -
Costa Rica	21.52	32.57	39.04	3.56	0.65	0.99	- 9 -
Panamá	6.67	22.43	30.48	0.40	0.65	- 9 -	- 9 -
Ecuador	18.57	23.43	11.74	5.14	7.79	27.27	32.31
Colombia	4.10	4.57	0.01	0.79	3.90	- 9 -	(2)
Otros Países	0.19	1.95	17.65	89.71	87.01	71.74	67.69

271

(1) Incluye Eire

(2) Menos de 50,000 cajas

FUENTE:COMINFO 3/11/74

CUADRO N° 13
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE BANANO DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA UPEB Y ECUADOR
 1970 - 1981

- En Millones de Cajas de 18.14 Kg. -

AÑO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Colombia	13,784	12,054	11,133	11,282	15,788	21,000	23,677	24,059	32,096	31,680	37,504	43,617
Costa Rica	41,975	46,751	52,931	57,763	53,175	54,413	53,664	52,794	52,654	53,215	48,925	51,456
Guatemala	9,441	10,626	13,732	12,163	14,077	11,235	13,924	13,465	13,731	11,827	19,346	19,697
Honduras	40,620	53,402	46,629	45,413	35,347	19,989	33,069	38,968	39,525	49,288	47,772	42,810
Nicaragua	265	2	2,337	5,513	6,272	6,802	6,045	6,098	6,075	5,755	6,000	4,938
Panamá	31,900	33,059	32,277	29,635	23,124	27,321	28,990	30,275	34,412	30,923	27,600	29,281
Rep. Dominicana	134	68	826	1,130	1,404	1,213	1,487	862	606	256	500	928
Total UPEB	138,159	155,962	159,915	162,899	149,973	141,973	150,856	166,521	179,099	182,944	187,647	192,727
Ecuador	N. D.	N. D.	70,620	70,235	69,582	69,847	61,125	64,421	69,531	69,916	66,522	63,270

FUENTE: UPEB

20/4/82

N.D. = No Disponible

CUADRO Nº 14

IMPUESTO PAGADO POR LA EXPORTACION DE BANANO - AÑOS 1975 A 1981

Año	Total de Cajas Exportadas		Gravadas			Impuesto Pa gado US \$
	Número de Cajas	Valor F.O.B. US \$	Número de Cajas	Valor F.O.B. US \$	Impuesto Pa gado US \$	
1975	26,105,928	56,866,543	24,573,191	53,527,782	15,908,618.95	
1976	27,294,584	58,118,353	25,863,817	55,071,826	10,113,732.40	
1977	28,527,923	62,618,791	26,503,833	58,176,023	11,169,853.20	
1978	32,203,795	66,764,902	30,929,558	64,123,160	12,783,304.40	
1979	29,007,159	62,803,684	27,592,064	58,147,516	12,073,688.32	
1980	25,804,897	58,970,773	23,012,410	50,627,302	12,612,578.35	
1981	29,109,259	64,635,100	25,849,354	57,385,566	15,509,612.40	

273

FUENTE: Sub Administración Regional de Ingresos - Zona Oriental (Panamá)

CUADRO Nº 15

EMPLEOS QUE GENERA LA ACTIVIDAD
BANANERA EN PANAMÁ

- 1981 -

<u>Sector Atlántico:</u>	Total	6450 ====	<u>Sector Pacífico :</u>	Total	7425 ====
COBANA	350		*COBAPA	33	
Prod. Independientes	600		Prod. Independientes	1400	
Chiriquí Land Co.	5500		Chiriquí Land Co.	5000	

274

FUENTE: Informes del Consejo Nacional del Banano (Panamá)

* número en el período de 17 de octubre - 30 de noviembre (1981)

CUADRO N° 16
 VOLUMEN DE EXPORTACION DE BANANO NACIONAL
 1980 - 1981
 VARIACION PORCENTUAL
 (en millones de cajas de 18.14 Kg.)

	1980		1981		Variación %
	Volúmen	%	Volúmen	%	1980/1981
PACIFICO	11.1	40	13.5	45	21.6
Cobapa	.8	3	.9	3	12.5
Chiriquí Land Co.	6.1	22	8.9	29	45.9
Independientes	4.2	15	3.9	13	- 7.1
ATLANTICO	16.5	60	16.7	55	1.2
Cobana	1.0	4	.8	3	-20.0
Chiriquí Land Co.	14.1	52	14.0	46	- 0.7
Independientes	1.4	5	1.9	6	35.7
TOTAL	27.6	100	30.2	100	9.4

FUENTE: Informes del Consejo Nacional del Banano (Panamá)

CUADRO Nº 17
 VOLUMEN DE EXPORTACION DE BANANO EN LA
 REPUBLICA DE PANAMA
 (en millones de cajas de 40 - 42 Lbs.)
 - Participación Porcentual -

	1979		1980		1981	
	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%
PACIFICO	15.6	50	11.1	40	13.5	45
COBAPA	1.1	4	.8	3	.9	3
Chiriquí Land.	10.1	33	6.1	22	8.7	29
Independientes	4.4	14	4.2	15	3.9	13
ATLANTICO	15.3	50	16.5	60	16.7	55
COBANA	1.0	3	1.0	4	.8	30
Chiriquí Land	12.5	40	14.4	52	14.0	46
Independientes	1.8	6	1.4	5	1.9	6
TOTAL	30.9	100	27.6	100	30.2	100
	=====		=====		=====	
<u>Consolidando:</u>	30.9	100	27.9	100	30.4	100
Corporaciones	2.1	7	1.8	7	1.7	6
Transnacional	22.6	73	20.5	74	22.9	75
Independientes	6.2	20	5.6	20	5.8	19

FUENTE: Informes Semanales del Consejo Nacional del Banano (Panamá)

CUADRO Nº 18

PRECIO F.O.R. DEL BANANO CALIDAD CHIQUITA EN
LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA Y LOS ESTADOS UNIDOS
1930-1981

(EN US\$ POR CAJA DE 40 LBS)

Trimestres	República Federal de Alemania			Estados Unidos			Variación %			
	1979	1980	1981	81/80	81/79	1979	1980	1981	81/30	81/79
Enero-Marzo	6.98	10.19	10.36	1.7	48.4	5.4	7.49	8.73	16.4	68.6
Abril-Junio	8.24	10.56	11.35	7.4	37.7	6.4	7.36	7.33	- .4	14.5
Julio-Setiembre	3.20	10.05	7.68	-23.5	- 6.3	5.6	6.66	6.97	4.6	24.4
Octubre-Diciembre	7.97	3.49	9.21	8.4	15.5	5.8	5.07	7.01	15.4	20.8
Promedios	7.85	9.82	9.65	- 1.7	22.3	5.8	6.89	7.51	3.9	29.4
=====										

Fuente: Informes Semanales de Precio. Comisión Nacional del Banano. Panamá.

CUADRO Nº 19
 PRECIO F.O.B. POR CAJA DE 18.14 KG.
 CALIDAD CHIQUITA
 - 1981 -

AÑO / PROMEDIO	TRINESTRES			
	1	2	3	4
1977 / 6.20	6.25	7.03	6.39	5.11
1978 / 6.39	6.61	7.74	5.40	5.81
1979 / 7.85	6.98	8.24	8.20	7.97
1980 / 9.82	10.19	10.56	10.05	8.49
1981 / 9.65	10.36	11.35	7.68	9.21

* Precios correspondientes al mercado alemán, representativo en todo el mercado europeo.

FUENTE : Informes de UPEB.

CUADRO Nº 20
SISTEMA BANCARIO DE PANAMÁ

BANCOS:

<u>LICENCIA GENERAL</u>	<u>FECHA DE INICIO</u>	
<u>Bancos Oficiales:</u>	<u>DE OPERACIONES</u>	<u>PROCEDENCIA</u>
1) Banco Nacional de Panamá	Oct. 12 1904	
2) Caja de Ahorros	Jun. 5 1934	Panamá
<u>Bancos Privados:</u>		
1) Citibank, N.A.	Ago. 17 1904	E.U.A.
2) The Chase Manhattan Bank, N.A.	Mar. 1 1915	E.U.A.
3) Banco Fiduciario de Panamá S.A.	Ene. 5 1948	Francia
4) Banco General S.A.	Abr. 1 1955	Panamá
5) Banco de Crédito Internacional	Ago. 20 1957	E.U.A.
6) Banco de Santander y Panamá S.A.	Mar. 10 1962	España
7) Primer Banco de Ahorros	Sep. 16 1963	Panamá
8) Banco de Colombia, S.A.	Ago. 7 1964	Colombia
9) Bank of America, N.T. & S.A.	Nov. 24 1964	E.U.A.
10) Banco Sudameris Internacional, S.A.	Jun. 16 1966	Francia
11) Banco Cafetero, S.A.	Dic. 13 1966	Colombia
12) Banco de Bogotá, S.A.	Ene. 14 1967	Colombia
13) Banco Exterior, S.A.	Feb. 22 1967	España
14) Banco del Comercio, S.A.	Mar. 8 1967	Colombia
15) Republic National Bank, Inc.	Abr. 14 1967	Ecuador
16) The First National Bank of Chicago	Sep. 28 1970	E.U.A.
17) Banco Interoceánico de Panamá, S.A.	Mar. 3 1971	E.U.A.
18) Tower International Bank, Inc.	Oct. 26 1971	Panamá
19) Deutsch Sudamerikanische Bank, A.G.	Dic. 24 1971	Alemania
20) Algemene Bank Nederland, N.V.	Dic. 13 1971	Holanda
21) Banco Continental de Panamá S.A.	Jul. 17 1972	Panamá
22) Banque Anval, S.A.	Oct. 16 1972	Bahamas
23) Lloyds Bank International (Bahamas)	Ago. 1 1981	Bahamas
24) Banco Industrial Colombiano de Panamá, S.A.	Abr. 23 1973	Colombia
25) The Bank of Tokyo, Ltd.	May. 25 1973	Japón
26) Banco Internacional de Panamá S.A.	May. 28 1973	Panamá
27) Trade Development Bank Overseas	Jul. 27 1973	Luxemburgo
28) Banco Comercial Antioqueño, S.A.	Ago. 6 1973	Colombia
29) The First National of Boston	Ago. 23 1973	E.U.A.
30) Banco Do Brasil S.A.	Sep. 5 1973	Brasil
31) Marine Midland Bank, N.Y.	Oct. 1 1973	E.U.A.

Fuente: Comisión Bancaria Nacional, Panamá.

CUADRO N° 21

LICENCIA GENERAL

<u>Bancos Privados</u>	<u>FECHA DE INICIO DE OPERACIONES</u>	<u>PROCEDENCIA</u>
32) Banco Sudamericano de Desarrollo, S.A.	Mar. 18 1974	Venezuela
33) The International Commercial Bank of China	Ago. 1 1974	China
34) The Bank of Nova Scotia	Nov. 11 1974	Canadá
35) Banco Unión, C.A.	Dic. 3 1974	Venezuela
36) Banco Real, S.A.	May. 15 1975	Brasil
37) The Union Bank of Switzerland (Panamá), S.A.	May. 28 1975	Suiza
38) Bankers Trust, S.A.	Jun. 1 1975	E.U.A.
39) The Royal Bank of Canadá	Jul. 2 1975	Canadá
40) Banco de Iberoamérica, S.A.	Oct. 15 1975	Multinacional
41) Banco Internacional de Costa Rica	Sep. 17 1976	Costa Rica
42) Banco Agro Industrial y Comercial de Panamá	May. 29 1978	Finlandia
43) Merrill Lynch International Bank	Jul. 1 1977	E.U.A.
44) Banco de Ultramar, S.A.	Ago. 18 1978	Venezuela
45) Banco Latinoamericano de Exportaciones, S.A.	Ene. 2 1978	Multinacional
46) Sociedad de Banca Suiza (Panamá), S.A.	Oct. 16 1978	Suiza
47) The Dai-Ichi Kangyo Bank Ltd.	May. 15 1979	Japón
48) Banco Comercial de Panamá, S.A.	Ago. 7 1979	Panamá
49) Banco Trasatlántico, S.A.	Jun. 1 1979	Panamá
50) The State Bank of India	Dic. 6 1979	India
51) Bank of Credit & Commerce International (Overseas), Ltd.	Abr. 21 1980	Luxemburgo
52) Korea Exchange Bank	Oct. 5 1971	Korea
53) Banco Consolidado (Panamá), S.A.	Ago. 1 1980	Venezuela
54) The Sanwa Bank, Ltd.	Oct. 17 1980	Japón
55) Banco Ganadero, S.A.	Sep. 15 1980	Colombia
56) Banco Do Estado de Sao Paulo, S.A.	Oct. 1 1980	Brasil
57) The Sunitomo Bank, Ltd.	Oct. 27 1980	Japón
58) The Mitsui Bank, Ltd.	Dic. 16 1980	Japón
59) Banco Panameño de la Vivienda	Abr. 9 1980	Panamá
60) Credit Suisse	Abr. 1 1982	Suiza
61) Banco Central, S.A.	Abr. 29 1982	España
62) Banco Río de la Plata (Panamá), S.A.	Feb. 26 1982	Argentina
63) Bank Leumi Le Israel, B.M.	Mar. 13 1980	Israel
64) Banco de Latinoamérica, S.A.	Jun. 15 1982	Multinacional
65) Banco Industrial de Venezuela		
66) Banco Agro-Ganadero de Producción y Desarrollo		

Fuente: Comisión Bancaria Nacional, Panamá.

CUADRO N° 22

LICENCIA INTERNACIONAL	FECHA DE INICIO		PROCEDENCIA
		DE OPERACIONES	
1) Bank of Commerce & Finance Inc.	Nov. 16	1961	Bahamas
2) Banco Alemán Panameño	Ago. 25	1965	Alemania
3) Bank of Investment & Trade Ind.	Oct. 22	1968	Multinacional
4) Swiss Bank Corporation (Overseas), S.A.	Ago. 14	1971	Suiza
5) Banque Nationale de Paris	Abr. 9	1973	Francia
6) El Banco Metropolitano, S.A.	Dic. 14	1973	Uruguay
7) Westong Banking Corporation	May. 1	1974	Suiza
8) Interamericas Bank Corporation, S.A.	May. 2	1974	Bahamas
9) The Bank of Tokyo (Panamá), S.A.	May. 7	1974	Japón
10) Adela International Financing, Co.	Jun. 9	1974	Suiza
11) Security Pacific Bank (Panamá), S.A.	Ago. 1	1974	E.U.A.
12) Banco Promotor del Comercio Latinoamericano	Dic. 3	1974	Alemania
13) First Interamericas Bank, S.A.	Sep. 1	1975	E.U.A.
14) Toronto Dominion Bank (Panamá), S.A.	Sep. 15	1975	Canadá
15) Standard Chartered Bank, Ltd.	Jul. 1	1976	Inglaterra
16) Dibeag Banking Corporation	May. 9	1977	Multinacional
17) Banco Sudameris	Nov. 9	1977	Francia
18) Banco de la Nación Argentina	Dic. 14	1977	Argentina
19) Credit Lyonnais	Ene. 3	1978	Francia
20) Banco del Centro	Mar. 28	1978	Venezuela
21) Banco Andino, S.A.	Jul. 1	1978	Chile
22) Discount Bank (Overseas), Ltd.	Mar. 1	1979	Suiza
23) American Express International Banking Corp.	Ago. 1	1979	E.U.A.
24) Citicorp International Group, S.A.	Oct. 24	1979	E.U.A.
25) Banco Río de la Plata, S.A.	Nov. 17	1979	Argentina
26) Libra International Bank, s.A.	Ene. 2	1980	Multinacional
27) Banco del Pacífico (Panamá) S.A.	Jul. 7	1980	Ecuador
28) Banco Santa Cruz de la Sierra (Panamá), S.A.	Ago. 17	1980	Bolivia
29) Banco Euroamericano, S.A.	Sep. 1	1980	España
30) Towerbank Overseas, Inc.	Sep. 1	1980	Panamá
31) Banco Colombo Americano	Ago. 18	1980	Colombia
32) Banco Popular del Ecuador	Abr. 24	1981	Ecuador
33) Credit Commercial de France	Ene. 22	1981	Francia
34) Societé Generale	Mar. 19	1981	Francia
35) Republic National Bank of New York (Panamá)	Abr. 1	1981	New York
36) Banco Provincial S.A.I.C.A.	Abr. 24	1981	Venezuela
37) Banco Mercantil y Agrícola	May. 12	1981	Venezuela
38) Banque de Paris Et Des Pay Bas	Oct. 14	1981	Francia
39) International Union Bank, S.A.	Nov. 30	1981	Venezuela
40) Mitsubishi Trust and Banking Corp.	Nov. 25	1981	Japón
41) Banco de Occidente (Panamá), S.A.	Nov. 25	1981	Japón
42) Banco de la Provincia de Buenos Aires	Ma. 11	1982	Argentina
43) Centro Banco (Panamá), S.A.	Nov. 9	1982	Panamá

Fuente: Comisión Bancaria Nacional, Panamá.

CUADRO Nº 23

<u>LICENCIA DE REPRESENTACION</u>	<u>FECHA DE INICIO DE OPERACIONES</u>	<u>PROCEDENCIA</u>
1) Banco Español de Crédito	Oct. 25 1966	España
2) Dresner Bank, A.G.	May. 3 1973	Alemania
3) Toronto Dominion Bank	Feb. 11 1976	Canadá
4) Ibero America Bank Aktiengesells- craft	Feb. 14 1977	Alemania
5) Banco Nacional de Cuba	Nov. 17 1977	Cuba
6) The Philadelphia National Bank	Ene. 3 1979	E.U.A.
7) Swiss Bank Corporation	Ene. 8 1979	Suiza
8) The Daiwa Bank, Ltd.	Ene. 8 1980	Japón
9) Banco Regional Sur Medio y Callao	Ene. 18 1980	Perú
10) The Long Term Credit Bank of Japan Ltd.		
11) Security Pacific International Bank	Nov. 1 1980	E.U.A.
12) Bank Hapoalim, B.M.	Ene. 4 1982	Israel
13) The Industrial Bank of Japan, Ltd.	Feb. 4 1982	Japón

Fuente: Comisión Bancaria Nacional, Panamá.

CUADRO N.º 24
BALANCE DE SITUACION DE LOS BANCOS OFICIALES DE LA REPUBLICA DE PANAMA
AÑOS 1980 Y 1981 POR TRIMESTRE
(en millones de dólares)

ACTIVO	1980			1981		
	MARZO	JUNIO	SEPT.	MARZO	JUNIO	SEPT.
I Activos Líquidos	235.2	262.1	288.3	201.5	262.1	293.2
Efectivo	44.5	31.4	35.7	36.5	31.4	50.0
Billetes (dólares)	39.5	26.8	31.3	31.7	26.8	45.7
Moneda Panameña	4.5	4.1	4.0	4.3	4.1	3.9
Moneda Norteamericana	0.5	0.5	0.4	0.5	0.5	0.4
Activos Líquidos Internos 1/	106.1	149.2	150.1	104.9	149.2	157.6
Activos Líquidos Externos 2/	34.5	31.5	102.5	60.1	31.5	55.6
Depósitos en el F.I.I.	17.6	15.9	11.4	15.1	15.9	13.2
Otros	67.0	65.5	91.1	45.0	65.5	72.4
II Cartera Crediticia	547.3	614.9	557.4	522.1	614.9	796.9
Interna	547.3	614.9	564.0	522.1	614.9	795.2
Sector Privado	347.2	374.5	400.4	355.8	374.5	403.6
Sector Público	200.1	240.4	263.6	166.3	240.4	391.6
Externa	0.0	0.0	3.4	0.0	0.0	3.7
III Inversiones en Valores	33.3	37.5	36.5	37.4	37.5	33.1
Internos	7.7	5.2	5.2	7.7	5.2	6.2
Del Gobierno y Ent.Auton.	1.0	1.0	1.0	0.9	1.0	1.0
Otros	6.7	5.2	5.2	6.8	5.2	5.2
Externas	25.6	31.3	30.3	29.7	31.3	26.9
IV Otros Activos 3/	100.2	102.1	107.9	112.5	102.1	101.5
Activo, Total	916.0	1,016.6	1,100.1	979.5	1,016.6	1,226.8

- 1/ Se refiere: Timbres Nacionales, Efecto de Caja, Depósitos en Bancos Locales, Saldos en la Cámara de Compensación y Transacciones Corrientes entre la Casa Matriz con Sucursales y Agencias Locales y otros.
2/ Incluye: Oro, Dinero Extranjero, Depósitos en Bancos en el Exterior y otros.
3/ Se refiere a propiedades usadas por el Banco y Activo Varios.

Fuente: Comisión Bancaria Nacional, Panamá.

CUADRO Nº 25
BALANCE DE SITUACION DE LOS BANCOS OFICIALES DE LA REPUBLICA DE PANAMA
AÑOS 1980 Y 1981, POR TRIMESTRE
(En millones de dólares)

PASIVO	1980			1981		
	MARZO	JUNIO	SEPT.	MARZO	JUNIO	SEPT.
I Depósitos	623.3	768.1	764.7	623.3	768.1	879.4
Internos	557.2	662.4	643.1	557.2	662.4	737.0
Oficiales 1/	199.2	165.7	177.0	199.2	165.7	195.2
De Particulares	272.1	285.0	299.9	272.1	285.0	304.5
A la vista	37.9	36.	36.1	37.9	36.	34.6
A Plazo	130.3	149.3	162.2	130.3	149.3	164.1
De Ahorros	103.9	99.0	101.6	103.9	99.0	105.8
De Bancos	85.9	211.7	166.2	85.9	211.7	237.3
A la Vista	36.7	47.4	59.3	36.7	47.4	62.8
A Plazo	49.2	164.3	106.2	49.2	164.3	174.5
Externos	66.1	105.7	121.6	66.1	105.7	142.4
A la Vista	12.2	13.1	11.7	12.2	13.1	13.3
A Plazo	53.9	92.6	109.9	53.9	92.6	129.1
II Obligaciones 2/	146.9	129.8	212.5	146.9	129.8	210.9
Internas	1.2	1.1	1.1	1.2	1.1	0.0
Externas	116.0	128.7	211.4	116.0	128.7	210.9
III Otros Pasivos 3/	54.5	62.7	64.9	54.5	62.7	76.8
Internos	55.2	62.7	64.9	55.2	62.7	76.8
IV Capital y Reservas	54.1	58.0	58.0	54.1	58.0	59.7
Capital	41.4	41.5	41.5	41.4	41.5	47.5
Reservas	10.5	14.5	16.5	10.5	14.5	12.2
Pasivo y Capital, Total	916.0	1,016.6	1,100.1	916.0	1,016.6	1,226.8

1/ Son Depósitos a la Vista.

2/ Se refiere: A financiamiento recibidos de agencias crediticias y Fondos de Tercero en Administración.

3/ Se refiere: A cheques de Gerencia, Cheques Certificados en Circulación, Transacciones Corrientes entre la Casa Matriz con Sucursales y Agencias, Acreedores, Varios, cargos y créditos diferidos y provisiones particulares.

Fuente: Comisión Bancaria Nacional, Panamá.

PRINCIPALES CUENTAS DEL BALANCE DE SITUACION DEL CENTRO BANCARIO INTERNACIONAL
DE PANAMA: AÑOS 1970 A 1971

DETALLE	1970	1971	1972	1973	1974	1975
ACTIVO, TOTAL	853.6	1,185.2	1,918.9	3,590.8	7,687.2	10,296.0
Activos Líquidos	140.6	189.2	460.5	1,054.1	2,502.3	3,104.0
Internos	74.0	84.8	135.6	123.0	246.7	411.6
Externos	65.8	104.4	332.9	931.1	2,255.6	2,692.4
Cartera Crediticia	665.2	938.3	1,374.4	2,339.8	4,758.1	6,829.5
Internos	419.0	562.9	765.9	1,026.0	1,352.3	1,525.3
Externos	245.4	375.4	608.5	1,313.8	3,405.8	5,304.2
Valores	10.5	11.9	15.4	71.6	124.0	106.5
Otros Activos	37.3	45.8	60.6	125.3	302.8	256.0
PASIVO Y CAPITAL, TOTAL	853.6	1,185.2	1,918.9	3,590.8	7,687.2	10,296.0
Depósitos	752.1	1,029.1	1,710.2	3,260.3	6,818.4	9,382.5
Internos	341.2	426.9	601.8	656.9	795.9	849.6
Externos	410.9	602.2	1,108.4	2,603.4	6,022.5	8,532.9
Obligaciones	24.7	45.5	60.2	73.0	356.2	311.7
Otros Pasivos	42.6	45.4	72.5	127.7	252.6	283.2
Capital y Reserva	34.2	65.2	76.0	129.8	260.0	317.9

285

Nota: A partir del año 1974 se incluye la información de los bancos de Licencia Internacional

Fuente: Comisión Bancaria Nacional, Panamá.

CUADRO N° 26
 PRINCIPALES CUENTAS DEL BALANCE DE SITUACION DEL CENTRO BANCARIO INTERNACIONAL
 DE PANAMA: AÑOS 1970 A 1981

1976	1977	1978	1979	1980(r)	1981(p)
12,703.8	16,533.7	22,166.0	35,414.1	38,439.6	46,359.9
4,589.7	5,862.8	7,320.5	15,013.7	12,444.0	11,840.6
444.0	491.6	516.0	1,207.7	1,246.6	1,605.9
4,145.7	5,371.2	7,304.5	13,806.0	11,197.4	10,234.7
7,679.1	9,958.1	13,504.9	18,939.8	22,956.5	30,579.2
1,628.3	1,765.5	1,843.3	2,133.2	2,530.6	3,146.0
6,050.8	8,192.6	11,661.6	16,806.6	20,425.9	27,433.2
140.9	244.2	206.1	345.0	1,625.7	1,708.3
294.1	518.6	634.5	1,115.6	1,413.4	2,231.8
12,703.8	16,583.7	22,166.0	35,414.1	38,439.6	46,359.9
11,345.2	15,212.2	20,708.2	32,179.6	33,899.2	39,683.1
994.8	1,199.4	1,553.0	1,802.4	2,406.0	3,201.5
10,350.4	14,012.8	19,155.2	30,377.2	31,493.2	35,481.6
768.5	390.3	404.2	1,524.8	2,147.8	2,918.4
286.3	565.5	567.1	1,078.2	1,469.5	2,626.0
303.8	415.7	486.5	631.5	923.1	1,132.4