

GUIA PARA EXPORTAR A PANAMA



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
Colombia



PROEXPORT
COLOMBIA

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	2
1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	5
1.1. Población y geografía	5
1.2. Análisis de la Economía.....	7
1.3. Análisis del Entorno Político	12
2. COMERCIO EXTERIOR	14
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial	14
2.1.1. Evolución de las Importaciones.....	15
2.1.2. Evolución de las Exportaciones.....	17
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia	19
2.2.1. Exportaciones	20
2.2.2. Importaciones	22
3. ACUERDOS COMERCIALES	23
3.1. Acuerdo de Alcance Parcial (APP) entre Colombia y Panamá	23
3.2. Negociaciones Comunidad Andina - Panamá	24
3.3. Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial entre el Mercado	26
3.4. Tratado Comercial entre la República de Panamá y la República Dominicana.....	27
3.5. Acuerdo de Alcance Parcial entre las Repúblicas de Panamá y México	27
3.6. Otras Preferencias Arancelarias Otorgadas	28
3.6.1. Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).....	28
3.6.2. Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea (SGP Plus).....	30
3.6.3. Sistema Generalizado de Preferencias de Japón.....	32
4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES.....	33
4.1. Regulaciones y Normas Ambientales	33
4.2. Tarifas.....	34
4.3. Etiquetado y Mercado	35
4.3.1. Etiquetado.....	35
4.3.2. Mercado.....	36
4.4. Zonas Procesadoras para la Exportación	36
5. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL	38
5.1. Antecedentes y Definiciones.....	38
5.2. Regulación Antimonopolio	38
5.3. Patentes.....	39
5.4. Marcas	40
5.5. Derechos de Copia	42

6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	43
6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	43
6.1. Agentes, Distribuidores y Socios	43
6.2. Franquicias	45
6.3. Licencias y Joint Ventures	45
6.4. Legislación Mercantil	48
6.5. Pasos para establecer una oficina.....	55
6.6. Sistema Tributario.....	61
7. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	63
7.1. Distribución	63
7.2. Técnicas de Mercadeo.....	63
8. ZONA LIBRE DE COLON	65
8.1. Historia.....	65
8.2. Localización	66
8.3. Ventajas Fiscales.....	67
8.4. Régimen Jurídico	68
9. LEY DE INVERSION EXTRANJERA.....	69
9.1. Marco Legal y Condiciones Generales	69
9.2. Control de Cambios y Sistema de Tributación.....	72
9.3. Autoridad de la Región Interoceánica - ARI.....	72
9.3.1. Beneficios y Ventajas	72
9.3.2. Incentivos a la Inversión.....	73
10. LEGISLACION LABORAL.....	74
10.1. Horas Laborables y Salarios.....	75
10.1.1. Jornada de trabajo.....	77
10.1.2. Salario Mínimo	78
10.2. Leyes para Trabajadores Extranjeros.....	78
10.3. Seguro Social y Riesgos Profesionales	79
10.4. Higiene y Seguridad en el Trabajo.....	80
10.5. Causas de Terminación de las Relaciones de Trabajo.....	81
11. FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS EXTRANJEROS.....	83
11.1. Sector Bancario	83
11.2. Disponibilidad general de financiamiento.....	83
12. LOGISTICA Y TRANSPORTE	84
12.1. Acceso Marítimo	85
12.2. Acceso Aéreo	86
12.3. Otros aspectos importantes para el manejo logístico en destino	87
13. CULTURA DE NEGOCIOS.....	89
13.1. Ética de Negocios.....	89
13.2. El Género (sexo).....	89
13.3. Reuniones.....	89
13.4. El Vestir	89
13.5. Ejemplos de proceder incorrecto	90
13.6. Ejemplos de proceder correcto	90
13.7. Costumbres	90

14. VIAJES DE NEGOCIOS	91
14.1. Comunicaciones	91
14.2. Correo	91
14.3. Horarios	91
14.4. Días Festivos	92
14.5. Moneda.....	92
15. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS	93
16. OFICINAS COMERCIALES Y EMBAJADAS.....	95
16.1. Embajada de Panamá en Colombia	95
16.2. Embajada de Colombia en Panamá	95
16.3. Oficina de Proexport en Costa Rica.....	95
17. FUENTES.....	96
17.1. Fuentes Disponibles en Internet	96

Tabla 1. Participación de la Población en las principales ciudades.	5
Tabla 2. Distribución de la población según rangos de edad.....	6
Tabla 3. Distribución de la población según el ingreso	6
Tabla 4. Principales Indicadores Macroeconómicos de Panamá	12
Tabla 5. Balanza Comercial de Panamá	14
Tabla 6. Principales productos importados por Panamá.....	15
Tabla 7. Principales productos exportados por Panamá.....	17
Tabla 8. Balanza Bilateral Colombo – panameña.	19
Tabla 9. Principales productos No Tradicionales exportados a Panamá.....	21
Tabla 10. Resumen de los principales Acuerdos Comerciales de Panamá	23
Tabla 11. Beneficiarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe	29
Tabla 12. Días Festivos	92

Gráfica 1. Balanza Comercial de Panamá.....	14
Gráfica 2. Principales Socios Proveedores de las importaciones	16
Gráfica 3. Principales Socios Destino de las exportaciones.....	18
Gráfica 4. Balanza Comercial Colombo – panameña.....	19
Gráfica 5. Ubicación geográfica de la Zona Libre de Colón	67

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Población y geografía ¹

Geografía

Panamá limita con Costa Rica al oeste y con Colombia al este. La forma arqueada de Panamá refleja muy bien sus funciones de puente entre dos continentes y canal entre dos océanos. Su punto mas delgado cuenta con una longitud de 50 km, tiene una costa en el Atlántico de 1.160 km. y de 1.690 km. en el Pacífico. El famoso Canal de Panamá tiene una longitud de 80km y divide el país en dos regiones: Occidental y oriental.

Hay muchas islas cerca de la costa panameña, siendo los archipiélagos más grandes San Blas y Bocas del Toro en el mar Caribe. Panamá posee dos cadenas montañosas que la atraviesan, donde el pico más alto es el volcán Barú con 3.475 mts.

Población

La población panameña ascendió en 2005 a 3.228.186 habitantes, esta compuesta en un 50,45% por hombres y en un 49,55% por mujeres. El 70% de la población es mestiza, el 14% son indios, el 10% de blancos y el 6% restante son amerindios. La mayoría habita en las zonas urbanas del país, mientras que el 42,4% vive en el campo. Están distribuidos en las principales ciudades de la siguiente manera:

Tabla 1. Participación de la Población en las principales ciudades.

Ciudad	Participación
Panamá	48,89%
Chiriquí	12,98%
Veraguas	7,36%
Colón	7,19%
Coclé	7,13%

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda de Panamá (2000)

Como se puede observar la mayor parte de la población que vive en las zonas urbanas vive en Ciudad de Panamá. Con relación a la distribución de la población, según rangos de edad se puede observar lo siguiente:

¹ Fuente: CIA, Nacional Trade Data Bank, Naciones Unidas. Tomado el 12/12/06.

Tabla 2. Distribución de la población según rangos de edad

Grupo de edad	Porcentaje
0 a 4 años	10,55
5 a 9 años	10,54
10 a 14 años	10,21
15 a 19 años	9,51
20 a 24 años	8,92
25 a 29 años	8,76
30 a 34 años	8,08
35 a 39 años	7,12
40 a 44 años	5,96
45 a 49 años	4,93
50 a 54 años	4,04
55 a 59 años	3,28
60 a 64 años	2,56
65 y más años	5,54

Fuente: CEPAL (Boletín Demográfico N°63)

Respecto a las condiciones de vida de la población, el salario mínimo que reciben los trabajadores que es de US\$ 128 por mes y el 93% tiene servicio de agua potable y el ingreso se distribuye entre la población de la siguiente manera:

Tabla 3. Distribución de la población según el ingreso

Grupo poblacional	Valor del ingreso total*
20% más pobre	3,6%
20% más rico	52,8%

*Promedio 1987-1998

Fuente: Naciones Unidas

Como se puede observar, el ingreso no está distribuido equitativamente entre toda la población, ya que el 20% de la población más rica recibe más de la mitad del ingreso total.

Idioma y religión

La lengua oficial es el español, pero debido a la influencia de los Estados Unidos y la naturaleza internacional de la zona del canal, el inglés es la segunda lengua de muchos panameños. La mayoría de los indígenas mantienen sus dialectos. En Panamá la religión predominante es la Católica Romana, sin embargo hay minorías importantes de musulmanes y protestantes, y también se encuentran algunos judíos e hindúes.

1.2. Análisis de la Economía ²

El crecimiento estimado del Producto Interno Bruto para el año 2005 fue de 6.4%, lo que constituye el tercer año consecutivo de fuerte expansión económica. El crecimiento durante este período contrasta con el estancamiento de la economía durante el período 1999-2003, cuando se observó un crecimiento promedio anual de 3.0%, menor que la tendencia histórica. Este relativo estancamiento fue producto del impacto de la crisis suramericana, además de un entorno interno desfavorable, con poco dinamismo.

A partir de mediados del 2003 la economía se reactivó, tanto en su componente interno como debido a un entorno externo favorable, con un aumento de más del 14% en las exportaciones. El alto crecimiento del gasto interno durante el 2005 estuvo financiado por mayores ingresos externos (aumentos en los ingresos del Canal de Panamá, otras Exportaciones, además de contribuciones de parte de las empresas portuarias y de la Zona Libre de Colón), lo cual implica una contribución neta a la economía que indujo un aumento del circulante. Pero el resultado durante el 2005 sobrepasó las expectativas, por lo que se perfila una tendencia de alto crecimiento, hacia el futuro inmediato, proyectándose un aumento en la actividad para el 2006 de entre 6.0% a 6.5%.

Es importante destacar que durante el 2005 se registraron otros elementos relevantes, uno de ellos fue la implementación de varias reformas financieras, tanto tributaria como en el Sistema de Seguridad Social, que indujeron reacciones, conflictos e incluso una huelga de un mes que paralizó la construcción y la educación. A su vez, el país experimentó un aumento en los precios del petróleo, con incidencia en otros precios como el de la energía. Sin embargo, el dinamismo de la economía fue tal que pudo superar estas dificultades y mantener un alto ritmo de crecimiento.

El crecimiento experimentado durante el último año tiene una característica propia, el mismo proviene tanto de factores de demanda como de oferta, a su vez, es una mezcla de factores externos e internos. Durante años anteriores, el crecimiento económico estuvo determinado por factores de demanda, generalmente provenientes desde el exterior. Actualmente la expansión proviene de una nueva plataforma de crecimiento, lo que indica que la economía tiene en sí factores con dinamismo propio, creados en gran parte internamente y además, producto de un mejor nivel de confianza de parte de los inversionistas.

Se observa una dinámica autónoma de ciertos sectores que han creado mercados o ampliado su oferta de productos no tradicionales. Destaca en este aspecto el turismo de jubilados extranjeros y de viviendas de playa, también para extranjeros; ejemplos de este nuevo tipo de turismo lo apreciamos en la ciudad de Boquete (La

² Fuente: Informe Económico Anual - 2005, Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá. Tomado el 23/12/06.

Escondida) y en la provincia de Bocas del Toro, entre otros. También hay que mencionar la oferta de grandes edificios de lujo que se están vendiendo en el exterior, lo cual constituye un nuevo mercado. Otra innovación ha sido la expansión de exportaciones de frutas como: melón, piña, sandía, además de tubérculos y hortalizas (zapallo, yuca, ñame y otoo).

Otro ejemplo de ampliación de actividades es la nueva intermediación financiera de la Banca, desde y hacia Centro América --- en muchos casos por intermedio de bancos de la región. A su vez, la expansión de la línea aérea COPA, que continúa aumentando su oferta de servicios hacia la Región Latinoamérica. En menor escala está la expansión reciente de casinos de lujo, también producto de una nueva oferta de servicios. Por último, los ingresos externos del Canal de Panamá aumentaron casi 20% debido al aumento en el peaje --- una iniciativa interna para obtener mayores recursos de nuestra posición geográfica.

En lo interno, también hay un efecto de oferta en la expansión de centros comerciales, que completan un proceso que empezó hace pocos años, incluyendo centros comerciales en el interior de la República. De igual manera, se observa la expansión de la oferta barata de servicios de telecomunicaciones, tanto internas como hacia el exterior, producto de la competencia. El crecimiento de este sector, superior al 15%, refleja el crecimiento en las llamadas de la telefonía celular, donde han bajado los precios con las populares ofertas que triplican el tiempo, además de la expansión de servicios de centros de llamadas (Call Centers), y por último, las llamadas al exterior --- producto de la competencia al abrirse el mercado. A su vez, la gran expansión de la construcción esta respaldada e impulsada por un crecimiento de alrededor del 20% en el crédito a hipotecas y construcción, aprovechando el exceso de liquidez en la región --- una manifestación de la capacidad de intermediación de la banca panameña. El segundo elemento, más tradicional, es la expansión de ciertos sectores resultado del aumento de la demanda externa. En particular el fuerte crecimiento de la Zona Libre de Colón, que está recuperando sus niveles de años anteriores, en gran parte producto del aumento de la demanda proveniente de países productores de petróleo (Ecuador, Venezuela, Colombia), así como del alto crecimiento de la Región Latinoamericana --- impulsada por mejores precios de las materias primas. La expansión de los puertos continúa su ritmo de crecimiento, alrededor del 12%, mientras que la actividad de carga en el ferrocarril se duplicó, reflejando el crecimiento del comercio internacional impulsado por el crecimiento de China. A su vez, durante el año se observó un fuerte crecimiento del turismo, cercano al 20%, lo cual refleja una demanda creciente por Panamá, como un atractivo turístico. Por otra parte, hay productos de origen agrícola y no agrícola cuyo aumento está determinado por la demanda externa, reflejado en mayores precios, como el café y el azúcar, así como la exportación de desechos de metales (aluminio y hierro) que mantiene los altos niveles alcanzados en años anteriores, superiores a los B/.25.0 millones.

En cuanto a la demanda interna, los factores predominantes fueron la expansión de la construcción y de la actividad comercial. La demanda por construcción ha sido impresionante, el valor de los permisos de construcción se duplicó, llegando a alcanzar más de B/.900.0 millones, aunque mucho de este valor se concentra en grandes edificios, que recién empiezan a construirse.

Es importante señalar que, durante el 2005 se esperaba una menor actividad en la construcción después del auge experimentado durante el 2004, sin embargo, esto no se dio, a pesar de la huelga que paralizó la actividad durante el mes de junio. No obstante, el crecimiento efectivo del sector fue bajo. La expansión del comercio, en particular en la venta de autos, mantuvo su alto crecimiento el cual alcanzó casi un 20% durante el año, respaldado por un crecimiento en el crédito al consumo, el cual creció casi 15% durante el año.

Evolución de variables macroeconómicas.

Empleo.

El alto crecimiento económico experimentado, tanto en el año 2004 como en el 2005, impulsado en parte por sectores intensivos en mano de obra, como la construcción, los hoteles y el comercio, han originado un alto crecimiento en el empleo y un robusto mercado laboral. En efecto, la población ocupada total (incluyendo a la población indígena) aumentó en 60,000 personas durante el 2005, (un 5% de crecimiento), mientras que la población empleada aumentó en 30,000 personas (un 4.0% de crecimiento). A su vez, la tasa de desocupación abierta disminuyó dos puntos porcentuales, de 9.2% durante el 2004 a 7.2% en el 2005.

Inflación.

La inflación durante el año, medida por el Índice de Precios al Consumidor (IPC ciudad de Panamá y San Miguelito), fue del 3.3%, registrándose además un 4.8% de aumento en los alimentos. A su vez, la inflación medida a través de la Canasta Básica de Alimentos alcanzó el 4.8%. Ambos niveles son relativamente alto para Panamá, cuando en los últimos años la inflación era menor al uno por ciento. El aumento en el nivel de precios tuvo dos orígenes. El primero debido a problemas en la oferta de productos alimenticios, tanto debido a la reducción de la oferta por razones climáticas (lluvias que afectaron la producción de lechuga por ejemplo), así como por razones fito-sanitarias (el ácaro redujo la producción del arroz), que inicialmente no fueron compensadas con importaciones. A su vez, por el aumento en el precio del petróleo a nivel internacional que se trasladó a aumentos en el combustible y en la electricidad. Este segundo factor fue compensado en parte por subsidios del gobierno que mantuvieron los precios (como en el transporte urbano) o redujeron el aumento de precio en el mismo (en electricidad y combustible). Se hace notar que desde fines de año 2005 se observa una desaceleración en el incremento de los precios de productos alimenticios, siendo la perspectiva inflacionaria para el 2006 favorable. En efecto, el costo de la canasta básica de

enero 2005 a enero 2006 creció 3.7%, con una baja de un punto porcentual durante el mes de enero del 2006. También se espera que los problemas del precio del petróleo que sucedieron en el 2005 sean de menor escala.

Exportaciones y Balanza de Pagos.

Las exportaciones netas totales crecieron 14.3%, las de bienes 10.2% y las de servicios 15.4%, manteniendo el dinamismo de los últimos años. Destaca el crecimiento en las exportaciones de productos agropecuarios no tradicionales mencionados previamente, como las frutas que, excluyendo el banano, crecieron 67.6%, en otros productos se experimentó un aumento de precios y demanda externa, como es el caso del café y azúcar, productos de hortalizas, así como los desechos de hierro (scraps) que mantiene un nivel alrededor de los B/.25.0 millones. Sin embargo, continúa la declinación de las exportaciones de banano, durante el año también bajaron las exportaciones de productos marinos. En cuanto a la exportación de servicios destacan los crecimientos de sectores importantes, como el Canal de Panamá, la Zona Libre de Colón, el Turismo y Otros Servicios, cercanos a un 20% durante el año, y de los puertos en aproximadamente un 15%, aunque bajó el nivel de exportaciones de la Banca.

La Balanza de Pagos mostró movimientos favorables, primero, el déficit en Cuenta Corriente fue B/.817.7, lo cual representó una disminución de B/.309.6 millones. Esta disminución es producto, en gran parte, de la evolución de la Zona Libre de Colón que, aunque aumentó sus exportaciones bajó sus importaciones. A su vez, las inversiones directas mejoraron, en particular las inversiones fuera de la Banca las cuales aumentaron en casi B/.100.0 millones.

Finanzas Públicas.

El año 2005 presentó un fortalecimiento de las finanzas públicas en varios frentes. Primero, se aprobaron las reformas al Sistema Tributario y a la Caja del Seguro Social, como se discute en el Anexo No. 2. Además, hubo un fuerte aumento de ingresos, tanto como reflejo del crecimiento económico, como por mayor contribución de las empresas eléctricas entre otras. Destaca un presupuesto realista, con un impresionante programa de inversiones de más de B/. 800.0 millones, el doble de años anteriores, que se discute en detalle y por programa en el Anexo No. 3. Lo esencial del manejo de las finanzas públicas durante el año 2005, fue un fuerte aumento de los ingresos, con un bajo incremento en los gastos. Esto a pesar de que la presente administración tuvo que absorber pagos extras provenientes de deuda flotante previa (un gran componente no registrada, ver que incrementaron el déficit en más de B/.250 millones. El eficiente manejo fiscal y financiero, permitió una reducción de la relación registrada déficit/PIB de 4.9% en el 2004 a 3.2% en el 2005 y sólo 2.5% si se excluye el evento extraordinario del refinanciamiento de la deuda. A su vez el ahorro corriente pasó de menos 1.5% del PIB a 0.2% positivo. Este manejo ha permitido cumplir las metas de la estrategia económica en el pilar de las finanzas públicas.

Ejecución de la Política Económica.

El gobierno continuó con la ejecución de su política económica en sus varios componentes o pilares, basada en una Visión Estratégica, (publicado en el Informe Económico del año 2004). Un detalle de la misma y su ejecución se presenta en el Anexo No.1 “Carta de Política Pública” El principal componente fue la solución de los problemas coyunturales y estructurales de las finanzas públicas. Esto se logró con un manejo fiscal responsable que permitió sanear las cuentas fiscales y bajar el déficit y subir el ahorro, también mediante la reforma fiscal y la reforma de la Caja de Seguro Social (que se comenta en el Anexo No. 2). Esta última reforma, lograda a través de un consenso nacional, introduce el sistema de cuentas individuales y resuelve a largo plazo el problema de recurrente déficit actuariales. Por último, se reestructuró la deuda externa, una operación que se hizo en Noviembre y Enero (Ver Anexo sobre Gestión Fiscal), reduciendo los compromisos de amortización para los próximos 6 años y mejorando el perfil de la deuda. . Estos elementos ponen a las finanzas públicas en una posición sólida a mediano y largo plazo. En efecto al calcular la deuda pública neta y consolidada, la misma es de sólo 45.4% del PIB para el total y 39.9% para la externa, un nivel similar a la de otros países con calificación similar

Crecimiento Económico Sectorial

En el 2005, el crecimiento real se concentra en el Sector Secundario y de Infraestructura y el de Servicios Comerciales y Financieros, los que crecen 6.6% y 8.5% respectivamente. Estos sectores, que a su vez representan más del 70% del PIB, también han sido los sectores dinámicos en años anteriores. Pero este año el Sector Primario y el de Servicios Gubernamentales y Personales tienen bajo crecimiento.

Destaca un crecimiento, superior al 10% en Puertos, Telecomunicaciones, Zona Libre de Colón, Transporte terrestre, Hoteles y Restaurantes y la Intermediación Financiera y bancaria. Sin embargo, además hay un bajo crecimiento o caída en el sector de Minas-Canteras y la Construcción, particularmente por la huelga, así como por el Sector de Servicios Gubernamentales que está en proceso de ajuste. Por otro lado, aún sectores como la Agricultura (si se excluye el banano), el Comercio al por Mayor y Menor, y las Actividades Inmobiliarias (Propiedad de Vivienda) crecer alrededor del 5%, que es superior a su tendencia histórica de crecimiento.

Tabla 4. Principales Indicadores Macroeconómicos de Panamá

Indicadores	2003	2004	2005
PIB. (US\$ millones)	12.682	13.733	15.466
PIB. Crecimiento (%)	4,3	6,2	6,4
PIB percapita	4.070	4.329	
Inflación (%)	1,4	4791	3,3
Desempleo (%)	10,9	9,2	7,2
Tipo de Cambio Dólar/Balboa	1	1	1
Tipo de Cambio Bilateral Peso/Balboa	2.877,79	2.626,22	2.320,77

Fuente: Informe Económico Anual - 2005, Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá, Dirección de Estadística y Censo

1.3. Análisis del Entorno Político

Panamá tiene un sistema de tres ramas independientes: ejecutiva, legislativa y judicial. A continuación una breve descripción de cómo funcionan:

- El Sistema Ejecutivo está conformado por el Presidente y dos vicepresidentes (elegidos por voto popular directo para un período de cinco años) y un gabinete de 12 ministros.
- El Sistema Legislativo esta compuesto por la Asamblea Legislativa, que es su máximo organismo y cuenta con 72 miembros elegidos por un período de cinco años.
- El Sistema Judicial tiene como máxima autoridad la Corte Suprema de Justicia, compuesta por nueve magistrados nombrados por el Gabinete y aprobados por la Asamblea Legislativa por un término de diez años, Cinco Tribunales Superiores de Distrito Judicial con 19 magistrados y juzgados de circuito y municipales.

Las provincias se dividen en 67 distritos y 510 corregimientos. Están encabezadas por un gobernador, nombrado por el Presidente y un Consejo Municipal integrado por los delegados de los corregimientos.

Sistema Legal

- Basado en la Ley Civil
- Constitución Política adoptada el 11 de octubre de 1972, reformada en abril de 1983 y 1994.

Ramas del Gobierno

- La Ejecutiva (Presidente)
- Legislativa (Congreso unicameral Asamblea Legislativa de 72 escaños, cuyos miembros son elegidos por voto popular para un período de cinco años)
- Judicial (Corte Suprema de Justicia)

Divisiones Administrativas

Panamá tiene nueve (9) provincias y dos (2) comarcas: Bocas del Toro, Chiriquí, Coclé, Colón, Darién, Herrera, Los Santos, Ngobe-Bugle, Panamá, San Blas y Veraguas.

Sufragio

- Todos los mayores de 18 años de edad.
- Universal y obligatorio.

Partidos Políticos

- Arnulfista
- Democrático Cristiano
- Renovación Cívica
- Cambio Democrático
- Revolucionario Democrático
- Nacional Liberal
- Movimiento Renovación Nacional
- Movimiento Republicano Liberal Nacionalista
- Partido Solidaridad

Elecciones

El Presidente y dos Vicepresidente son elegidos por voto popular por el término de cinco (5) años, (próximas elecciones en mayo de 2009).

2. COMERCIO EXTERIOR

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial³

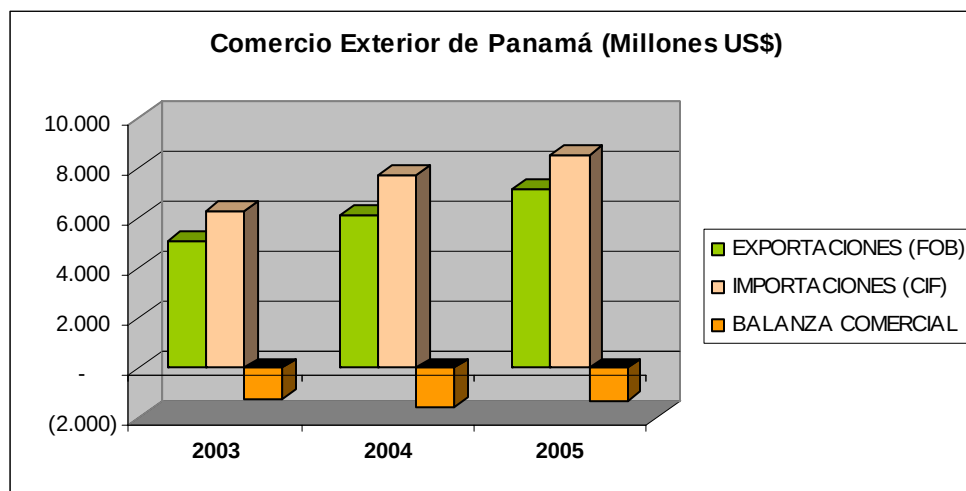
La balanza comercial panameña presentó en el período 2003 - 2005 una tendencia deficitaria variable, al pasar de US\$ 1.202 millones en 2003 a US\$ 1.385 millones en el último año que representó un crecimiento del déficit en un promedio anual del 5,58%. Sin embargo en 2005, el déficit disminuyó en un 5,58% con respecto al anterior, motivado en un mayor crecimiento de las exportaciones frente a las importaciones.

Tabla 5. Balanza Comercial de Panamá

COMERCIO EXTERIOR	Millones US\$ 2003	Millones US\$ 2004	Millones US\$ 2005
EXPORTACIONES (FOB)	5.072	6.133	7.188
IMPORTACIONES (CIF)	6.274	7.722	8.546
BALANZA COMERCIAL	(1.202)	(1.588)	(1.358)

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá. Estadísticas Económicas 2005.

Gráfica 1. Balanza Comercial de Panamá



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá. Estadísticas Económicas 2005.

³ Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá. Estadísticas Económicas 2005. Tomado el 10/08/06 (cifras preliminares).

2.1.1. Evolución de las Importaciones

Las importaciones panameñas crecieron en un 16,23% promedio anual en el período 2003-2005, al pasar de US\$ 6.274 millones a US\$ 8546 millones en 2005. En el último año el crecimiento de las importaciones fue de 10,7% con respecto al año 2004.

Según las últimas estadísticas disponibles por productos, en el año 2005 los principales productos importados fueron:

Tabla 6. Principales productos importados por Panamá

Posición	Producto	US\$ (CIF) 2004	US\$ (CIF) 2005	PART.(%) 2005
27101921	CARBURANTES TIPO DIESEL PARA VEHICULOS AUTOMOVILES.	216.399.323	297.158.985	3,48
27101112	GASOLINA SIN PLOMO DE CALIDAD SUPERIOR A 87 OCTANOS, PERO INFERIOR O IGUAL A 91 OCTANOS.	95.365.777	136.484.400	1,60
27101114	GASOLINA SIN PLOMO DE AVIACION.	73.618.717	111.261.356	1,30
30049099	LOS DEMAS MEDICAMENTOS, (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 O 30.06), CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR.	84.359.692	100.315.322	1,17
27101113	GASOLINA SIN PLOMO DE CALIDAD SUPERIOR A 91 OCTANOS.	47.831.045	70.884.423	0,83
87032392	VEHICULOS CON MOTOR DE EMBOLO (PISTON) ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1,500 CENTIMETROS CUBICOS PERO INFERIOR O IGUAL A 3,000 CENTIMETROS CUBICOS CUANDO SU VALOR CIF EXCEDA DE B/5,001.00 SIN PASAR DE B/12,000.00.	49.105.495	61.330.529	0,72
27111300	GAS BUTANO, LICUADO.	45.768.348	51.101.141	0,60
85178000	LOS DEMAS APARATOS ELECTRICOS PARA TELEFONIA Y TELEGRAFIA.	24.923.333	44.001.310	0,51
10059090	MAIZ SIN PREPARAR NI MOLER.	40.062.919	39.994.773	0,47
72142010	BARRAS Y VARILLAS DEFORMADAS (CORRUGADAS), PARA REFORZAR CONCRETO (HORMIGON) DE HIERRO O ACERO.	46.226.424	37.150.653	0,43
	SUBTOTAL	723.661.073	949.682.892	11,11
	OTROS PRODUCTOS	6.998.038.927	7.596.117.108	88,89
	TOTAL IMPORTACIONES	7.721.700.000	8.545.800.000	100,00

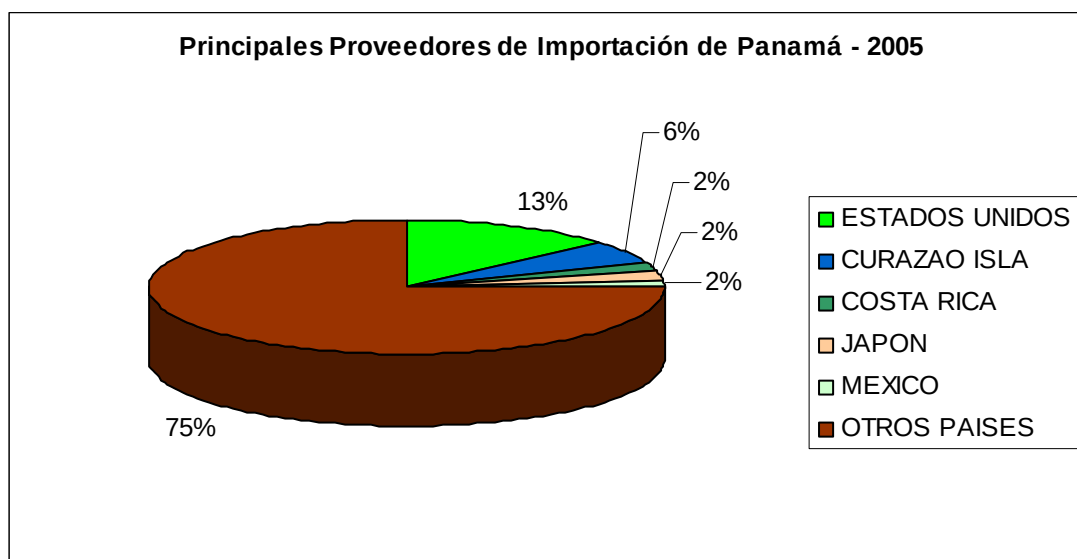
Fuente: Dirección de Estadística y Censo de Panamá. - Sistema de Consulta de Estadísticas de Comercio Exterior.
Tomado el 10/08/06 (cifras preliminares)

Los productos importados que presentaron los mejores comportamientos fueron: carburantes tipo diesel para automóviles (3,48%), gasolina sin plomo de calidad superior a 87 octanos, pero inferior o igual a 91 octanos (1,6%), gasolina sin plomo de aviación (1,3%), los demás medicamentos para venta al por menor (1,17%) y gasolina sin plomo de calidad superior a 91 octanos (0,83%), entre otros. Los diez principales productos representan el 11,11% del total importado.

Principales Socios de Importación

Estados Unidos es el principal proveedor de las importaciones panameñas con una participación de 13,23%, seguido por Curazao (5,56%), Costa Rica (2,28%), Japón (2,20%), México (1,80%), Colombia (1,68%), Brasil (1,49), Corea del Sur (1,20), China (1,16%) y Guatemala (0,98%). Los 10 principales socios proveen el 31,58% del total importado.

Gráfica 2. Principales Socios Proveedores de las importaciones



Fuente: Dirección de Estadística y Censo de Panamá. - Sistema de Consulta de Estadísticas de Comercio Exterior.
Tomado el 10/08/06 (cifras preliminares)

2.1.2. Evolución de las Exportaciones

Durante el período 2003 -2005, las exportaciones totales han presentado una tendencia al aumento, registrando un crecimiento promedio anual de 18,88%, al pasar de US\$ 5.071 millones en 2003 a US\$ 7.188 en el último año. Durante 2005, las exportaciones crecieron 17,2% frente al año anterior.

Según las últimas estadísticas disponibles por productos, en el año 2005 los principales productos exportados fueron:

Tabla 7. Principales productos exportados por Panamá

Posición	Producto	US\$ (FOB) 2004	US\$ (FOB) 2005	PART.(%) 2005
03041090	FILETE Y CARNES DE PESCADO (INCLUSO PICADA), FRESCAS O REFRIGERADAS, EXCEPTO BACALAO EN FILETE.	91.001.616	101.740.323	1,42
08030021	BANANAS FRESCAS.	108.470.710	96.515.264	1,34
03034200	ATUNES DE ALETA AMARILLA (RABILES) (THUNNUS ALBACARES), CONGELADOS, EXCEPTO LOS HIGADOS, HUEVAS Y LECHAS.	119.738.436	85.771.914	1,19
08071900	MELONES FRESCOS.	49.178.000	79.878.015	1,11
03021900	LOS DEMAS SALMONIDOS, FRESCOS O REFRIGERADOS, EXCEPTO LOS HIGADOS, HUEVAS Y LECHAS.	69.988.163	77.143.741	1,07
03061300	CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMAS DECAPODOS NATANTIA, CONGELADOS.	53.824.422	57.180.235	0,80
08071100	SANDIAS FRESCAS.	21.745.660	38.141.046	0,53
17011100	AZUCAR DE CAÑA EN BRUTO SIN ADICION DE AROMATIZANTES NI COLORANTES.	10.359.493	23.679.378	0,33
03055900	PESCADOS SECOS, INCLUSO SALADOS, SIN AHUMAR, EXCEPTO BACALAO.	26.128.304	22.364.501	0,31
01021090	ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA, REPRODUCTORES DE RAZA PURA, EXCEPTO BUFALOS.	13.241.797	21.202.185	0,29
	SUBTOTAL	563.676.601	603.616.602	8,40
	OTROS PRODUCTOS	5.569.723.399	6.584.183.398	91,60
	TOTAL EXPORTACIONES	6.133.400.000	7.187.800.000	100,00

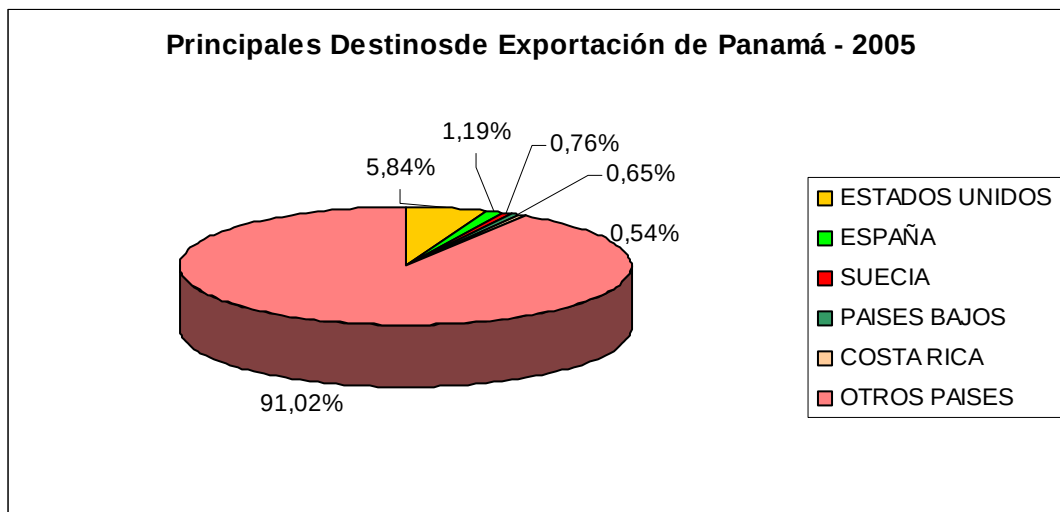
Fuente: Dirección de Estadística y Censo de Panamá. - Sistema de Consulta de Estadísticas de Comercio Exterior.
Tomado el 10/08/06 (cifras preliminares).

Entre los principales productos exportados por República de Panamá en 2005, encontramos: filete y carnes de pescado frescas o refrigeradas (1,42%); bananas frescas (1,34%); Atunes (1,19%); melones frescos (1,11%) y los demás salmónidos, frescos o refrigerados (1,07), entre otros. Los diez principales productos representan el 8,40% del total exportado.

Principales socios de Exportación

En cuanto a los socios comerciales de exportación, se encuentran: Estados Unidos en primer lugar (5,846%), seguido por España (1,19%); Suecia (0,76%); Holanda (0,65%); Costa Rica (0,54%), Bélgica (0,35%); Guatemala (0,30%); Nicaragua (0,30%); China (0,28%) y Reino Unido (0,26%). Los diez principales socios son el destino del 10,45% de las exportaciones.

Gráfica 3. Principales Socios Destino de las exportaciones.



Fuente: Dirección de Estadística y Censo de Panamá. - Sistema de Consulta de Estadísticas de Comercio Exterior.
Tomado el 10/08/06 (cifras preliminares).

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁴

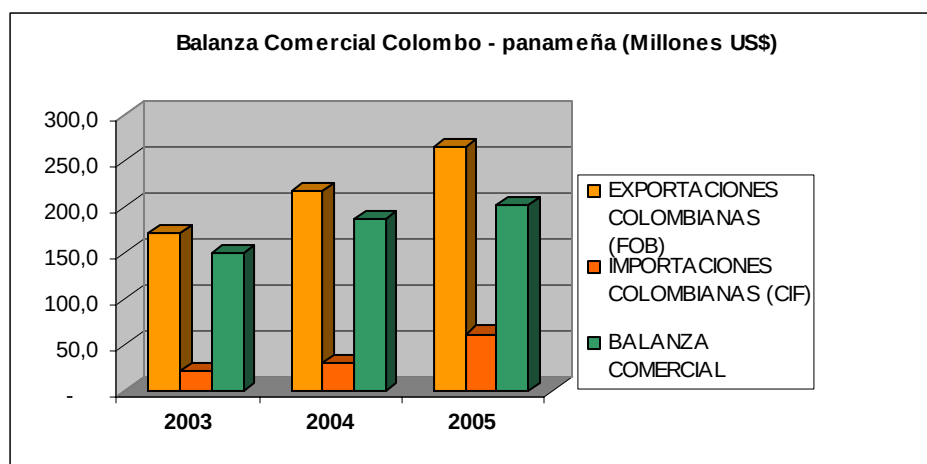
Tabla 8. Balanza Bilateral Colombo – panameña.

COMERCIO BILATERAL	US\$ Millones 2003	US\$ Millones 2004	US\$ Millones 2005
EXPORTACIONES COLOMBIANAS (FOB)	172,4	216,5	264,1
IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF)	21,6	30,2	62,5
BALANZA COMERCIAL	150,8	186,3	201,6

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

La balanza bilateral entre Colombia y Panamá registró superávit a favor de Colombia durante los tres años de análisis, al pasar de US\$ 150,8 millones en 2003 a US\$ 201,6 millones en 2005 para un crecimiento promedio anual del 15,07%. En el último año el crecimiento fue del 8,2% con respecto al 2004.

Gráfica 4. Balanza Comercial Colombo – panameña



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

⁴ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 10/08/06.

2.2.1. Exportaciones

Las exportaciones totales de Colombia hacia Panamá presentaron un crecimiento promedio anual de 23,59% en el período 2003-2005, al pasar de US\$ 172,3 millones en el primer año a US\$ 264,1 millones en 2005. Durante el último año, las exportaciones totales colombianas hacia Panamá crecieron en un 22% frente al año anterior.

Las exportaciones tradicionales tuvieron un crecimiento de 164,41% durante el periodo 2003-2005, al pasar de un monto exportado de US\$ 11,7 millones en 2003 a US\$ 79 millones en el último año. Para el año 2005, estas exportaciones crecieron considerablemente (170,5%), en comparación al año anterior. Las ventas de productos tradicionales representan el 30% de las exportaciones totales.

Por su parte las exportaciones no tradicionales presentaron un crecimiento promedio anual de 7,01% durante los tres años analizados al pasar de US\$ 160,6 millones en 2003 a US\$ 185 millones en el último año. En 2005, presentaron un leve decrecimiento frente al año anterior registrando equivalente a 1,2%. Las exportaciones de productos no tradicionales concentran el 70% de las exportaciones totales.

A continuación podremos observar una tabla con los 10 principales productos no tradicionales exportados de Colombia a Panamá:

Tabla 9. Principales productos No Tradicionales exportados a Panamá

Posición	Producto	US\$ (FOB) 2005	Part. (%) 2005
3004902900	DMS D DMS (MEDICAMENTOS)	9.732.714	5,26
7210490000	LOS DEMAS PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, CINCADOS DE OTRO MODO	6.320.352	3,42
4901999000	Los demás libros, folletos e impresos similares.	6.109.128	3,30
6204620000	PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y "SHORTS" DE DE ALGODÉN, PARA MUJERES O NIÑAS	5.521.187	2,98
3105200000	ABONOS MINERALES O QUIMICOS CON LOS TRES ELEMENTOS FERTILIZANTES: NITROGENO, FOSFORO Y POTASIO	5.026.207	2,72
6203420000	PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y "SHORTS" DE ALGODÉN, PARA HOMBRES O NIÑOS	4.764.253	2,57
3808201000	FUNGICIDAS PRESENTADOS EN FORMAS O EN ENVASES PARA LA VENTA AL POR MENOR O EN ARTICULOS	4.506.703	2,44
3808309000	DMS INSECTICIDAS, RATICIDAS, ETC. Y REG DEL CREC DE LAS PLANTAS.	3.819.275	2,06
7210709000	LOS DEMAS PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 mm., CHAPADOS O REVESTIDOS	3.612.718	1,95
3903190000	DEMAS POLIESTIRENO	3.499.077	1,89
	SUBTOTAL	52.911.613,82	28,59
	OTROS PRODUCTOS	132.157.780	71,41
	TOTAL EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	185.069.394	100,00
	TOTAL EXPORTACIONES	264.139.845	

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE.

Entre los principales productos no tradicionales exportados por Colombia hacia Panamá, los más representativos, son los siguientes: los demás de los demás de demás medicamentos para uso humano, dosificados o acondicionados para la venta por menor (5,26%), los demás productos laminados planos de hierro o acero sin alear (3,42%), los demás de demás libros, folletos e impresos similares (3,30%), pantalones de algodón para mujeres o niñas (2,98%) y abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio (2,72%), entre otros. Los diez principales productos exportados representaron el 28,59% del total de productos no tradicionales exportados por Colombia a Panamá en el 2005.

2.2.2. Importaciones

Las importaciones provenientes de Panamá tuvieron un comportamiento creciente durante el periodo 2003-2005, con un crecimiento promedio anual de 79,11%, pasando de US\$ 21,5 millones en 2003 a US\$ 62,5 millones en 2005. En éste último año, aumentaron el 107,1% con respecto al 2004.

3. ACUERDOS COMERCIALES ⁵

Panamá no ha suscrito ningún acuerdo comercial que provea completamente libre comercio, pero si tiene acuerdos comerciales bilaterales con Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y República Dominicana. Todos estos acuerdos tienen una lista de productos para los cuales existe libre comercio.

Panamá también ha suscrito acuerdos preferenciales limitados con México, República Dominicana y Colombia. También existen negociaciones para firmar un tratado de libre comercio con Chile y México y un acuerdo preferencial más amplio con Centroamérica y con el Pacto Andino. Panamá es beneficiario de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que provee libre acceso a las exportaciones panameñas en Estados Unidos.

A continuación se presentarán resumidamente estos acuerdos comerciales por medio del siguiente cuadro:

Tabla 10. Resumen de los principales Acuerdos Comerciales de Panamá

Tratado	Fecha firma
Acuerdo de Complementación Económica con Colombia	09/07/1993
Acuerdo de intercambio preferencial con Costa Rica	18/07/1993
Acuerdo de intercambio preferencial con El Salvador	02/06/1970
Acuerdo de intercambio preferencial con Guatemala	20/06/1974
Acuerdo de intercambio preferencial con Honduras	08/11/1973
Acuerdo de intercambio preferencial con Nicaragua	26/07/1973
Acuerdo de alcance parcial con México	22/05/1985
Tratado Comercial con República Dominicana	17/07/1985

Fuente: Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE)

3.1. Acuerdo de Alcance Parcial (APP) entre Colombia y Panamá

Con el fin de fortalecer el intercambio comercial se suscribió en Cartagena de Indias el 9 de julio de 1993, un AAP de tipo comercial entre las Repúblicas de Colombia y Panamá que permite el otorgamiento de preferencias, con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas a la importación de los productos negociados por ambas partes cuando estos sean originarios y provenientes de sus respectivos territorios.

⁵ Fuentes: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), de la Organización de Estados Americanos (OEA). Diario Oficial de la Unión Europea. Actualizado el 21/12/05.

Ampliación del AAP

Luego de la firma del Segundo Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) que tuvo lugar el 15 de febrero de 2005 en Panamá, entre los Ministros de Comercio de Colombia, Jorge Humberto Botero y de Comercio e Industrias de Panamá, Alejandro Ferrer, se lograron preferencias recíprocas entre el 100% y 30%. Que incluyen Pescados y moluscos, palmitos, frutas tropicales, caucho, baúles y maletas, papeles, cascos de seguridad, tuercas y tornillos y vidrios de seguridad, entre otros. Este entró en vigencia el 17 de marzo de 2005.

3.2. Negociaciones Comunidad Andina - Panamá

En los términos ordenados en la IX reunión del Consejo Presidencial Andino celebrada en la ciudad de Sucre, los gobiernos de los países miembros de la Comunidad Andina han venido trabajando en los proyectos de Tratado de Libre Comercio y el Convenio de Cooperación, Facilitación y Asistencia Mutua en Materia Aduanera.

La Comunidad Andina preparó un proyecto de tratado que tiene como objetivo conformar una Zona de Libre Comercio para buscar mejores oportunidades en la oferta exportable actual y potencial, tanto en el área de bienes como en el área de servicios, con miras a promover la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de los gravámenes y las restricciones que afecten el comercio recíproco.

Paralelo al Tratado de Libre Comercio, los países de la Comunidad Andina y Panamá, suscribirán un Convenio de Cooperación, Facilitación y Asistencia en Materia Aduanera. Este convenio desarrollará métodos y sistemas para prevenir y superar los aspectos aduaneros que inciden negativamente en el intercambio comercial, así como mecanismos de seguimiento regular de la procedencia y destino de las mercancías entre los países miembros.

Aunque el mandato presidencial del Acta de Guayaquil es que la negociación del Tratado de Libre Comercio y el Convenio de Cooperación Aduanera sea al tiempo, los ministros representantes titulares de la comisión del Acuerdo de Cartagena, después de analizar el preocupante aumento en los niveles de contrabando que ingresan a los países andinos procedentes de Panamá, decidieron que se avanzara sustancialmente en la negociación del Convenio de Cooperación Aduanera. En este sentido fue enviado el 12 de enero el Proyecto de Convenio de Cooperación Aduanera al Ministro de Comercio e Industrias de Panamá, doctor Raúl Hernández.

El 29 y 30 de abril de 1999, se realizó en Ciudad de Panamá una reunión de los viceministros de la Comunidad Andina con la Viceministra de Comercio e Industrias de Panamá donde se intercambiaron opiniones sobre ambos proyectos.

El Convenio de Cooperación, Facilitación y Asistencia Mutua en Materia Aduanera es de relevante importancia para mejorar el intercambio comercial con Panamá. Este país por su posición geográfica y por tener el Canal de Panamá y la Zona Libre más grande de América, es de obligatorio tránsito de mercancías. Por ello, se requiere establecer procedimientos claros y precisos para la Prestación de Asistencia e Intercambio de Información en forma directa y oportuna entre las Administraciones de Aduanas de las Partes contratantes.

Estos dos proyectos se encuentran actualmente en negociación y análisis entre los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y la República de Panamá. Por un lado se encuentra el Tratado de Libre Comercio, cuyo objetivo es crear una Zona de Libre Comercio para promover el intercambio comercial entre las partes aprovechando las oportunidades que se presentan tanto en bienes como en servicios, eliminando las barreras y restricciones que afectan el comercio.

Algunos de los temas contemplados en el tratado son la liberación comercial, reglas para la certificación y verificación del origen de las mercancías, prácticas de dumping, subvenciones, inversiones y doble tributación. De otro lado, se está trabajando para el Convenio de Cooperación Aduanera. Este convenio desarrollará métodos y sistemas para prevenir y superar los aspectos aduaneros que inciden negativamente en el intercambio comercial, así como mecanismos de seguimiento regular de la procedencia y destino de las mercancías entre los países miembros. Entre otros objetivos se tienen:

Prevenir, investigar y reprimir los ilícitos o infracciones a la legislación aduanera, regular medidas contra el tráfico ilícito de mercancías, crear mecanismos fundamentales en el control del valor declarado y normas de origen así como contrarrestar el contrabando y el lavado de dinero.

Al 4 de agosto de 2000, se habían llevado a cabo dos reuniones en las que se intercambió información respecto a las políticas comerciales de ambas partes. Así mismo, Panamá entregó un proyecto de Acuerdo de Cooperación en materia aduanera. Se espera que las negociaciones continúen lo más pronto posible.

Las negociaciones de estos acuerdos hasta el momento se encuentran congeladas por decisión de los gobiernos de los países miembros de CAN y del gobierno de Panamá.

3.3. Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial entre el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Panamá

Panamá firmó acuerdos de libre comercio e intercambio preferencial de las mismas características con cada uno de los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA), integrado por Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras. Los Estados Contratantes acuerdan mantener el régimen de libre comercio y de intercambio preferencial previsto en el Tratado suscrito entre ellos, conforme a las disposiciones que se señalan a continuación. Convienen, asimismo, en adoptar medidas que regulen el tránsito y el transporte entre ambos países.

Los productos naturales o manufacturados originarios de los territorios de las Partes Contratantes que figuran en las listas anexas a este Tratado, o que se adicionen en lo sucesivo, gozarán de libre comercio, de trato preferencial o estarán sujetos a controles cuantitativos.

Impuestos

Las mercancías que se intercambien bajo el régimen de libre comercio quedarán exentas del pago de derechos de importación y exportación.

Las mercancías que se intercambien bajo el régimen de tratamiento preferencial estarán sujetas únicamente al pago de un porcentaje sobre los derechos de aduana establecidos en los respectivos aranceles generales.

Las mercancías que se intercambien bajo el régimen de Libre Comercio o de Tratamiento Preferencial, estarán exentas del pago de los derechos consulares y de todos los demás impuestos, recargos y contribuciones fiscales que causen la importación y la exportación o que se cobren en razón de ellas.

Las mercancías que se intercambien conforme a este Tratado estarán amparadas por un formulario aduanero firmado por el exportador que deberá contener la declaración de origen y se sujetará a la visa de los funcionarios de aduana tanto del país de expedición como de destino.

Situación Actual

Costa Rica, junto con los demás países de Centroamérica iniciaron negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con Panamá en el año 1998. Sin embargo, estas gestiones no encontraron el ambiente propicio y se suspendieron en 1999.

Como resultado de las diversas gestiones realizadas por el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica - Comex, en marzo del 2000 los Ministros de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, acordaron el

relanzamiento de negociaciones de un tratado de libre comercio entre Centroamérica y Panamá. Los Ministros acordaron tomar como texto base para las discusiones de la parte normativa de este Acuerdo, el texto del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile.

Del 17 al 19 de julio de 2000, se celebró en San José, Costa Rica, la tercera ronda de negociaciones entre Centroamérica y Panamá con miras a la suscripción del Tratado de Libre Comercio, para lo cual se trataron los siguientes temas: acceso a los mercados, normas de origen y procedimientos aduaneros, servicios e inversión, los Ministros de Comercio Exterior abordaron los temas sobre contratación pública, política de competencia, prácticas desleales de comercio, solución de controversias, disposiciones iniciales, definiciones, transparencia, administración del tratado, excepciones y disposiciones finales.

3.4. Tratado Comercial entre la República de Panamá y la República Dominicana

Suscrito en marzo de 1998. Las Partes Contratantes acuerdan establecer un régimen de intercambio preferencial que podría ser de libre comercio, tratamiento preferencial o de una desgravación arancelaria, para lo cual se utilizará como base los impuestos de importación parcial o total de conformidad con las leyes y reglamentos vigentes en sus respectivos países, para desarrollar el intercambio comercial de interés mutuo.

Aunque el tratado debería haber entrado en vigencia el 1º. de enero de 1999, únicamente en marzo de 2001, fue ratificado por el Senado dominicano, quedando pendiente su publicación.

3.5. Acuerdo de Alcance Parcial entre las Repúblicas de Panamá y México

El presente Acuerdo celebrado con base al Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, tiene por objeto, tomando en cuenta el grado de desarrollo económico de ambas Partes, el otorgamiento de concesiones, que permitan fortalecer y dinamizar sus corrientes de comercio mutuo, en forma compatible con sus respectivas políticas económicas y coadyuvar a la consolidación del proceso de integración de América Latina.

Este acuerdo se basa en el otorgamiento de preferencias, con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas por las Partes a la importación de los productos negociados en el, cuando éstos sean originarios y provenientes de sus respectivos territorios.

Las preferencias acordadas podrán ser permanentes, de carácter temporal o estacional, estar sujetas a contingentes o cupos de importación o recaer sobre productos de uno o más sectores de sus respectivas nomenclaturas arancelarias.

Las preferencias arancelarias que se otorgan basándose en este Acuerdo consisten en rebajas porcentuales, cuyas magnitudes se aplicarán sobre los aranceles de importación establecidos para terceros países.

3.6. Otras Preferencias Arancelarias Otorgadas

3.6.1. Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA). Anteriormente llamada La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)

El Senado de los Estados Unidos aprobó en enero 24 de 2000 la denominada Ley de Comercio y Desarrollo del 2000, también llamada Ley de Asociación Comercial de Estados Unidos – Cuenca del Caribe (CBTPA), una de cuyas secciones se refiere al mejoramiento de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), la cual entró en vigor el 1 de octubre de 2000. Los principales beneficios que la ley contiene se extienden hasta el año 2008 o hasta que el ALCA entre en vigor y corresponden al acceso libre de aranceles y cuotas para las prendas de vestir confeccionadas en la región centroamericana y del caribe, bajo condiciones específicas respecto al contenido de materiales e insumos.

Los productos textiles que no cumplen con las reglas de origen establecidas en la ley de paridad – CBTPA, pueden aún entrar al mercado de los Estados Unidos bajo los programas 807, 807^a y 809.

Mediante la Ley de Paridad Textil (CBTPA), se hace extensivo el tratamiento preferencial otorgado a México dentro del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica – NAFTA, a los textiles y confecciones, de los países de la Cuenca del Caribe.

Productos Elegibles

La lista de beneficiarios puede cambiar de vez en cuando durante la vigencia de este programa. Los productos elegibles para la aplicación de la franquicia aduanera deberán ser importados a los Estados Unidos directamente de cualquiera de los países y territorios beneficiarios.

Países Beneficiarios

Tabla 11. Beneficiarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe

Antigua y Barbuda	Granada	Panamá
Aruba	Guatemala	Saint Kitts
Bahamas	Guyana	Santa Lucía
Barbados	Haití	Saint Vincent and Granadines
Belize	Honduras	Trinidad y Tobago
Costa Rica	Jamaica	Islas Vírgenes (Br.)
Dominica	Montserrat	El Salvador
R. Dominicana	Antillas Holandesas	Nicaragua

Normas de Origen

Los productos que ingresan a los Estados Unidos en virtud de la CBI deben cumplir las siguientes condiciones:

Se importan directamente en el territorio aduanero de los Estados Unidos procedentes de un país beneficiario.

Haber sido producido en un país beneficiario. Este requisito se cumple cuando: 1) las mercancías son en su totalidad, cultivadas, producidas o elaboradas en un país beneficiario; 2) las mercancías han sufrido una transformación significativa y se han convertido en un nuevo producto en el país beneficiario.

Al menos el 35% del valor total del producto debe consistir en el costo de los materiales producidos en uno o más de los países beneficiarios, o en los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas, en uno o más de los países beneficiarios.

A los efectos de este requisito, el Estado Libre Asociado de Puerto Rico o las Islas Vírgenes de los Estados Unidos se consideran países beneficiarios; por consiguiente, el valor atribuible a Puerto Rico o a las Islas Vírgenes, también se puede tomar en cuenta. Así mismo, el costo de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos (que no sea Puerto Rico), puede tomarse en cuenta como parte del 35% del requisito de valor agregado, pero sin que exceda del 15% del valor aforado del artículo importado.

El costo o valor de los materiales importados en los países beneficiarios del ATPA, puede incluirse en el cálculo del 35% del requisito de valor agregado de un artículo, que reúna los requisitos si los materiales han sufrido una transformación significativa, convirtiéndose en artículos comerciales nuevos y diferentes, y luego se han utilizado para elaborar el artículo que se beneficiará.

La frase "costos directos de las operaciones de elaboración", comprende los costos incurridos directamente o los atribuidos de manera razonable a la elaboración del artículo, tales como el costo real de la mano de obra, los troqueles, los moldes, las herramientas, la depreciación de la maquinaria, la investigación y el perfeccionamiento, la inspección y las pruebas.

Los gastos fijos de explotación, los gastos administrativos y las ganancias, así como los gastos comerciales generales, tales como el seguro contra daños y responsabilidad civil, la publicidad y los sueldos de los vendedores no se consideran costos directos de las operaciones de elaboración.

3.6.2. Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea (SGP Plus)

El SGP europeo concede desde 1971, preferencias comerciales a los países en desarrollo dentro de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas.

La política comercial de la Comunidad ha de ser acorde a los objetivos de la política de desarrollo y potenciar dichos objetivos, en particular la erradicación de la pobreza y el fomento del desarrollo sostenible y la gobernanza en los países en desarrollo. Debe ajustarse además a los requisitos de la OMC y en particular, a la cláusula de habilitación del GATT de 1979 (trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo).

El sistema de preferencias generalizadas consiste en un régimen general para todos los países y territorios beneficiarios y dos regímenes especiales que tengan en cuenta las necesidades concretas de los países en desarrollo cuya situación sea similar.

El régimen general aplica a todos los países beneficiarios, siempre y cuando el Banco Mundial no los considere países con ingresos elevados y sus exportaciones no sean suficientemente diversificadas.

El régimen especial de estímulo (SGP PLUS) del desarrollo sostenible y la gobernanza se aplica a países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial, al mismo tiempo asumen la responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, por lo cual tendrán preferencias adicionales, destinadas a fomentar el crecimiento económico y de éste modo responder positivamente a la necesidad de desarrollo sostenible, por tanto se suspenden los derechos ad valorem y los derechos específicos (excepto los combinados con un derecho ad valorem) para los países beneficiarios.

El régimen especial de estímulo del desarrollo y la gobernanza debe aplicarse a la entrada en vigor del Reglamento (CE) No.980 de 2005 en su totalidad para ajustarse a la normativa de la OIT relativa al régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas.

Se mantiene la suspensión de los derechos arancelarios para los productos no sensibles y se aplica una reducción de los mismos para los productos sensibles. Se mantiene igualmente el mecanismo de graduación, así como, la retirada temporal de las preferencias.

Las normas de origen, relacionadas con la definición del concepto de producto originario establecidos en el Reglamento (CEE) No. 2454/93, deben aplicarse a las preferencias establecidas en el Reglamento (CE) No.980/2005, para garantizar que el régimen beneficie sólo a quienes está destinado.

El régimen especial de estímulo deroga desde su entrada en vigor, el régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga establecido mediante Reglamento (CE) No.2501/2001.

El Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas se aplicará en el período 2006 – 2015. El Reglamento (CE) No.980/2005 de 27 de junio de 2005, establece su aplicación hasta el 31 de diciembre de 2008.

Según el Diario Oficial de la Unión Europea L 337/50 del 22/12/2005, se publica la Decisión de la Comisión relativa a la lista de los países beneficiarios acogidos al régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza establecido en el artículo 26, letra e, del Reglamento (CE) No. 980/2005 del Consejo, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas (2005/924/CE), del 1 de enero de 2006 al 31 de diciembre de 2008:

Bolivia
Colombia
Costa Rica
Ecuador
Georgia
Guatemala
Honduras
Sri Lanka
Rep. De Moldova
Mongolia
Nicaragua
Panamá
Perú
El Salvador
Venezuela

3.6.3. Sistema Generalizado de Preferencias de Japón

El sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Japón se aplica a las importaciones provenientes de países en desarrollo con tarifas más bajas que el arancel de nación más favorecida (NMF). Actualmente se aplica a más de 155 países entre los cuales se encuentra Panamá. Los productos elegidos para este tratamiento son 74 partidas correspondientes a productos agrícolas y a productos manufacturados (Cap. 25 a 97 del sistema armonizado) con excepción de 27 ítems considerados sensibles.

4. REGULACIONES Y NORMAS AMBIENTALES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES ⁶

4.1. Regulaciones y Normas Ambientales

Regulaciones para algunos productos

La importación de productos farmacéuticos es regulada por el Ministerio de Salud Pública. Se requiere Certificado de Libre Venta para productos alimenticios y otros productos de consumo humano e incluye los de uso humano como pieles o vestidos.

Todos los embarques de carne y productos de carne, así como productos agrícolas, requieren del certificado sanitario. Las importaciones de arroz deben ser certificadas con relación a que están libres del hongo *tilletia barclavana*.

Permisos de Importación

Se requiere de un permiso del Ministerio de Gobierno y Justicia para la importación de armas y munición. Igualmente se necesita de unos permisos del Ministerio de Agricultura para la importación de semillas, y productos animales y productos similares, incluyendo el trigo, la harina, grasa animal, aceites vegetal y animal, proteína de soja, y maíz congelado. Muchos productos agrícolas son controlados por el Ministerio de Agricultura o el Instituto de Mercadeo Agrícola, los cuales mantienen listas de los productos bajo cuota y con permisos de importación.

Productos sometidos a Control de Precios

Entre los productos bajo control de precios se encuentran: leche, huevos, arroz, manteca y grasas de cerdo, aceites comestibles, preparaciones homogeneizadas para la alimentación infantil, azúcar, harina, polvo y pellets de pescado o de crustáceo, moluscos o demás invertebrados acuáticos. También se incluyen los detergentes y jabones de tocador, cuadernos, cuadernillos, libretas y demás textos escolares, medicamentos, textiles y vestidos.

Cuotas

Los contingentes arancelarios existen para productos agrícolas como carnes de

⁶ Fuente: "Guía Práctica para hacer Negocios en la República de Panamá" Patton, Moreno & Asvat International Lawyers. Actualizado el 21/12/05.

cerdo, de pollo, productos lácteos, papas, porotos, maíz, arroz y tomates. Otro tipo de mercancías que requieren autorizaciones especiales son armas y productos farmacéuticos.

Normas Técnicas

El gobierno de Panamá designó la Comisión Panameña de Normas Técnicas (COPANIT), una agencia del Ministerio de Comercio e Industria, como la autoridad nacional para la participación en el programa de la Organización Internacional de Normas ISO 9000. Es miembro de la Comisión Panamericana de Normas (COPAN), con sede en Venezuela.

Prohibiciones

No se permite la importación de imitaciones de monedas o material impreso que imita la moneda, equipo o instrumentos para elaborar monedas; licores, vinos, cervezas o medicinas con etiquetas engañosas sobre el contenido o de cualquier clase de preparación nociva; armas; loterías extranjeras o boletas de rifas; opio; material obsceno o que atente contra la cultura, civilización o dignidad del país.

Normas Ambientales

Panamá hace parte de los siguientes Acuerdos Internacionales del Medio Ambiente: Biodiversidad, Cambios Climáticos, Protocolo de Cambios Climáticos de Kyoto, Descertificación, Especies en Peligro, Desechos Peligrosos, Ley del Mar, Dumping Marino, Prohibición de pruebas nucleares, Protección a la Capa de Ozono, Polución de Barcos, Tropical Timber (1983 y 1994) y Firmó pero no ratificó el tratado de Conservación de la Vida Marina.

4.2. Tarifas

Estructura Arancelaria

El proceso de liberación del Comercio Exterior del país, empujado por su entrada a la OMC en 1997, llevó a que en Enero de 1998, el arancel máximo se estableciera en un 15%, exceptuando productos sensibles como partes para vehículos, arroz y productos lácteos.

Con el gobierno de la Presidenta Mireya Moscoso, se aumentaron los aranceles para algunos productos del sector agropecuario a partir de febrero de 2000. Esto se debe a que Panamá al ingresar a la OMC pactó un techo arancelario del 40% que se reduciría al 30% en un lapso de cinco años, aunque 81 productos mantendrían su condición de protegidos, con aranceles altos hasta al menos 10

años, estos productos pertenecen al sector agropecuario y son considerados altamente sensibles para la economía panameña.

Tarifas

Panamá tiene actualmente las tarifas más bajas de la región, el promedio es del 12%. En materia de eliminación de restricciones ha realizado grandes avances tales como la reducción al 15% de aranceles para productos manufacturados (40%) y para productos agrícolas (50%) y eliminó los aranceles mixtos (específicos y ad-valorem) que aplicaba a algunos productos.

En lo que compete a impuestos internos, todas las mercancías deben pagar un Impuesto a las Transferencias de Bienes Mercantiles (ITBM), el cual es aplicable sobre el valor CIF en aduana. El porcentaje es del 5% y de 10% para licores y cigarrillos. Se exceptúan productos alimenticios, bebidas carbonatadas, aceites y lubricantes, farmacéuticos, artículos escolares, insumos agrícolas y productos de zona franca.

Se aplica un derecho de aduanas de US\$70 para todas las importaciones cuyo valor sea de US\$2.000 o más.

Aplica un recargo de aduanas del 7.5% sobre valor FOB a la mayoría de las importaciones. Un 3.5% a productos alimenticios y 2.5% a productos farmacéuticos. Los productos industriales importados bajo legislación de promoción industrial están exentos del recargo, como son los libros.

4.3. Etiquetado y Marcado

4.3.1. Etiquetado

Todos los productos que sean para la venta en Panamá, sean producidos en el exterior o localmente, deben mostrar en sus contenedores, cubiertas, sellos o empaques, el contenido, los ingredientes, la forma del producto, las propiedades físicas o químicas, la fecha de vencimiento, el número del lote, la dirección y el nombre del fabricante.

Los sellos deben estar en español o inglés, excepto para las medicinas, productos para el hogar y alimentos, los cuales requieran instrucciones especiales como dosis, uso y peligros. Estos sellos deben estar en español.

Los productos que sean vendidos en forma de paquetes deben tener en un lugar

visible el peso neto o la cantidad. Para los paquetes de productos alimenticios, el sello debe llevar el nombre o la designación comercial del artículo; los componentes, si los artículos son diferentes a huevos, carne, etc. Se debe identificar la clase de mezclas que no son conocidas con los nombres específicos, el peso neto o el volumen de los contenidos, la calidad, el país de origen. Los productos alimenticios deben ser registrados y el número de registro debe estar en algún lugar del paquete o envoltura.

Todos los productos farmacéuticos deben tener los sellos o etiquetas en español y deben llevar el número de registro designado para cada producto por el Ministerio de Salud Pública.

Los cigarrillos que sean importados deben llevar un sello que diga "Panamá" en tinta roja. La importación de cerveza y bebidas carbonatadas deben tener la palabra "Panamá" impresa o estampada en un lugar visible de los sellos o envolturas. Los vinos requieren un marcado especial. Todas las marcas de pesos deben ser expresadas en kilogramos.

4.3.2. Marcado

No existen estipulaciones de cómo se deben marcar los productos, se deben seguir las prácticas normales para estos casos. En general, todas las marcas identificadoras, incluyendo las marcas de puertos, deben estar escritas en los paquetes o envolturas para facilitar la llegada de los cargamentos. Los paquetes deben ser numerados cuando los contenidos no sean identificados fácilmente sin números. Los pesos no son un requerimiento para expresar, pero es preferible mostrarlos en algún lugar.

Todos los productos que lleguen a Panamá en consignación para ser reexportados deben ser marcados inmediatamente con "PANAMA, IN TRANSIT" en cada caja o por fuera de los contenedores.

4.4. Zonas Procesadoras para la Exportación

Mediante la Ley No 25 de 1992, se creó un sistema especial para el establecimiento de zonas procesadoras para la exportación, las cuales están encargadas del asesoramiento en materia de reglamentación, fomento y desarrollo de las zonas.

El establecimiento de estas zonas puede darse bajo la figura del Promotor o del Operador. Para tales efectos es necesario obtener de la comisión una licencia permanente presentando la siguiente documentación:

- Autorización de la comisión para el establecimiento de la zona procesadora
- Documentos que acrediten la identificación del solicitante
- Referencias bancarias y comerciales
- Un estudio contentivo de:
 - Descripción de objetivos
 - Superficie y localización de la zona
 - Título de propietario o contrato de arrendamiento del terreno
 - Inversión inicial y futura
 - Proyecciones financieras preliminares
 - Cronograma de ejecución del proyecto

Las Zonas Procesadoras para la Exportación son libres de obligaciones tributarias. No obstante no gozan de la exoneración del impuesto sobre la renta aquellas empresas extranjeras cuya legislación de origen les permita deducir el impuesto sobre la renta pagado en Panamá de los impuestos a pagar en su respectivo país.

5. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL ⁷

5.1. Antecedentes y Definiciones

La protección de los derechos de propiedad intelectual en Panamá se ha mejorado considerablemente en los últimos años, pero existen serios problemas. Algunos representantes de firmas extranjeras en Panamá alegan que la protección de los Derechos de Copia y de Marcas es inadecuada.

Para sobrepasar estas deficiencias, en marzo de 1988 se creó el Departamento de Propiedad Intelectual de la Zona Libre de Colón. En agosto de 1994, la asamblea legislativa pasó la ley 15 (ley de Derechos de Copia), para modernizar la protección de estos derechos. La nueva ley de propiedad industrial (ley 35) fue introducida en 1996 junto con la ley antimonopolio.

Estas legislaciones tienen como objetivo el establecer un cuerpo normativo encargado de proteger la invención, los modelos de utilidad, los dibujos y secretos industriales y comerciales y las marcas colectivas y de garantía, entre otros.

En los últimos años, las autoridades de Panamá han luchado contra la piratería de videos y muchos casos están en trámite en las cortes; en septiembre de 1998 las autoridades decomisaron cerca de 5 millones de CDs en el Aeropuerto Internacional de Tocúmen. También se ha venido luchando contra las marcas ilegales y la copia de marcas.

Panamá es miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO), La Convención de Fonogramas de Génova, La Convención Satélite de Bruselas, La Convención Universal de Derechos de Copia, La Convención de Berna para la Protección de Trabajos Artísticos y Literarios, La Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial.

5.2. Regulación Antimonopolio

Con el fin de armonizar el sistema legal panameño al del mercado internacional se adoptó la Ley No. 29 de 1996. Esta ley tiene como objetivo proteger el proceso de libre competencia económica y acabar con las prácticas monopolísticas.

⁷ Fuente: "Guía de Negocios de Panamá ", Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Economía y Hacienda de España. Tomado el 05/03/05.

Para garantizar su cumplimiento se creó la Comisión de Libre Competencia y Asuntos del Consumidor, adscrita al Ministerio de Comercio e Industrias, con facultades para investigar y sancionar los actos y conductas prohibidas por esta ley.

Se consideran prácticas monopolísticas:

- Fijar, manipular, concertar o imponer precios.
- Acordar la obligación de no producir, procesar, distribuir o comercializar bienes y/o servicios
- Dividir, distribuir, asignar o imponer porciones del mercado existente o potencial de bienes y servicios
- Establecer, concertar o coordinar postura o la abstención en licitación o demás formas de contratación pública.

5.3. Patentes

Cualquier persona natural que realice una invención tiene el derecho exclusivo de la explotación de la misma. Para esto debe tramitar ante la Dirección General de Registro de la Propiedad Industrial (DIGERPI) del Ministerio de Comercio e Industria una patente.

La ley panameña de propiedad industrial provee 20 años de protección a las patentes, de 5 a 15 años para los extranjeros y de 5 a 20 años para los nacionales.

La ley empieza a aplicar sobre las patentes desde el día del trámite, las patentes farmacéuticas son solo por 15 años, pero pueden ser renovadas por otros 10 años si el propietario de la patente es una compañía en la que la participación nacional sea de mínimo el 30%.

Esta ley también provee protección para las marcas, simplificando el proceso de registro y la protección es por periodos de 10 años.

La ley de protección de la propiedad industrial provee protección específica para los secretos industriales.

La persona natural que realice una invención, tendrá el derecho exclusivo de su explotación. Este derecho se otorgará a través de patentes. El titular de una patente puede ser persona natural o jurídica.

Tramites

Para obtener una patente debe presentarse, a través de un abogado panameño, una solicitud de patente a la DIGERPI, acompañada de una descripción, un resumen, los dibujos correspondientes, así como el comprobante de haber pagado las tasas correspondientes.

Cuando se solicite una patente ya presentada en otros países, se reconocerá como fecha de prioridad la del país en que se presentó primero. Para este fin, deberá haberse presentado la solicitud respectiva en la República de Panamá, dentro de los plazos que determinan los convenios internacionales vigentes sobre la materia, ratificados por Panamá.

La DIGERPI denegará total o parcialmente la solicitud, si estima que su objeto no es patentable. Si la DIGERPI acepta la solicitud, hará saber al solicitante que para dar continuación al procedimiento de concesión deberá pedir la realización de un informe sobre el estado de la técnica dentro de los plazos establecidos en la ley; posteriormente la DIGERPI ordenará la publicación de la solicitud de patente en el BORPI. Finalmente la DIGERPI procederá a conceder la patente solicitada, previo pago de los derechos correspondientes.

El valor de los trámites para patentes son los siguientes:

- Por solicitud de patente: 10 dólares
- Por solicitud de informe sobre el estado de la técnica: 200 dólares
- Por concesión de una patente:
 - * los 5 primeros años 100 dólares
 - * los 5 años siguientes 200 dólares
 - * los 5 años siguientes 200 dólares
 - * el resto del tiempo 300 dólares

La patente tiene una vigencia de 20 años improrrogables.

5.4. Marcas

La marca es el signo distintivo usado por el empresario para diferenciar en el mercado sus productos o servicios de los productos o servicios de sus competidores. La ley panameña no hace distinción entre marcas nacionales y extranjeras reconociéndolas bajo el sistema internacional de clasificación. Además permite otorgar una licencia de marcas a favor de una o varias personas, sobre la totalidad o parte de los productos y/o servicios cubiertos por el registro.

Tiene derecho preferente a obtener el registro de una marca, la persona que la estuviera usando en el comercio desde la fecha más antigua. Cuando una marca no estuviera en uso, el registro se concederá a la persona que presente primero la solicitud correspondiente o que invoque la fecha de prioridad más antigua. La persona natural o jurídica que haya registrado una marca de fábrica en el exterior es la única persona que tiene el derecho de registrar esa marca en Panamá como una marca extranjera.

En caso de conflicto entre dos o más tenedores de la misma marca, la propiedad se otorgará al primer poseedor.

Para poder registrar una marca, ésta debe reunir determinados requisitos de validez o registro, debe ser distintiva y no encontrarse en los casos siguientes:

- Marcas extranjeras que no estén previamente registradas en su país de origen.
- Marcas que contengan banderas, escudos de la república, municipios o naciones extranjeras.
- Marcas que contengan retrato, nombres de personas y no posean autorización previa. Se exceptúan los casos de retratos o nombres de personajes históricos.
- Marcas que consistan en información sobre clase, fecha, lugar de fabricación, calidad, destino, precio, cantidad, peso o denominación usual del producto.
- Marcas que sean idénticas o parecidas a otras registradas o conocidas.
- Marcas que atenten contra la moral.

Para obtener el registro de una marca, se elevará una solicitud a la DIGERPI a través de un abogado, presentándose los siguientes documentos:

- Datos de la persona física o jurídica.
- Denominación y/o diseño de la marca tal como será usada en el mercado.
- Especificación de los productos o servicios en los cuales la marca será usada.
- Declaración jurada respecto al uso de la marca.
- Comprobante de haber pagado los derechos de registro, inscripción y publicación.
- Seis etiquetas de la marca, una de las cuales deberá adherirse en la solicitud.

Encontrada conforme la solicitud de registro se ordenará su publicación en el Boletín Oficial de Registro de la Propiedad Industrial (BORPI).

Durante el término de dos meses contado a partir del día siguiente a la publicación, cualquier persona puede presentar demanda de oposición al registro de marca solicitado. De no mediar demanda de oposición, se ordenará el registro de la marca.

El registro de una marca tiene una duración de diez años, contados a partir de la

fecha de presentación de la solicitud y puede ser renovado indefinidamente por períodos iguales, siempre que así se solicite dentro del término correspondiente y se paguen los derechos fiscales.

Los derechos a satisfacer en relación con las marcas son los siguientes:

- Por solicitud de marca: 10 dólares
- Por registro de una marca: 100 dólares
- Por cada solicitud de prórroga: 10 dólares

5.5. Derechos de Copia

La Asamblea Nacional en 1994 pasó un proyecto de ley basado en el modelo de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Esta ley modernizó los derechos de propiedad intelectual en Panamá, debido a que a partir de esta se empezó a pagar regalías sobre los trabajos, facilitó la aplicación de castigos para los violadores, creó la protección para el software de computadores y convirtió la infracción sobre los derechos de copia como crímenes.

6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS ⁸

De acuerdo con la constitución de Panamá, los nacionales y los extranjeros son exactamente iguales para la ley, tanto las compañías nacionales como las extranjeras deben llenar los mismos requisitos para organizar u operar sus negocios en Panamá. Existen restricciones para la participación de extranjeros en los negocios de vender al por menor y para ejercer algunas profesiones. Pero existen vías legales para sobrepasar estas restricciones.

6.1. Agentes, Distribuidores y Socios

Los agentes y distribuidores en Panamá están regulados solo por los acuerdos privados que realizan las partes. En caso de terminación de contratos o disputas, las cláusulas del contrato privado prevalecen sobre cualquier otro documento o práctica.

NORMA SOBRE LA REPRESENTACION EN PANAMA

En Panamá existen normas de protección al igual que en todo Centroamérica. Estas se encuentran contempladas en el Código de Comercio respecto "Agentes de Comercio, Distribuidores y Representantes".

Son agentes de comercio, las personas que actúen de modo permanente, en relación con uno o varios principales, promoviendo contratos mercantiles o celebrándolos en nombre y por cuenta de aquellos. Los agentes de comercio pueden ser dependientes o independientes.

Son distribuidores o representantes, quienes por cuenta propia, venden, distribuyen, promueven, expenden o colocan bienes o servicios de una persona natural o jurídica, nacional o extranjera, llamada principal a quien están ligados por un contrato de distribución o representación.

Se presenta al igual que en Centroamérica la prohibición de representar empresas nacionales o extranjeras que compitan entre si.

Se permite la exclusividad siempre y cuando se establezca expresamente.

Se establece a favor del proveedor la posibilidad de negarse a aceptar una solicitud o requerimiento del producto sin tener la obligación de expresar motivo.

⁸ Fuente: Ministerio de Economía de Panamá. "Guía de Negocios de Panamá ", **Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa**, Ministerio de Economía y Hacienda de España. Tomado el 05/03/05.

El agente de comercio tendrá derecho a una comisión sobre la cuantía del negocio que se realice por su intervención, de acuerdo con los usos y practicas comerciales de Panamá. En ese sentido conviene estipular condiciones en forma escrita.

La terminación del contrato se encuentra reglada por la normativa panameña y solo podrá rescindirse o terminar por las siguientes causales:

1. Por acuerdo entre las partes; -escrito-
2. Vencimiento del plazo;
3. Por decisión del agente, siempre que diere aviso al proveedor con tres meses de anticipación; -Se establece una disposición de exoneración de responsabilidad de la empresa guatemalteca respecto a los danos y perjuicios que pudiese ocasionar el termino anticipado del contrato;
4. Por decisión del proveedor, -Se establece una disposición que obliga al proveedor a pagar los danos y perjuicios causados como consecuencia de la terminación anticipada del contrato no habiendo “justa causa” para ello.
5. Por “justa causa”

Los criterios que establece la normativa como “justa causa” para dar por terminado el contrato son:

1. Incumplimiento del contrato;
2. Delito;
3. Por la negativa infundada de la otra parte a rendir los informes y cuentas o practicar las liquidaciones relativas al negocio, en el tiempo y modo que se hubiere convenido;
4. Entrega de información confidencial a terceros;
5. Por la baja en el promedio de ventas o colocación de los bienes o servicios convenidos, debido a negligencia o ineptitud del agente, comprobada judicialmente.
6. Cuando el proveedor realice actos que directa o indirectamente impidan o tiendan a impedir el cumplimiento del contrato.

En Panamá la legislación obliga someter los conflictos entre partes a la jurisdicción del país. Se recomienda se opte por el arbitraje para resolver cualquier clase de diferencia derivada de la relación contractual.

También se establece una serie de reglas concernientes al cálculo de la indemnización:

1. Existencia de los perjuicios; -causa efecto-
2. Existencia de los daños; -De acuerdo a la legislación comprende, gastos directos y de promoción o propaganda; inversiones; producto inutilizable; obligaciones laborales cuando correspondan.

Se recomienda utilizar los mecanismos jurisdiccionales de la Cámara de Comercio de Panamá.

6.2. Franquicias

El establecimiento de franquicias no cuenta con una regulación específica, por lo que se le aplican las reglas comunes de contratación contenidas en el código civil y de comercio.

Panamá es un mercado atractivo para las franquicias generales o específicas. En este país no existen controles sobre regalías o transferencias. Los segmentos más importantes para realizar franquicias son: Recreación, servicios de entretenimiento, automóviles y hoteles, debido a que el mercado local demanda mejores facilidades y servicios.

6.3. Licencias y Joint Ventures

Licencias

Toda persona natural o jurídica que pretenda ejercer alguna actividad comercial en la República de Panamá, necesita de una licencia comercial o industrial según la naturaleza de la actividad. Se exceptúan de este requisito:

- Actividades referentes a la agricultura, ganadería, apicultura, avicultura, acuicultura o agroforestría
- Las industrias manuales nacionales, siempre y cuando se utilice mano de obra de hasta cinco trabajadores
- Las actividades sin fines lucrativos o las que por disposición legal no requieran de licencia. Aquellas actividades comerciales cuyo capital invertido no exceda de US\$ 10.000 requieren de un registro previo ante la Dirección General de Comercio Interior del Ministerio de Comercio e Industrias, el cual equivale a la licencia comercial o industrial, según corresponda
- Las compañías ubicadas en la Zona de Libre Colón

En caso de no ejercer alguna de las actividades antes mencionadas, el paso siguiente a la constitución de una sociedad es la obtención de la Licencia Comercial o Industrial a favor de la sociedad en cuestión, en el Ministerio de Comercio e Industrias.

Estas licencias pueden ser de tres tipos:

- Licencia Comercial Tipo A: Se otorga a los bancos, compañías financieras, empresas de seguros, empresas internacionales de transporte, servicios públicos, hoteles, empresas de servicios de alta tecnología y para realizar operaciones de comercio al por mayor.
- Licencia Comercial Tipo B: Se requiere para ejercer el comercio al por menor, entendiéndose por esto, la venta de bienes al consumidor. Se incluyen en esta actividad las compañías de representación, agencia o distribución, compañías de servicios a terceros, bares, restaurantes, farmacias, agencias de bienes raíces, transportes dentro del territorio nacional, y otras actividades de naturaleza análoga.

La Constitución de Panamá reserva el ejercicio de estas actividades a personas de nacionalidad panameña. Cuando se constituye una sociedad anónima, si la misma se va a dedicar al comercio al por menor, los directores, dignatarios y accionistas de la sociedad tienen que ser panameños y la sociedad solamente podrá emitir las acciones nominativamente.

- Licencia Industrial: Es necesaria en las actividades industriales. Se requiere para dedicarse a la industria de la construcción y a actividades extractivas y manufactureras.

La prestación de servicios a terceros se clasifica como una operación al por menor. Del mismo modo, para las ventas al Estado basta con una licencia tipo A, por lo que tanto comerciantes mayoristas, como industriales pueden participar directamente en licitaciones y concursos sin necesidad de intermediación de un minorista.

Cuando se requiera de una licencia tipo B para ejercer el comercio al por menor, deberá adjuntarse fotocopia autenticada por el Tribunal Electoral de la cédula de identidad personal de los directores, dignatarios, administradores y accionistas de la sociedad.

No es necesario obtener una licencia para ejercer actividades relacionadas con la agricultura, la artesanía o las manualidades que no ocupen a más de cinco trabajadores. Tampoco es necesaria la licencia para ejercer actividades sin fines de lucro.

Cuando el capital invertido en un negocio o actividad no exceda de US\$ 10.000, basta con solicitar un registro e inscribir a la empresa en el Registro Comercial del Ministerio de Comercio e Industrias. No se exigirá en este caso licencia comercial o industrial.

El Estado ha de expedir la licencia en un plazo máximo de 90 días pero entre tanto la empresa podrá operar con un "permiso provisional", que se expide al presentar la solicitud. Todos los establecimientos o locales de una empresa pueden estar amparados bajo una sola licencia o registro.

Para obtener una licencia comercial tipo A o una licencia industrial se han de cumplir los siguientes requisitos:

- Fotocopia de la escritura de constitución de la sociedad.
- Certificación de registro público de la sociedad.
- Fotocopia de cédula o pasaporte del representante legal.
- Certificado de „paz y salvo,, municipal y nacional de la sociedad.
- Pago de los derechos de registro de licencia (5 dólares) y timbres (4 dólares).
- Poder a favor del abogado.
- Registro único del contribuyente (RUC) ante el Ministerio de Hacienda.
- Certificado de contador público autorizado sobre el capital invertido en la sociedad.
- Certificado de saneamiento ambiental y/o industrial cuando se requiera.

El costo para la obtención de la licencia es de US\$ 25,00 para personas naturales y US\$ 50,00 para las jurídicas, dependiendo de las gestiones que se realicen. Además, las empresas que operan con estas licencias comerciales o industriales deben pagar un impuesto anual de 1% sobre el capital invertido en la sociedad. Si luego de transcurridos 90 días calendario después de haberse otorgado la licencia provisional la Dirección General de Comercio Interior no ha conferido la licencia definitiva, tendrá la obligación de expedirla, salvo que la mora sea causada por el interesado.

Joint Ventures

La legislación comercial panameña no regula propiamente el joint venture, la figura jurídica que más se le parece en su estructura es el contrato de cuentas en participación. Sin embargo, esto no ha constituido un obstáculo para la realización de proyectos e inversiones en Panamá. A través de esta figura se han logrado licitaciones para diversos servicios públicos y otras formas de inversión.

Los Joint Ventures, especialmente para proyectos grandes, se están volviendo comunes en Panamá, algunos son formados por determinados períodos, como los contratos de construcción y los contratos de transferencia de tecnología. Las utilidades de los Joint Ventures pueden ser distribuidas anualmente a cada uno de los integrantes y son objeto de tributación de la misma manera que cualquier otro ingreso.

Panamá es un lugar interesante y potencialmente rentable para los acuerdos de licencias y Joint Ventures.

6.4. Legislación Mercantil

De acuerdo con la Constitución de la República de Panamá, los panameños y los extranjeros son iguales ante las leyes que permiten la formación, organización y operación de empresas. Existen ciertas actividades, tales como la venta al por menor, la medicina, la abogacía, la contabilidad, etc., que sólo pueden ser ejercidas por los panameños.

Los negocios pueden llevarse a cabo en nombre de personas naturales o de personas jurídicas.

Las personas jurídicas reconocidas bajo las leyes panameñas son:

a) Las Sociedades Anónimas panameñas

Las sociedades anónimas panameñas están reglamentadas por la ley 32 de 1927, la cual encuentra su característica de flexibilidad en la ley de derecho corporativo de Delaware en los Estados Unidos.

Si el pacto social ha sido otorgado fuera de Panamá, se debe autenticar ante un cónsul panameño o en su defecto un cónsul de una nación amiga y un traductor oficial en caso de estar en un idioma diferente al español. Después de esto, el pacto deberá ser inscrito en la Sección de Personas Mercantiles del Registro Público, obteniendo de esta manera su personalidad jurídica.

Requisitos generales

Para poder constituir una sociedad anónima panameña es preciso cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

1. Fundadores: la ley exige como mínimo dos personas mayores de edad, que pueden ser de cualquier nacionalidad, aún cuando no estén domiciliadas en Panamá.
2. Directores: los negocios de la sociedad serán administrados y dirigidos por una junta directiva (Consejo de Administración) compuesta por lo menos de tres miembros, mayores de edad. No es indispensable que los directores sean accionistas. Los directores ejercen el control y manejo de la sociedad.
4. Dignatarios: la sociedad debe tener al menos tres dignatarios (un presidente, un secretario y un tesorero). A estas personas corresponde ejecutar lo ordenado o dispuesto por la junta directiva. Una misma persona puede ocupar dos o más cargos de dignatarios en la sociedad.

5. Accionistas: la Junta de Accionistas es la máxima autoridad de la sociedad. Al igual que en el caso de los directores, los accionistas pueden ser de cualquier nacionalidad y no se requiere que tengan establecido su domicilio en Panamá. Una misma persona puede ser accionista de la sociedad y ocupar cargos de director o dignatario a la vez, o uno de estos, o ninguno.

6. Nombre: el nombre de la sociedad podrá expresarse en cualquier idioma con caracteres latinos, pero deberá incluirse una abreviatura, frase o palabra que indique que es una sociedad anónima. Comúnmente se utilizan abreviaturas tales como S.A., Inc., Corp, etc. No es necesario que el nombre de la sociedad responda al objeto u objetos a que se dedique.

7. Capital: La sociedad debe tener un capital social autorizado. El capital puede estar en dólares o en cualquier otra moneda e incluso se puede establecer un capital „ indeterminado,, representado por cierto número de acciones sin valor nominal. No se exige la suscripción de capital, ni tampoco el pago de una suma fija para que la sociedad pueda comenzar a operar. Los suscriptores del pacto social deben suscribir una acción cada uno, al momento de la sociedad.

8. Agente residente: La ley exige que las sociedades anónimas tengan un agente residente, el cual debe ser un abogado o firma forense panameña establecida en la República de Panamá.

9. Registro de acciones y de actas: la sociedad está obligada a tener en su oficina o en cualquier lugar que se determine en el pacto social, un libro de registro de acciones donde se anotará lo relativo a las acciones tanto nominativas como al portador y un libro de actas donde se transcribirán las actas de las reuniones sociales.

10. Inscripción en el Registro Público: la escritura pública o el documento protocolizado en que conste el pacto social deberá ser inscrito en el Registro Mercantil. La constitución de la sociedad no surtirá efectos respecto de terceros sino desde que el respectivo pacto haya sido inscrito.

Principales características

Las sociedades anónimas panameñas gozan de ciertas características que las hacen diferentes de otros tipos de sociedades. Estas características tan especiales y ventajosas convierten a la sociedad anónima en prácticamente la única forma de constitución de un negocio en la República de Panamá. Algo más de 460.000 sociedades anónimas se encuentran inscritas en el Registro Mercantil.

Entre las más relevantes, cabe destacar las siguientes:

- El Objeto: el objeto de la sociedad puede ser definido en los términos más

amplios y abarcar cualquier actividad lícita. La sociedad puede dedicarse a cualquier negocio no considerado ilícito o prohibido expresamente por la ley.

- **Domicilio Social:** el domicilio de la sociedad puede establecerse en Panamá o en cualquier otro país. Usualmente se consigna en el pacto social que la sociedad tendrá su domicilio en Panamá, pero que podrá tener oficinas y sucursales en cualquier parte del mundo.

- **Constitución:** dos o más personas mayores de edad, de cualquier nacionalidad y domicilio pueden constituir una sociedad anónima para cualquier objeto lícito, suscribiendo el „Pacto Social,, ante un notario de Panamá. Es necesaria la constancia en escritura pública, cerrada y sellada por el notario público. El pacto social debe inscribirse posteriormente en el registro. De este modo la sociedad queda debidamente constituida. Una sociedad anónima panameña se constituye en un período aproximado de 5 días.

- **Costo:** El costo para la formación de una sociedad anónima varía según el caso y el abogado. Normalmente puede oscilar entre los 800 y los 1.500 dólares. Los gastos de notaría varían en función de los folios notariales que consten en el propio pacto.

Toda sociedad, una vez inscrita en el registro, deberá pagar anualmente, al fisco panameño la tasa única anual, la cual es de 150 dólares, con un recargo de 30 dólares en el supuesto de que el pago se haga con retraso. Una vez constituida la sociedad, esta gozará de un plazo de gracia de tres meses para pagar dicha tasa única.

Asimismo, deberá pagar anualmente al agente residente una cantidad que puede oscilar entre los 100 y los 150 dólares. Si la sociedad va a operar dentro de la República de Panamá, deberá ser inscrita como contribuyente en el Ministerio de Hacienda y Tesoro y presentar su debida declaración de renta al final de cada periodo fiscal.

Ventajas y beneficios

Entre las ventajas que ofrecen las sociedades anónimas panameñas se encuentran las siguientes:

- Las ganancias procedentes de actividades realizadas fuera de Panamá están exentas del impuesto sobre la renta.

- No se exige presentar declaración de rentas ni ningún tipo de informe o declaración anual al Gobierno de Panamá por ingresos derivados de fuentes extranjeras.

- Las acciones pueden emitirse al portador o en forma nominativa.
- La sociedad responde en el cumplimiento de sus obligaciones con todos sus bienes sociales, mientras que los socios sólo son responsables hasta el monto que adeuden a cuenta de sus acciones.
- Las juntas de accionistas y de directiva pueden celebrarse en cualquier lugar del mundo y no son obligatorias.
- Las sociedades panameñas pueden poseer activos en cualquier lugar del mundo. Además, no están obligadas a tener activos ni a abrir cuentas bancarias en Panamá. No existen restricciones o limitaciones en la clase de inversión que puedan realizar las sociedades panameñas o en el uso de sus activos y dineros.
- Los títulos de acciones pueden ser libremente negociados, ya sea por la simple entrega cuando se trata de títulos emitidos al portador o bien mediante endoso de los mismos, en caso de estar emitidos en forma nominativa (transferibilidad de los títulos de acciones).
- Los directores o dignatarios no tienen que ser accionistas o ser panameños, por lo que es posible designar a cualquier persona para que figure como presidente, secretario o tesorero de la sociedad. La condición de panameño únicamente se exige cuando la sociedad anónima tiene como objeto dedicarse al comercio al por menor y actividades que se asimilen dentro del territorio de la República. Tampoco es necesario que los interesados en la constitución de la sociedad deban trasladarse a Panamá para constituirla.
- Las leyes de la República de Panamá garantizan la confidencialidad de las transacciones, prohibiendo que los empresarios y las sociedades sometan registros contables, correspondencia o documentos al escrutinio de autoridades extranjeras sin el previo consentimiento del Gobierno de Panamá.
- La sociedad puede crear y emitir una o más clases de acciones, con las designaciones, preferencias, privilegios, facultad de voto, restricciones o requisitos y otros derechos que su pacto social determine.
- Las sociedades pueden transferir sus fondos con plena libertad.

Todas estas ventajas, derivadas de una legislación mercantil sumamente atractiva, hacen de Panamá un centro idóneo para la triangulación de operaciones de todo tipo. Por esta razón, numerosas sociedades off-shore operan desde Panamá.

b) Otros tipos de sociedades

- Las sociedades colectivas: formadas con un mínimo de dos socios, las responsabilidades de los socios son limitadas.
- Las sociedades limitadas o en comandita simple, las cuales son sociedades limitadas con socios generales y limitados. Los socios generales participan en la administración y son conjunta y respectivamente responsables por las deudas de la sociedad. Los socios limitados son responsables sólo por la suma de capital que han invertido.
- Las sociedades en comandita por acciones, las cuales son sociedades limitadas similares a las sociedades limitadas, pero con el capital de los socios representado por acciones.
- Las sociedades de responsabilidad limitada, las cuales son sociedades limitadas, en las que las responsabilidades económicas de los socios están limitadas a su participación individual del capital. Se requiere indicar en el nombre de la sociedad las palabras "SDAD. LTDA"; o de lo contrario, las responsabilidades de los socios serán ilimitadas.
- Las sociedades anónimas, o corporaciones, son sociedades mediante las cuales dos o más personas, aún sin ser ciudadanos o residentes de Panamá, pueden formar empresas de responsabilidad limitada y en las cuales el capital se divide en acciones.

Estas sociedades han caído en desuso dadas las múltiples ventajas de la Ley de Sociedades Anónimas.

c) Sucursales

Las sociedades anónimas extranjeras podrán constituir oficinas o agencias en Panamá y hacer negocios dentro de la República, después de haber presentado al Registro mercantil, para su inscripción los siguientes documentos: escritura de protocolización del pacto social; copia del último balance acompañado de una declaración de la parte del capital social que se utiliza o que se propone utilizar en negocios de la República de Panamá; certificado de estar constituida y autorizada con arreglo a las leyes del país respectivo, autenticado por el cónsul de Panamá en ese país.

De no cumplirse lo anterior, las sociedades anónimas extranjeras que actúen dentro de la República de Panamá, no podrán iniciar procedimientos judiciales, pero podrán ser demandadas en toda clase de juicios.

d) Fundaciones de interés privado

Las fundaciones de interés privado panameñas son un instrumento para facilitar actividades caritativas o de beneficencia dentro del ámbito familiar así como para fines económicos, y se encuentran reguladas por la ley N°25 del 12 de junio de 1995.

La ley prohíbe a las fundaciones privadas realizar actividades lucrativas, sin embargo estas pueden participar en inversiones sobre cualquier tipo de activos, formar partnerships y actuar en calidad de tenedoras.

Objeto: constituir un patrimonio independiente e inembargable que garantice el cumplimiento de los fines de la fundación.

Constitución: Podrán crear fundaciones de interés privado una o más personas naturales o jurídicas por sí mismas o por medio de terceros, en favor de beneficiarios. La fundación puede ser creada por medio de un documento privado que debe ser protocolizado en una notaría o directamente ante un notario público. El acta constitutiva deberá inscribirse en el registro público.

Características principales:

- Las fundaciones no podrán perseguir fines de lucro, aunque podrán realizar ciertos actos de comercio siempre que los mismos sean convenientes para la fundación y siempre que el producto económico sea dedicado únicamente a los fines de la misma.
- La fundación puede adquirir y poseer bienes, tener derecho y contraer obligaciones y ser parte de cualquier proceso administrativo y judicial.
- El manejo de la Fundación no está sujeto a supervisión gubernamental.
- Toda persona que tuviera conocimiento de las transacciones y operaciones de la fundación deberá mantener reserva y confidencialidad sobre las mismas.
- Los activos de la fundación son insecuestrables.
- El patrimonio inicial de la fundación expresado en cualquier moneda de curso legal, no podrá ser inferior a 10.000 dólares.
- Las fundaciones serán irrevocables salvo en tres casos: cuando el acta fundacional no haya sido inscrita en el Registro Público; cuando se establezca expresamente lo contrario en el acta; o por cualquiera de las causas de revocación de las donaciones.

- Las fundaciones extranjeras podrán acogerse a las disposiciones panameñas en cuanto a fundaciones de interés privado.
- No se exige poseer nacionalidad panameña para poder integrar el Consejo de la Fundación.

Fiscalidad: estarán exentos de todo impuesto los actos de constitución, modificación o extinción de la fundación, así como los actos de transferencia, transmisión o gravamen de los bienes de la fundación y la renta proveniente de dichos bienes, siempre que los mismos constituyan:

- Bienes situados en el extranjero
- Dinero depositado en Panamá por personas cuya renta no sea de fuente panameña o no sea gravable en Panamá por cualquier causa.
- Acciones o valores de cualquier clase, emitidos por sociedades cuya renta no sea de fuente panameña, o cuando su renta no sea gravable por cualquier causa, aún cuando tales acciones o valores estén depositados en la República de Panamá.

También estarán exentos de todo impuesto los actos de transferencia de bienes inmuebles, títulos, certificados de depósito, valores, dinero o acciones efectuados por razón del cumplimiento de los fines de la fundación o por la extinción de la misma a favor de los parientes en primer grado de consanguinidad o del cónyuge del fundador. Toda fundación debe pagar un derecho registral y una tasa única equivalentes a los que se establece para las sociedades anónimas.

e) Fideicomiso

Se encuentra regulado por la Ley 1 de 5 de enero de 1984. El fideicomiso es un acto jurídico en virtud del cual una persona llamada fideicomitente transfiere bienes a una persona llamada fiduciario para que los administre o disponga de ellos a favor de un beneficiario que puede ser el propio fideicomitente.

Fiscalidad: estarán exentos de todo impuesto los actos de constitución, modificación o extinción del fideicomiso, así como los actos de transferencia, transmisión o gravamen de los bienes dados en fideicomiso y la renta proveniente de dichos bienes o cualquier otro acto sobre los mismos, siempre que el fideicomiso verse sobre:

- Bienes situados en el extranjero
- Dinero depositado en Panamá cuya renta no sea de fuente panameña

- Acciones o valores emitidos por sociedades cuya renta no sea de fuente panameña, aún cuando tales acciones o valores estén depositados en la República de Panamá.

Características principales:

- La Comisión Bancaria Nacional supervisará y velará por el adecuado funcionamiento del negocio del fideicomiso.
- La obligación de guardar secreto fiduciario se mantiene aunque termine el fideicomiso.
- La duración del fideicomiso no podrá ser superior a 80 años.
- Los fideicomisos pueden ser revocables o irrevocables, pudiendo el fundador cambiar a los beneficiarios en cualquier momento.

6.5. Pasos para establecer una oficina

Panamá tiene una de las más modernas y flexibles leyes corporativas de América Latina. Estás son algunas de las ventajas ofrecidas por las leyes corporativas de Panamá:

- Dos o más personas de cualquier nacionalidad, estén o no domiciliadas en Panamá, pueden organizar cualquier forma corporativa para cualquier propósito legal. Los artículos de incorporación pueden ser ejecutados en cualquier parte, también fuera de Panamá y en cualquier idioma.
- No existen requerimientos específicos para los aportes de capital.
- La propiedad de una corporación en Panamá puede ser individual, no se necesita que existan personas panameñas en la propiedad de una corporación.
- No existen requerimientos de nacionalidad o residencia para los accionistas.
- Se requiere que los directores sean accionistas.
- El cuerpo de directores deben ser mínimo de tres, aunque una persona puede ocupar varios cargos.
- Las reuniones de los accionistas o directores pueden realizarse afuera de Panamá.

Para la creación de una corporación en Panamá se requiere lo siguiente:

- El nombre de la corporación, puede ser en cualquier idioma, pero debe terminar con una palabra que indique que es una corporación.
- Los objetivos y propósitos de una corporación.

- La cantidad de capital autorizado. Usualmente la autorización de capital puede consistir en US\$ 10 mil, divididos en 100 acciones de US\$10 cada una.
- Las acciones deben ser nominativas o al portador.
- La duración de una corporación generalmente es perpetua.
- Se debe entregar los nombres y direcciones de mínimo tres de los directores.
- La dirección de la corporación

El período usualmente envuelto en la creación de una corporación es de 15 días a dos meses, los salarios de los abogados son generalmente de US\$ 600 a US\$ 1.500.

Para realizar una actividad industrial o comercial, todas las corporaciones, asociaciones o individuos deben obtener la autorización propia del Ministerio de Industria y Comercio, existen tres tipos básicos de licencias:

- Licencias comerciales clase A: Son requeridas para las operaciones de venta al por mayor, bancos comerciales e hipotecarios, compañías financieras, brokers financieros internacionales, compañías aseguradoras y reaseguradoras, compañías de transporte internacional, fondos mutuos, servicios públicos y compañías de servicios de alta tecnología.
- Licencias comerciales clase B: Son requeridas para negocios de ventas al por menor, incluyendo las agencias de representación, compañías de servicios, bares, restaurantes, droguerías, agentes del estado real, gasolineras, transporte local, distribuidores y otros. Esta licencia es solo expedida a panameños o a corporaciones en las cuales los dueños son panameños.
- Una licencia industrial es requerida para las industrias de manufactura y extracción, así como para las constructoras.

Costos de Implantación de un Negocio (Costos al 2001)

1. Constitución de sociedades

Los gastos mínimos de un letrado (según listado del Colegio de Abogados de Panamá) para las principales operaciones son los siguientes:

- Constitución de una S.A: US\$ 350 -US\$ 500
- Constitución de otras sociedades: US\$ 500
- Confección de estatutos para sociedades: US\$ 500
- Certificado de registro público de sociedad: US\$ 75
- Tramitación de visa para inversionista: US\$ 800
- Obtención de licencias comerciales o industriales: US\$ 400
- Registro de marcas y de propiedad intelectual: US\$ 300

Estas tarifas son las mínimas. Cada letrado establecerá las cantidades que considere oportunas.

2. Costes de personal

a) Costes de mano de obra

Salario mínimo por hora: US\$ 1

44 hrs /52 semanas: US\$ 2288

Salario anual: US\$ 2.288

Prestaciones sociales 24,85% x 2.288\$ = US\$ 568.5

Costo anual mínimo de mano de obra = US\$ 2.288 + US\$ 568,5 = US\$ 2.856,5

b) Prestaciones sociales patronales

Seguro Social: 10,75%

Seguro educativo: 1,75%

Riesgos profesionales: 2,10%

Décimo tercer mes: 8,33%

Bono de antigüedad: 1,92%

Total de las prestaciones: 24,85%

c) Costes de empleados

Cualificados (promedio): US\$ 365

Secretaria bilingüe: US\$ 500

Contable: US\$ 560

Ingeniero: US\$ 1.000

Administrador: US\$ 1.000

Domésticos: US\$ 140

El salario mensual medio se sitúa en poco más de quinientos dólares en el sector público y cuatrocientos veinte en el sector privado. Cerca del 30% de los trabajadores cobran un salario mensual que oscila entre US\$ 200 y US\$ 300 al mes. Un 18% cobra entre US\$ 300 y US\$ 400 y algo más del 20% entre US\$ 400 y US\$ 600. En pocas palabras: cerca del 70% de la población laboral tiene un salario que no sobrepasa los US\$ 600.

Los salarios están repartidos en 24 quincenas y una paga extraordinaria denominada decimotercer mes- dividida en tres partes y que se hace efectiva los meses de abril, agosto y diciembre. El salario no puede ser reducido por ninguna

circunstancia. No obstante existe una excepción a este principio: en los casos de crisis económicas graves de carácter nacional, caso fortuito o fuerza mayor que pongan en peligro la existencia de la fuente de trabajo. El salario es inembargable hasta el importe mínimo legal.

La jornada máxima diurna es de ocho horas, y la semana laborable correspondiente hasta de cuarenta y ocho horas.

La Caja del Seguro Social es la institución pública encargada de administrar, gestionar y recaudar todo lo relativo a los seguros sociales de trabajadores y empleadores. Las contribuciones a este seguro social se pagan tanto por parte de la empresa como del trabajador. El pago de este seguro se hace de la siguiente forma:

- 7,25% deberá ser pagado por el propio trabajador
- 10,75% será pagado por el empleador o empresario

Están exentos del pago de las cuotas del seguro social los siguientes pagos:

- Las primas de producción
- La prima de antigüedad
- La indemnización por despido injustificado
- La bonificación o gratificación de Navidad
- Los viáticos, previstos y dietas
- Gastos de representación que no excedan el mes de salario.
- Participación en los beneficios siempre y cuando se distribuyan al 70% de los empleados.

El seguro de Riesgos Profesionales se establece en proporción al monto de los salarios pagados y a los riesgos inherentes a la actividad desempeñada en la empresa.

3. Coste de suministros

a) Teléfono y fax

- El coste de las llamadas urbanas es de 1 centavo de dólar el minuto.
- Las llamadas interurbanas no son caras. Su precio es de 15 centavos de dólar el minuto con independencia de la provincia a la que se llame.
- Las llamadas internacionales siguen siendo caras a pesar de la reducción del 20% producida en las tarifas desde la privatización del INTEL por CABLE&WIRELESS. Para llamar a España sólo hay tarifa plena -no hay una reducida- con lo que independientemente de la hora o del día de la semana en

que se efectúe la llamada, ésta tendrá el mismo coste. El cargo mínimo es de un minuto y comienza al contestar el teléfono.

En las llamadas a otros países si existen tarifas reducidas según la hora del día en que se llame. Así por ejemplo:

Llamadas a Estados Unidos:

Tarifa plena 1,12 US\$/min

Tarifa reducida (de 5 a 7 pm) 0,96 US\$/min

Tarifa nocturna (de 7 en adelante) 0,72 US\$/min

Llamadas a Brasil:

Tarifa plena 2.00 US\$/min

Tarifa reducida 1,60 US\$/min

Llamadas a Japón:

Tarifa plena 3,20 US\$/min

Tarifa reducida 1,60 US\$/min

A todos estos valores hay que añadirles 2 dólares por llamada en concepto de impuestos.

b) Electricidad

La electricidad es cara en Panamá. El coste es de 0,119 US\$/ kwh. Las facturas de las DOS empresas distribuidoras (EDEMET-EDECHI (UNION FENOSA) y Electra Noreste) son muy completas, incluyendo hasta el costo del consumo promedio diario de electricidad. Es importante destacar que, dado el clima muy húmedo y caluroso del país, el aire acondicionado es fundamental en las oficinas y sitios cerrados, dejándose notar en la tarifa eléctrica. Está previsto que en el corto plazo se produzca un aumento de tarifas.

Existe una tarifa industrial (tarifa 37). Los requisitos para poder acceder a la misma son los siguientes:

- presentar la correspondiente licencia industrial
- tener un consumo superior a los 300 Kw/mes

c) Agua

El coste del consumo de agua por debajo de los 10,000 galones (es decir, cerca de 40,000 litros) es de US\$ 1.15.

4. Costos de Publicidad y comunicación

La comunicación y la publicidad pueden ser medios muy eficaces para que una empresa pueda dar a conocer su producto en Panamá. En la República de Panamá estos costes no son elevados, si bien es cierto que el mercado es reducido y representa poco más de dos millones de habitantes.

Las agencias de publicidad son numerosas en el país, y es precisamente esta concurrencia, unida a la generalmente baja calidad media de las producciones (en el caso de las cuñas de radio y televisión), lo que abarata la publicidad en estos medios de difusión.

a) Prensa

En Panamá existen ocho diarios (6 en español y 2 en chino) y cerca de veinte publicaciones semanales y mensuales. El diario de mayor tirada es LA PRENSA, seguido del PANAMA AMERICA. Otros diarios de gran tirada son EL SIGLO, EL UNIVERSAL y CRITICA LIBRE.

b) Radio

Dependiendo de la emisora y de la hora de emisión, una cuña publicitaria (30 segundos) puede oscilar entre los \$5 a \$25. Hay tarifas mensuales especiales.

c) Televisión

En la República de Panamá emiten cinco cadenas de televisión (Telemetro, RPC, TVN, Canal 11 Educativo y FETV). Las tarifas publicitarias en estos medios audiovisuales son muy baratas y oscilan -a título orientativo- entre los \$50 en determinados programas matutinos y los \$600 durante los informativos, en hora prime-time. (por una cuña de 30 segundos). El precio medio de un anuncio publicitario en una de estas cadenas gira en torno a los \$250.

5. Alquiler de despacho

Dependiendo de la zona de ubicación, los precios pueden variar de forma sustancial. En el área bancaria (la mejor zona de ubicación de despachos y oficinas), los precios oscilan entre 8 y 12 US\$ / m2. Estos precios sólo incluyen el local. Los gastos complementarios corren por cuenta del arrendatario (luz, agua, teléfono). A partir de 10 m2 hay locales disponibles.

6.6. Sistema Tributario

La legislación panameña indica que todo ingreso producido o generado de cualquier fuente dentro del territorio nacional está sujeto al pago de impuesto sobre la renta.

Rentas Exoneradas del Impuesto sobre la Renta

- La renta derivada del comercio marítimo internacional de naves mercantes nacionales inscritas legalmente en Panamá.
- Los intereses sobre los depósitos de cuentas de ahorro, a plazos o de cualquier otra índole que se mantengan en las instituciones bancarias establecidas en la República.
- Los intereses sobre préstamos para el financiamiento de viviendas de interés social, según certificación del Ministerio de Vivienda.
- Los intereses y comisiones pagados por el sector público a entidades financieras por préstamos contratados con éstos.
- Los intereses por préstamos para financiar las inversiones forestales.
- Los dividendos y demás utilidades distribuidas a los accionistas o socios de las personas jurídicas por las medianas empresas y las microempresas.
- Sumas recibidas de contrato de arrendamiento internacional.
- Las ganancias derivadas de los bienes, acciones, valores y dineros invertidos en viviendas, proyectos de desarrollo habitacionales o de desarrollo urbanístico de parques industriales en el país.
- Toda renta exonerada por ley especial.

Personas Jurídicas exoneradas del Impuesto sobre la Renta

- Las empresas que se establecen en las Zonas Procesadoras de Exportación y en la Zona Libre de Colón sobre los ingresos por reexportación.
- Las empresas que se dediquen a la exploración y explotación de hidrocarburos.
- Las empresas turísticas.

- Las microempresas.
- Los inversionistas extranjeros por los intereses que reciban por préstamos destinados exclusivamente a la construcción de viviendas populares, solo cuando estén garantizados por gobiernos o instituciones gubernamentales extranjeras.

Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Muebles (ITBM)

El ITBM o el 5%, se aplica a todas las transacciones que implican la transferencia de productos o mercancías. Están exentas las exportaciones y reexportaciones de mercancías, la venta de alimentos y medicamentos, las ventas y transferencias realizadas dentro de las Zonas Procesadoras para la Exportación, de la Zona Libre de Colón y a la Comisión del Canal de Panamá, así como, el arrendamiento financiero.

Impuesto sobre la Renta a las Corporaciones

A partir del año fiscal 1995, las corporaciones pagan una tarifa única de 30% en concepto de impuesto sobre la renta. Se eximen de este pago las ventas internacionales de compañías de la Zona Libre de Colón; sin embargo, pagan impuesto las ganancias de ventas realizadas desde la Zona Libre a la República de Panamá, incluso las realizadas al área canalera, a aviones, barcos y a pasajeros en tránsito por el canal.

7. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ⁹

7.1. Distribución

Los canales de mercadeo en Panamá son simples, los importadores directos actúan como vendedores al por mayor y también como vendedores al detal. Esta situación es común para las confecciones, partes de automóviles y productos de hardware.

En el caso de productos de consumo masivo, alimentos y medicinas, las operaciones de ventas al por mayor y al detal, se realizan por separado.

En el sector de productos industriales las ventas son generalmente manejadas por agentes locales exclusivos o distribuidores y en algunos casos las firmas locales realizan sus compras directamente por medio de brokers o a los productores.

Mucho de los mayores importadores de Panamá son también distribuidores regionales localizados en la Zona Libre de Colón. Generalmente los importadores o distribuidores de esta zona, tienen afiliaciones con los almacenes de la ciudad de Panamá para las ventas al detal en el mercado local.

La ciudad de Panamá vende el 65% del total nacional de productos de consumo masivo, el 35% restante se divide entre las principales ciudades: David, Santiago, Chitre y Colón.

7.2. Técnicas de Mercadeo

Los factores clave para tener un buen desempeño en el mercado panameño son: calidad, servicio al cliente, reconocimiento de la marca y un empaque atractivo.²

Las estrategias agresivas de mercadeo son usualmente necesarias para lograr el éxito en este mercado.

La competencia entre distribuidores se decide generalmente por el entrenamiento y soporte que recibe de sus representados. Las compañías deben hacer esfuerzos para proveer entrenamiento y servicio técnico a los distribuidores, y estar seguros que los distribuidores tienen los recursos para ofrecer soporte después de venta, incluyendo repuestos, equipos de servicios, etc. La estructura de precios para la importación de productos en Panamá depende del nivel de competencia. Los

⁹ Fuentes: National Trade Data Bank - NTDB, Country Commercial Guide "Panama". Actualizado el 21/02/05.

costos de transporte y los impuestos de importación dependen del producto. En algunos casos, los precios para los productos de consumo y alimentos son mayores que los promedios mundiales debido a los carteles del mercado local.

8. ZONA LIBRE DE COLÓN¹⁰

8.1. Historia

Después de la apertura del canal de Panamá, se pensó en la posibilidad de crear una zona de libre mercado, sin embargo no fue sino hasta finalizar la Segunda Guerra Mundial que se concretó esta idea como proyecto.

Durante los tiempos de guerra, los trabajadores de la zona de Colón habían sido empleados en la construcción de instalaciones de defensa y de servicio al movimiento de tropas. Cuando esta finalizó el Presidente de la República Enrique A Jiménez (1945) concretó el proyecto de la zona libre teniendo presente el aprovechamiento de la posición geográfica y la vía interoceánica, paso obligado de la navegación mundial.¹

En 1948 el gobierno aprobó la Ley No 18 del 17 de Junio del mismo año en la que se crea la Zona Libre de Colón como una institución autónoma del Estado encargada del establecimiento, funcionamiento y desarrollo de una zona de libre comercio. Esta decisión es tomada basándose en el estudio de factibilidad realizado por el Dr. Thomas E. Lyons reconocida autoridad de las zonas libres.

Esta zona está habilitada para las siguientes transacciones, actividades o negociaciones:²

- Introducir, almacenar, exhibir, empacar y desempacar, manufacturar, envasar, montar, ensamblar, refinar, purificar, mezclar, transformar y operar y manipular toda clase de mercaderías, productos, materias primas, envases y demás efectos de comercio
- Permite a las empresas extranjeras ser representadas para el propósito de reexportar mercancías
- Autorizar toda clase de operaciones de banca, seguros, correduría de aduanas y de verificación e inspección de la carga

Para operar dentro de la Zona la empresa nacional o extranjera debe cumplir con la siguiente documentación:

- Documento de identificación

¹⁰ FUENTE: <http://www.zonalibredecolon.com.pa> . Zona Libre de Colón: Página web donde se encuentra información acerca del origen y funcionamiento de la zona. "Guía Práctica para hacer Negocios en la República de Panamá" Patton, Moreno & Asvat International Lawyers

- Dos certificados de paz y salvo
- Dos referencias bancarias y comerciales
- Declaración jurada del representante legal de la empresa

Además debe cumplir con las siguientes reglas:

- Emplear un mínimo de 5 trabajadores locales
- Reexportar un mínimo de 60% de la mercancía importada
- Pagar el alquiler dentro de los primeros 5 días del mes
- Reportar todo el movimiento comercial de la mercancía
- Presentar una declaración de renta anual

Los costos de operación son los siguientes:

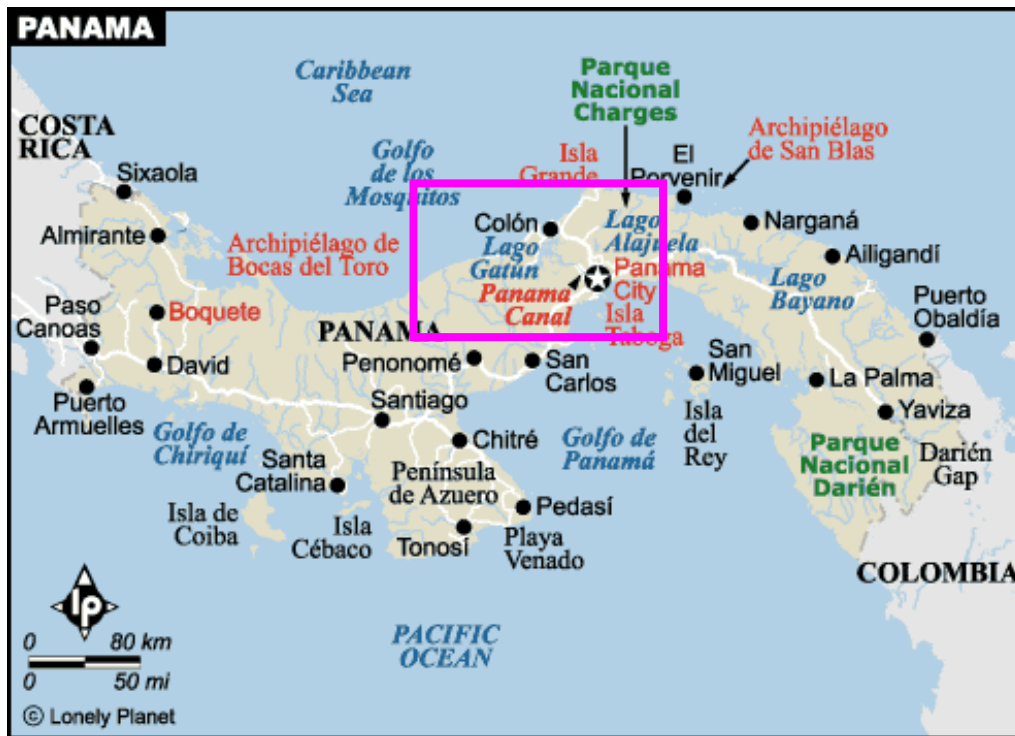
- Clave de operación (anual): US\$ 200,00
- Permiso de operación (anual): US\$ 1.200,00
- Tasa de recolección de basura de US\$ 30,00 a US\$ 120,00
- Renta Mensual: (depende del área)
- Gasto de inicio de operaciones: tres meses de alquiler más US\$ 30,00 de gastos notariales

Las mercancías que entren por esta Zona están libre de cualquier obligación tributaria.

8.2. Localización

La Zona Libre de Colón está ubicada en la entrada del canal de Panamá en la Provincia de Colón. Es considerada la zona franca más grande del mundo y la primera en el hemisferio occidental. Además esta zona puede constituir un Centro Portuario Internacional debido a que cuenta con acceso a los siguientes puertos Manzanillo Internacional Terminal, Colon Ports Terminal, Colon Container Terminal (Evergreen), Panama Ports Company (Hutchinson Wampoa) de gran importancia en el Caribe y uno en el Pacífico el Puerto de Balboa.

Gráfica 5. Ubicación geográfica de la Zona Libre de Colón



FUENTE: Lonely Planet.

8.3. Ventajas Fiscales

Desde sus inicios, la Zona Libre de Colón ha favorecido con ventajas monetarias y fiscales a los empresarios que la conforman. Convirtiéndose este en uno de los principales incentivos para que cada año nuevas empresas inicien operaciones en la zona.

Dentro de las principales ventajas que ofrece para los inversionistas se destacan:

- Sistema de tributación libre de impuestos en importación, reexportación, manufactura y demás actividades.
- Dólar como moneda de curso oficial
- Bajos costos de alquiler de locales y terrenos
- Sistema de Lease Back o reconocimiento de inversión
- Protección a los derechos de propiedad intelectual

Además de esto cuenta con un departamento de Seguridad el cual está regido por la administración de la zona franca y trabaja en conjunto con la Policía Nacional. Dentro de sus responsabilidades está la seguridad completa de la zona y la capacitación del personal.

8.4. Régimen Jurídico

El régimen Jurídico sobre el cual trabaja la Zona Libre de Colón, esta compuesto por una serie de decretos que han sido aprobados por el Comité Ejecutivo y la Junta Directiva de la misma.

En la página <http://www.zonalibredecolon.com.pa> se encuentra una lista detallada de los decretos anexos y artículos vigentes en la actualidad para la zona.

9. LEY DE INVERSION EXTRANJERA ¹¹

Legislación sobre Inversiones Extranjeras

Las reiteradas características de país de servicio basado en la existencia de una legislación atractiva en materia bancaria, fiscal, de creación de empresas y comercial unido a la presencia del Canal y a la exclusión de riesgo de tipo de cambio al ser el dólar norteamericano moneda de curso legal sin restricción alguna, hacen de Panamá un centro idóneo para la triangulación de operaciones de todo tipo y lo convierten en lo que se denomina un paraíso fiscal.

En la solución de los conflictos derivados de la interpretación y aplicación de la regulación sobre inversión extranjera se aplica lo dispuesto en la legislación nacional. Los contratos celebrados con el Estado se sujetan a la Ley panameña y a la jurisdicción de los tribunales nacionales.

Con el objeto de atraer capital exterior, Panamá se ha adherido al Tratado de Protección de Inversiones de la Agencia Multinacional de Garantía de Inversiones del Banco Mundial (MIGA).

No existe un texto único que regule la inversión extranjera en Panamá, sino que un gran número de leyes y regulaciones mantienen directa o indirectamente alguna relación con la inversión nacional o extranjera en Panamá. Estas leyes son ordenadas a continuación en función de la materia regulada:

- Corporaciones panameñas
- Fomento y Desarrollo en Panamá
- Zona Libre de Colón
- Incentivos al Sector Turístico

9.1. Marco Legal y Condiciones Generales

Inversiones en Panamá

La Comisión Nacional para la Promoción de la Inversión Extranjera fue establecida por el doctor Ernesto Pérez Balladares, anterior presidente de Panamá, por medio del Decreto de Gabinete No. 253 del 11 de mayo de 1995. El presidente supervisa la Comisión conjuntamente con el Gabinete de Inversiones, el cual está integrado por los Ministros de Planificación y Política Económica, Hacienda y Tesoro, y de Comercio e Industrias, coordinadas por el Ministro de Relaciones Exteriores. Los

¹¹ Fuente: "Guía de Negocios de Panamá ", **Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa**, Ministerio de Economía y Hacienda de España. Tomado el 05/03/05.

altos ejecutivos de la Zona Libre de Colón, Instituto Panameño de Turismo (IPAT), la Autoridad Portuaria Nacional y la Autoridad de la Región Interoceánica (ARI), también son miembros de esta comisión. Existe un Consejo de Asesores compuesto por quince comisionados seleccionados entre los hombres de negocios más distinguidos del país.

Esta Comisión suministra la información adecuada a los inversionistas sobre las áreas que anteriormente eran bases militares en la Zona del Canal y que ahora se convertirán en áreas de turismo y ecoturismo, con playas y majestuosos bosques tropicales, en las cuales se llevarán a cabo diversos proyectos entre los más importantes están:

- Las áreas devueltas por las tropas estadounidenses (fuerzas e instalaciones) y que se convertirán en proyectos comerciales. La entidad responsable de esta reversión es la Autoridad de la Región Interoceánica (ARI).
- Zonas para Procesamiento de Productos de Exportación promovidas por el Instituto Panameño de Comercio Exterior (IPCE), que son zonas libres de impuestos con una exención de 100% de los derechos aduanales y de los impuestos directos e indirectos. Así mismo, todo el capital que se invierta en estas zonas estará libre de impuestos directos e indirectos, incluyendo los impuestos que generalmente se pagan por patentes y licencias.
- Centros Turísticos, complejos turísticos con atracciones propias del ecoturismo, se han establecido incentivos fiscales, - Amador será uno de los proyectos a desarrollar sobre la entrada del canal en el Pacífico -. La entidad que se encargará de ejecutar los mismos es el Instituto Panameño de Turismo (IPAT).
- La Ciudad del Saber, un proyecto respaldado por una Fundación Educativa sin fines lucrativos en coordinación con la ARI, la cual pretende instaurar un Centro Internacional de Aprendizaje y Entrenamiento. La Ciudad del Saber constará de tres entidades: La Universidad de las Américas, un Centro de Investigaciones sin fines lucrativos, similar al Smithsonian Institute, y Centros Educativos con programas de entrenamiento que permitirán la preparación de profesionales.
- El Hospital Militar Gorgas, es otro proyecto de la ARI. Se convertirá en un Centro de Investigaciones y Estudios de Medicina que prestará sus servicios no sólo a Panamá, sino a toda América.
- La industria marítima se está transformando a nivel mundial. Panamá cuenta con una situación geográfica ventajosa y con la infraestructura apropiada para convertirse en el Centro de Carga de Contenedores de las Américas, brindando diversas oportunidades comerciales en los puertos que se encuentran a cada lado del Canal. La entidad responsable de la coordinación de este proyecto es la Autoridad Marítima.

La reforestación en el territorio panameño constituye otra de las inversiones con incentivos fiscales. El Instituto de Recursos Naturales Renovables establece incentivos que benefician a los inversionistas extranjeros y nacionales, así como a los bancos y otras instituciones financieras que otorgan créditos para la reforestación.

A pesar de ser un mercado pequeño de casi 3 millones de habitantes, países europeos, asiáticos, norteamericanos y latinoamericanos concuerdan en que se pueden explotar las anteriores oportunidades de inversión y buscar otras oportunidades que el mercado panameño ofrece.

Restricciones a la inversión extranjera

La inversión extranjera se encuentra restringida en algunos sectores de la economía que son considerados de interés nacional:

- No se puede adquirir la propiedad de tierras nacionales o particulares situadas a menos de 10 km. de la frontera.
- El comercio al por menor está reservado a panameños de nacimiento, extranjeros con más de tres años de nacionalizados y personas jurídicas facultadas para ejercerlo.
- Los servicios públicos son prestados por entidades autónomas del gobierno, sin embargo en el marco del programa de modernización de la economía, el Estado está retirándose de la explotación de los servicios públicos en favor de la iniciativa privada.
- La pesca de determinadas especies en aguas panameñas queda reservada a inversionistas nacionales.
- La radiodifusión es una actividad reservada a ciudadanos panameños.

Incentivos a la inversión

Más de 40 Leyes y Decretos ofrecen incentivos fiscales y tributarios en las áreas de turismo, construcción, infraestructura, industria marítima, zonas procesadoras para la exportación, agricultura y minería, industria, silvicultura y zonas libres para productos de petróleo.

Las leyes básicas a tener en cuenta son las siguientes:

- Ley 28 sobre incentivos a la industria local e industria orientada a la exportación.
- Ley 24 sobre reforestación
- Ley 8 sobre turismo
- Ley 25 sobre zonas procesadoras especiales

9.2. Control de Cambios y Sistema de Tributación

Panamá no tiene restricciones de fondos asociados con ingresos derivados de inversiones. En Panamá la moneda con mayor circulación y de mayor uso es el dólar estadounidense, debido a esto no existe una política de cambio establecida. El gobierno de Panamá tiene serias intenciones de adoptar el dólar como moneda nacional, pero esto significa perder la autonomía de la política monetaria. La inflación debido al comportamiento del dólar es baja y predecible, esto se convierte en un atractivo para los inversionistas internacionales.

9.3. Autoridad de la Región Interoceánica - ARI

La Autoridad de la Región Interoceánica (ARI) es la institución gubernamental autónoma encargada de la comercialización de las áreas. Invita a descubrir las posibilidades de inversión que ofrece ARI en la República de Panamá, además de interesantes datos acerca de su funcionamiento y misión.

La ARI es una entidad autónoma del Estado panameño cuya función es administrar, custodiar e incorporar las áreas e infraestructura transferidas a Panamá para mejorar el desarrollo económico de la nación. Los bienes revertidos están siendo usados en forma prioritaria para facilitar la integración del país a la economía mundial, profundizar la oferta de exportación de servicios, promover la inversión extranjera, contribuir al desarrollo urbano, proteger las aguas del Canal y su rica biodiversidad, garantizar la operación del Canal y fortalecer la educación y el desarrollo social.

9.3.1. Beneficios y Ventajas

- Exoneración de impuestos sobre las exportaciones: Las compañías que operen en una ZPE (Zona de Procesamiento de Exportaciones) no pagan impuestos directos o indirectos. Tampoco existen aranceles de importación sobre la adquisición de equipo o materia prima, ni impuestos sobre la repatriación de ganancias.
- Economía basada en el dólar: La moneda de curso legal en Panamá es el dólar, por lo que no existe riesgo de tipo cambiario.
- Acceso a instalaciones portuarias en ambos océanos: Áreas adyacentes a los puertos del Atlántico y del Pacífico están disponibles para el desarrollo industrial. Estas áreas tienen asimismo, acceso a modernos aeropuertos y puertos de contenedores para el transbordo de mercancía.

- Acceso y proximidad a mercados de consumo en Norte y Sudamérica. Panamá es miembro de la OMC y beneficiario del Programa US807, del Sistema Generalizado de Preferencias y de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Además de acuerdos con países de MERCOSUR, Panamá realiza gestiones para incorporarse al Pacto Andino, ALCA y APEC.
- Fuerza Laboral: Competitiva y Bilingüe.
- Excelente calidad de vida: Panamá cuenta con modernos centros de salud, supermercados, sistemas bancarios y facilidades educativas en diversos idiomas. Presenta una amplia disponibilidad hotelera al igual que atractivas ventajas y centros de compra.
- Sede Pro-Tempore de ALCA 2001-2003.

9.3.2. Incentivos a la Inversión

El Gobierno de la República de Panamá, con la finalidad de incentivar el desarrollo de la economía nacional e incentivar a inversionistas para que se beneficien de nuestra condición geográfica ha desarrollado una serie de leyes de Incentivos tanto para el turismo como para la industria e inversiones en general.

El fomento de la inversión en Panamá continuará en el próximo milenio. Actualmente empresas como ICA, Fedex, Mobil Oil y Kansas City Southern Railways han invertido casi US\$50 millones en el área del Canal. Actualmente, Kawasaki está negociando el desarrollo de un puerto en la entrada del Canal hacia el Atlántico.

Panalpina, una compañía de Suiza, está considerando el establecimiento de un Centro Logístico Marino en Panamá. Para los próximos cinco años, Cable and Wireless y Bell South habrán hecho inversiones por el monto de los US\$1.1 billones en el sector de las telecomunicaciones en Panamá. Recientemente DHL, líder en cargas aéreas, abrió un centro en el Aeropuerto Internacional de Tocumen. La facilidad tiene un área total de 21.000 pies cuadrados con una capacidad de almacenaje de 5.000 por hora, y con expansiones futuras para facilidades de transbordo en Panamá. Además, el clima de inversión en Panamá es ideal y con incentivos gubernamentales establecidos, el interés de inversionistas extranjeros continuará.

En el sector portuario la empresa Manzanillo International Terminal ha realizado inversiones de US\$250 millones y la empresa Evergreen ha desarrollado la terminal de Colon Container Terminal con una inversión de \$100 millones. En el Canal de Panamá se hacen inversiones de mantenimiento de US\$1,000 millones.

10. LEGISLACION LABORAL ¹²

Las relaciones laborales en Panamá están reguladas por el Código de Trabajo, el cual fue adoptado mediante Decreto de Gabinete nº152 de 30 de marzo de 1971, y reformado recientemente por la Ley nº44 de 12 de agosto de 1995, por la cual se dictan normas para regularizar y modernizar las relaciones laborales.

Los contratos de trabajo podrán celebrarse por tiempo indefinido o para obra determinada.

1. El contrato por tiempo indefinido se da si:

- El trabajador continúa prestando sus servicios después que vence el término de un contrato por tiempo definido.
- El trabajador continúa prestando sus servicios después que vence la ejecución de la obra para cual fue contratado.
- Se celebran contratos sucesivos por tiempo definido o para obra determinada.

2. El contrato de trabajo por tiempo definido deberá constar siempre por escrito y su plazo no podrá ser mayor de un año, a menos que se requiera preparación técnica especial para lo cual el contrato podrá estipularse hasta un máximo de tres años. En el caso de que dicha preparación sea costeadada por el empleador, el contrato es susceptible de un máximo de dos prórrogas.

3. El contrato para obra determinada deberá constar por escrito y durará hasta la terminación de la obra. Si la prestación de un servicio exige cierta habilidad, el período probatorio podrá ser de tres meses siempre que conste expresamente en el contrato escrito. Durante dicho período, cualquiera de las partes podrá dar por terminada la relación de trabajo sin responsabilidad alguna.

Reglamentaciones especiales

Las leyes laborales contienen disposiciones especiales para los trabajadores de las empresas establecidas en las zonas procesadoras para la exportación, las micro y pequeñas empresas, los trabajadores agrícolas, los trabajadores del mar, etc.

Las empresas industriales establecidas dentro de las zonas procesadoras para la exportación se rigen adicionalmente por las siguientes disposiciones:

(1) libertad para contratar trabajadores por un tiempo determinado o trabajo específico con la garantía por tres años de que la relación no será considerada permanente;

¹² Fuente: "Guía de Negocios de Panamá ", **Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa**, Ministerio de Economía y Hacienda de España. Tomado el 05/03/05.

- (2) las industrias de exportación pueden rotar a los trabajadores a diferentes líneas de producción o transferirlos de una línea a otra de acuerdo con las necesidades de tales industrias;
- (3) las industrias de exportación no están obligadas a firmar convenios colectivos durante los primeros cuatro años de operaciones;
- (4) las pérdidas considerables de clientela o mercados que surjan de fluctuaciones en los mercados se consideran causa justa para terminar la relación laboral con los trabajadores;
- (5) las industrias de exportación tienen libertad para fijar los períodos de vacaciones de los trabajadores de acuerdo a su ciclo de producción; y
- (6) se señalan otras disposiciones con respecto al sistema de evaluación de la productividad, los procedimientos de arbitraje para la solución de conflictos, la obligación de los exámenes médicos, el pago de horas extraordinarias, etc.

Sindicatos

Las leyes laborales reconocen el derecho de los trabajadores a formar sindicatos. Mediante la ley nº 2 de enero de 1993, se aprobó la reanudación de las negociaciones colectivas que habían sido aprobadas mediante la ley nº 13 de 1990. También se reestablecen los mecanismos para someter los conflictos a arbitraje. La ley nº 2 de 1993 también permite la constitución o funcionamiento de agencias privadas de colocación, con o sin fines lucrativos, bajo la supervisión del Ministerio de Trabajo y Bienestar Social. El nivel de sindicalismo es aproximadamente de un 15%.

Se crea la figura del Comité de Empresa para todo centro de trabajo con mas de 20 trabajadores. Constará de 2 representantes del empleador y 2 de los sindicatos. Donde no existan sindicatos los trabajadores elegirán a sus representantes.

10.1. Horas Laborables y Salarios

Horario de Trabajo

El código de trabajo permite cuatro turnos de trabajo:

- (1) el turno diurno, que comprende un máximo de ocho horas diarias y 48 horas semanales y tiene lugar entre las 6:00 a.m. y las 6:00 p.m.

(2) el turno nocturno, que comprende un máximo de siete horas diarias y 42 horas semanales y tiene lugar entre las 6:00 p.m. y las 6:00 a.m.

(3) el turno mixto, que comprende de un máximo de siete horas y media diarias y 45 horas semanales y tiene lugar en horario que incluye los turnos diurnos y nocturnos; de darse más de tres turnos nocturnos a la semana, se consideran todos los turnos como nocturnos.

(4) turno rotativo, que tiene lugar cuando la empresa requiera proporcionar servicios en diversos turnos para cumplir con sus actividades y necesidades básicas. Aún cuando los turnos nocturnos y mixtos sean más cortos que los turnos diurnos, los trabajadores deben recibir salarios iguales en todos los turnos.

Jornada extraordinaria

El tiempo de trabajo que exceda los límites señalados como jornada de trabajo constituye la jornada extraordinaria y se remunera con un recargo adicional. La jornada extraordinaria no puede exceder de tres horas diarias ni de nueve horas semanales. El recargo se paga de la siguiente forma:

(1) con 25% de recargo sobre el salario cuando la jornada extraordinaria se efectúe en el período diurno;

(2) con 50% de recargo sobre el salario cuando la jornada extraordinaria se efectúe en el período nocturno o cuando la jornada extraordinaria fuere prolongación de la jornada nocturna o de la jornada mixta iniciada en el período diurno.

(3) con un 75% de recargo sobre el salario cuando la jornada extraordinaria sea prolongación de la jornada nocturna o de la jornada mixta iniciada en el período nocturno;

(4) con 150% de recargo sobre el salario cuando la jornada extraordinaria sea en un día fiesta o duelo nacional. En este caso, se debe proporcionar un día de descanso.

Descansos y días de fiesta y vacaciones

Todos los trabajadores tienen derecho a períodos de:

(1) descanso entre jornada diaria (no menor de media hora ni mayor de dos horas).

(2) descanso semanal, obligatorio (generalmente los domingos). Cuando un trabajador preste servicios en un día de descanso, tendrá derecho a que como compensación se le conceda otro día de descanso.

(3) descanso durante los días de fiesta o de duelo nacional. Estos días se remunerarán como días laborados (jornada ordinaria). Los días de descanso obligatorios por fiesta o duelo nacional son: año nuevo (1 de enero), el día de los mártires (9 de enero), martes de carnaval (movible), viernes santo (movible), el día del trabajo (1 de mayo), el día de la independencia (3 de noviembre), el primer grito de independencia (10 de noviembre), el día de la independencia de España (28 de noviembre), el día de las madres (8 de diciembre) y Navidad (25 de diciembre).

(4) descanso anual correspondiente a treinta días de vacaciones después de haber trabajado once meses. Las vacaciones deben pagarse por adelantado, tres días antes de que el trabajador inicie sus vacaciones. El trabajador no puede renunciar al derecho de vacaciones a cambio de una remuneración. Sin embargo, se podrán acumular las vacaciones hasta por dos períodos, mediante acuerdo entre el empleador y el trabajador, que deberá ser notificado a las autoridades laborales. Las vacaciones no podrán ser divididas en más de dos partes iguales.

De acuerdo con la ley 16 de 1990, los trabajadores de las empresas instaladas en las zonas procesadoras para la exportación podrán disfrutar de sus vacaciones por adelantado aún cuando no hayan sido adquiridas si el ciclo de operaciones así lo demanda.

Los trabajadores tienen derecho a 18 días por año como permiso por enfermedad. Este permiso podrá acumularse hasta por dos años y utilizarse entera o parcialmente durante el tercer año. Las trabajadoras embarazadas, durante el embarazo y hasta un año después del parto, sólo podrán ser despedidas por causas justificadas. Se concede un permiso por maternidad por un total de 14 semanas, seis previas al parto y ocho después del parto. La Caja de Seguro Social proporciona un subsidio y el empleador aporta la diferencia del salario regular percibido. Si la trabajadora no está cubierta por el Seguro Social o no ha adquirido los beneficios de maternidad, el empleador debe pagar la suma total.

Otro derecho de los trabajadores es una paga extraordinaria llamada "decimotercer mes", el cual se calcula sobre la base de un día de salario por cada once días trabajados (incluyendo días no trabajados por enfermedad, accidente ocupacional, maternidad o vacaciones). El "decimotercer mes" se paga en tres partes: el 15 de abril, el 15 de agosto y el 15 de diciembre. Esta paga se considera un gasto deducible de impuestos para el empleador.

10.1.1. Jornada de trabajo

La jornada de trabajo se divide en el período diurno entre las 6 a.m. y las 6 p.m. y nocturno de 6 p.m. a 6 a.m. y la semana laborable hasta de 48 horas.

10.1.2. Salario Mínimo

Las tasas del salario mínimo en dinero que se debe pagar a los trabajadores y por tanto, modifican los salarios inferiores estipulados en cualquier disposición legal, tipo de contrato laboral o convención colectiva, se estipulan en el Decreto Ejecutivo No. 59/2000. Igualmente, continúan vigente los salarios que, siendo superiores a los que se fijan en este decreto, estén estipulados o se estipulen en cualquiera disposición legal o contractual, convenciones, costumbre de empresa respecto a salario o remuneración mayor.

10.2. Leyes para Trabajadores Extranjeros

Los extranjeros que deseen trabajar en Panamá requieren de un permiso de trabajo expedido por el Ministerio de Trabajo y Bienestar Social. Para efectos de trabajo, los extranjeros casados con nacionales o que tengan más de diez años de residencia en el país se consideran como nacionales. De acuerdo con el decreto ejecutivo nº 13 de 1988, solamente se permitirá un 5% de trabajadores extranjeros. Si se trata de especialistas o técnicos, este porcentaje podrá incrementarse a un 12%.

Las excepciones se autorizan bajo condiciones especiales. En el caso de especialistas o técnicos extranjeros, las empresas deberán reemplazarlos con trabajadores nacionales en un término de cinco años. Los permisos de trabajo se expiden por un año y pueden ser renovados. Se exceptúan de las cuotas anteriormente estipuladas al personal ejecutivo de compañías establecidas en Panamá con el propósito exclusivo de supervisar las operaciones o las transacciones que se realicen en el extranjero y cuyos ingresos no provengan de Panamá.

Ante la ley, son inmigrantes en calidad de inversionistas aquellos extranjeros que traigan su capital para establecerse en actividades comerciales, financieras o industriales y cuyo ejercicio no haya sido limitado por la ley exclusivamente a los nacionales panameños.

El monto de capital propio que tiene que invertir el extranjero en el país ha de ser como mínimo de 40.000 dólares. Esta cifra, fijada hace más de diez años y aún no modificada, es muy baja, pero es la legalmente exigida. El extranjero que solicite la visa en calidad de inversionista tiene que consignar la suma de 500 dólares, efectuado a la orden del Ministerio de Gobierno y Justicia, por medio de cheque certificado.

10.3. Seguro Social y Riesgos Profesionales

Seguro Social

El sistema de seguridad social está regulado por la ley orgánica del Seguro Social, cuyas últimas reformas fueron aprobadas en diciembre de 1991 a través del sistema de seguridad social, obligatorio para todos los trabajadores y empleadores, se brindan a los trabajadores una serie de beneficios que cubren los riesgos de enfermedad, maternidad, invalidez, vejez, viudez, orfandad, auxilios de funerales, accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Los trabajadores independientes pueden incorporarse al sistema de forma voluntaria.

Los recursos de la Caja del Seguro Social para los programas de enfermedad, maternidad, invalidez, vejez y muerte, incluidos los gastos de administración que demande la gestión de estos programas, estarán constituidos por los siguientes ingresos:

- (1) las cuotas de los asegurados obligatorios equivalentes al 7,25% de los sueldos. Los patronos no están obligados a deducir las cuotas de los trabajadores y pagar en efectivo a la Caja de Seguro Social las cuotas obrero-patronales dentro del mes siguiente al que correspondan;
- (2) las cuotas de los patronos obligatorios equivalentes al 10.75% de los sueldos;
- (3) las cuotas de los asegurados en el régimen de seguro voluntario;
- (4) las cuotas de 6.75% de las pensiones concedidas y que conceda la Caja de Seguro Social, incluyendo las pensiones por riesgos profesionales;
- (5) las cuotas del 7,25% de los subsidios de enfermedad y maternidad que concede la Caja de Seguro Social, incluyendo los subsidios por riesgos profesionales;
- (6) las cuotas de los pensionados y jubilados de Estado, equivalentes al 6,75% de sus pensiones y jubilaciones. Igual cuota pagarán las pensiones que sean pagadas por el Fondo Complementario de Prestaciones Sociales de los servicios públicos; y otros más.

Riesgos profesionales

El Seguro de Riesgos Profesionales se establece en proporción al monto de los salarios pagados y a los riesgos inherentes a la actividad desempeñada en la empresa. El porcentaje sobre salarios que se paga como prima es de

- (1) 0,98% para el común de las empresas;
- (2) 2,10% para empresas de transporte terrestre de carga o pasajeros;
- (3) 3,64% para la industria manufacturera; y
- (4) 5.67% para empresas de construcción y de vigilancia privada.

10.4. Higiene y Seguridad en el Trabajo

Todo empleador tiene la obligación de aplicar las medidas que sean necesarias para proteger eficazmente la vida y la salud de sus trabajadores; garantizar su seguridad y cuidar de su salud, acondicionando locales y proveyendo equipos de trabajo y adoptando métodos para prevenir, reducir y eliminar los riesgos profesionales en los lugares de trabajo, de conformidad con las normas que sobre el particular establezcan el Ministerio de Trabajo y Bienestar Social, la Caja de Seguro Social y cualquier otro organismo competente.

Para la protección adecuada de la salud de los trabajadores, se adoptarán y aplicarán las siguientes medidas mínimas en los lugares de trabajo:

- Que los desechos y residuos no se acumulen.
- Que la superficie y la altura de los locales de trabajo sean suficientes para impedir aglomeración de los trabajadores y para evitar obstrucciones causadas por maquinarias, materiales y productos.
- Que exista alumbrado suficiente y adaptado a las necesidades del caso, ya sean natural, artificial o de ambas clases.
- Que se mantengan condiciones atmosféricas adecuadas.
- Que se provean instalaciones sanitarias y medios necesarios para lavarse, así como agua potable en lugares apropiados, en cantidad suficiente y condiciones satisfactorias.
- Que se provean vestuarios para cambiarse de ropa al comenzar y terminar el trabajo.
- Que se establezcan lugares apropiados para que los trabajadores puedan consumir alimentos o bebidas en los locales de trabajo.
- Que, en lo posible, se eliminen o reduzcan los ruidos y vibraciones perjudiciales a la salud de los trabajadores.
- Que las sustancias peligrosas sean almacenadas en condiciones de seguridad y la salud de los trabajadores en los lugares de trabajo.

Con el fin de prevenir, reducir y eliminar los riesgos que amenacen la seguridad y la salud de los trabajadores en los lugares de trabajo, se adoptarán medidas para:

- Que se reemplacen las sustancias, operaciones o técnicas nocivas, por otras inocuas o menos nocivas.
- Que se impida el desprendimiento de sustancias nocivas y que se proteja a los trabajadores contra las radiaciones peligrosas.
- Que se ejecuten los trabajos peligrosos en locales o edificios separados en los que estén ocupados el menor número posible de trabajadores.
- Que se apliquen aparatos mecánicos para la evacuación o ventilación, o cualquier otro medio apropiado para eliminar polvo, humo, gas, fibras, nieblas o los vapores nocivos, cuando no sea posible evitar la exposición de los trabajadores a esas sustancias por cualquiera de los procedimientos anteriores.
- Que se provea a los trabajadores de la ropa y del equipo, así como de cualquier otro medio de protección individual que fuere necesario, para protegerlos contra los efectos de los agentes nocivos. La ropa y el equipo individual de protección serán facilitados por el empleador, teniendo la obligación el trabajador de usarlos.

El empleador tendrá además, la obligación de informar a sus trabajadores todo lo concerniente a la protección de la maquinaria y los instruirá sobre los peligros que entraña la utilización de las máquinas y las precauciones que deben observar. Deberá, además, colocar los dispositivos de protección para que puedan ser utilizados, y los trabajadores estarán obligados a cuidar y observar lo establecido sobre los dispositivos de protección que tenga la maquinaria.

Los servicios técnicos del Ministerio de Trabajo y Bienestar Social determinarán reglamentaciones sobre las instalaciones o industrias que sean insalubres o peligrosas; así como las sustancias cuya elaboración se prohíbe, se restringe o se somete a ciertos requisitos y en general, todas las demás normas a las que deben someterse estas actividades.

10.5. Causas de Terminación de las Relaciones de Trabajo

La relación de trabajo termina:

- Por mutuo consentimiento, siempre que conste por escrito y no implique renuncia de derechos.
- Por la expiración del término pactado.
- Por la conclusión de la obra objeto del contrato.
- Por la muerte del trabajador.
- Por la muerte del empleador, cuando conlleve como consecuencia ineludible la terminación de contrato.
- Por la prolongación de cualquiera de las causas de suspensión de los contratos por un término que exceda del máximo autorizado en este Código

para la causa respectiva, a petición del trabajador.

- Por el despido fundado en causa justificada, o la renuncia del trabajador.
- Por decisión unilateral del empleador, con las formalidades y limitaciones establecidas en este capítulo.

El empleador no puede finalizar la relación laboral sin causa justa. Debe existir una notificación respectiva y una indemnización cuando el despacho se hace sin justa causa.

La terminación de la relación laboral no puede involucrar la renuncia a ninguno de los derechos que el trabajador ha adquirido a su salida de la empresa. Si la terminación de la relación laboral es por consentimiento mutuo, debe estar por escrito y notificarse a las autoridades laborales para que la renuncia sea válida. El empleador puede despedir a un trabajador por razones disciplinarias, razones fuera de su responsabilidad y razones económicas.

En este último caso, el empleador debe obtener permiso de las autoridades, dar un aviso de 30 días y pagar una indemnización. Si el despido es injustificado el trabajador, además de la prima de antigüedad, tendrá derecho a una indemnización de 3,4 semanas por año trabajado hasta una máximo de 10 años, y después una semana por cada año adicional. Si se produjera sentencia judicial favorable al trabajador, el empleador deberá pagar los salarios de tramitación, hasta un máximo de 3 meses.

Con el fin de gestionar el pago de la prima de antigüedad e indemnización, la empresa debe constituir un Fondo de cesantía mediante cotizaciones trimestrales iguales al monto de la prima de antigüedad y al 5% de la indemnización a que tendría derecho cada trabajador con contrato indefinido en caso de despido injustificado. Este Fondo será administrado en fideicomiso por bancos, compañías de seguros ó empresas administradores de Fondo de Inversión, autorizado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Estarán exentos de constituir este Fondo las pequeñas empresas.

11. FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS EXTRANJEROS ¹³

11.1. Sector Bancario

El sector bancario panameño es uno de los sectores más dinámicos de la economía. La nueva ley bancaria entró en vigencia a partir de marzo de 1998, esta modernizó el sistema bancario e incrementó la supervisión del gobierno. Bajo la nueva ley, el sistema adoptó los estándares internacionales y de auditoría de las entidades auditoras reconocidas mundialmente.

En diciembre de 1998, Panamá contaba con 94 bancos, US\$ 26 billones de depósitos y reportó US\$ 36,6 billones de activos. En este mismo año aproximadamente 11% del total de los créditos fueron para el sector público. El sistema bancario de Panamá está abierto a la competencia internacional, pero tiene alto riesgo de ser explotado para el lavado de dinero.

La nueva legislación bancaria establece tres tipos de operaciones. Bancos con licencias generales, dan todos los servicios y compiten por los créditos domésticos y los depósitos, Bancos con licencia internacional o "Offshore", estos solo pueden aceptar depósitos de personas u organizaciones extranjeras y las oficinas de representación bancaria que solo pueden desarrollar actividades de representación.

Los bancos nacionales y extranjeras en Panamá compiten con igualdad de términos, los bancos están organizados en dos grupos, la Panamanian Banking Association (ABP) y la Association of Panamanian Banks (APB), los bancos son regulados por la superintendencia bancaria. El sistema bancario de Panamá no tiene seguros para los depósitos bancarios.

11.2. Disponibilidad general de financiamiento

A mediados de 1999, el sector bancario tenía altos niveles de liquidez. La financiación privada tiene alta disponibilidad. El gobierno de Panamá no mantiene estadísticas sobre las fuentes o el nivel de la inversión privada, y no es un importante prestamista. Un número no determinado de Bancos locales, proveen financiación para proyectos comerciales. Adicionalmente el Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX), provee financiación a través del sistema bancario local. Debido a que Panamá es un centro internacional bancario, existe gran cantidad de opciones de financiamiento para proyectos comerciales, exportaciones e importaciones.

¹³ Fuentes: National Trade Data Bank - NTDB, Country Commercial Guide "Panamá". Actualizado el 21/02/05.

12. LOGISTICA Y TRANSPORTE ¹⁴

PANORAMA GENERAL

Por contar con una excelente posición geográfica y una de las rutas más importantes del comercio mundial como lo es el Canal de Panamá; este país es considerado uno de los más importantes Centros Logísticos para el transporte y acopio de carga del mundo, en el que se conjugan además, otras de sus excelentes ventajas como son: los modernos puertos en ambos océanos, inter conectados por el ferrocarril, carreteras y aeropuertos internacionales y con capacidad para ofrecer todo tipo de servicios de manejo de carga.

El ferrocarril consta de una vía singular de 47 millas uniendo las áreas de Balboa y Colón con vías de paso disponibles en sitios estratégicos permitiendo el tránsito de dos vías. Los Trenes pueden operar continuamente entre las Terminales Intermodales del Atlántico y el Pacífico con una capacidad aproximada de 500,000 contenedores al año y así mismo, este sistema opera vagones de carga de doble estiba tipo “bulkhead” en dos sets de 6 vagones cada uno, acomodando un promedio de 75 contenedores. Una combinación usual comprendería 60 contenedores de 40' y 15 contenedores de 20'.

La red vial está compuesta por 11.643km de carretera, de los cuales 4.028Km son pavimentadas y las principales carreteras son la Panamericana, que une la ciudad de Panamá a Costa Rica, y la Transísmica, que va de Balboa a Colón.

Las facilidades que ofrece Panamá de enlace con las rutas marítimas más importantes del mundo facilitan la creación de puentes multimodales, cuyo potencial en las áreas de mercado y producción son de importantes dimensiones.

Actualmente se está desarrollando un proyecto que busca la ampliación del canal de panamá con la construcción del tercer juego de esclusas que será capaz de manejar buques portacontenedores de hasta 12,000 TEUs con dimensiones máximas de 49 m (160') de manga, 366 m (1,200') de eslora, y 15 m (50') de calado y otros tipos de buques de hasta 170,000 toneladas de peso muerto; con eslora de entre 270 y 280 m y; manga entre 40 y 45.m. El Canal, ampliado con el tercer juego de esclusas, tendrá una capacidad máxima sostenible de aproximadamente 600 millones de toneladas CPSUAB por año, suficiente para atender la demanda hasta más allá del 2025. El Canal continuará operando normalmente durante la construcción del tercer juego de esclusas que se prevé será entre el 2008 y 2014.

¹⁴ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport – Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última revisión: 25/09/2006.

12.1. Acceso Marítimo

El sistema portuario de Panamá comprende catorce puertos y tres terminales petroleras, regulados por la Autoridad Portuaria Nacional (APN). De estos catorce puertos, únicamente tres se pueden considerar como complejos portuarios.

Panama Ports Company (PPC) opera los Puertos públicos de [Balboa](#) y [Cristóbal](#) localizados en ambos extremos del Canal de Panamá, sirviendo como centros principales de carga para las rutas de comercio del Pacífico y Atlántico. Estos puertos están equipados con extensas facilidades para manejar contenedores, carga general, a granel y barcos de pasajeros. El otro puerto, [Manzanillo International Terminal](#) (Coco Solo Sur) es una empresa totalmente privada, cuenta con 1240 metros continuos de muelle y 200 metros de muelle para manejo de carga suelta, ro-ro y contenedores. El puerto posee un área de 450.000 metros cuadrados con instalaciones de almacenaje para 27.000 TEU'S, conexiones para contenedores refrigerados y 15.000 metros cuadrados de patios para reparación además de 1.300 metros cuadrados para reparaciones bajo techo, está equipado con 2 grúas pórtico super post panamax, 6 post panamax y 2 panamax, que le permiten un manejo de 1.500.000 TEUS al año.

Adicionalmente, encontramos [Colon Ports Terminal](#) y [Colon Container Terminal](#) (Evergreen). Este último, ubicado en la provincia de Coco Solo a 78 Km de la Ciudad de Panamá, está especializado en el manejo de contenedores y carga en general, tiene una capacidad de manejo de 400,000 TEUs anualmente, 612 metros de atracadero capaz de acomodar dos naves Panamáx ó 4 feeders, esta equipado con 5 grúas pórtico Panamáx, 25 hectáreas de patio de contenedores refrigerados, tiene sección de almacenaje, tractores, cargadores y montacargas.

Por su parte, Colon Ports terminal, cuenta con un área cuya extensión es de 7.9 hectáreas con capacidad para almacenar 8,000 contenedores, actualmente maneja carga contenerizada, carga suelta y toda clase de Vehículos livianos y pesados. El uso del puerto tiene una gran ventaja, ya que se puede brindar servicio a los barcos pequeños a bajo costo en comparación con los demás puertos de Panama.

[El Canal de Panamá](#) es un canal de navegación de 80 Km ubicado en el punto más angosto entre el Mar Caribe y el océano Pacífico, que proporciona una vía de tránsito corta y relativamente barata entre estos dos grandes océanos, ya que por ejemplo, el tiempo total de permanencia de un barco en aguas del Canal es un poco menos de 24 h. El Canal utiliza un sistema de esclusas diseñado para igualar el nivel de agua, las cámaras -escalones- de las esclusas tienen 33.53 metros de ancho por 304.8 metros de largo. Las dimensiones máximas para los buques que deseen transitar a través el Canal son: 32.3 metros de ancho; calado -profundidad que alcanza- 12 metros de agua dulce tropical; y 294.1 metros de largo.

Las principales rutas que usan el Canal son De la costa este de los EE.UU. al lejano oriente, De la costa este de los EE.UU. a la costa oeste de Sudamérica y Desde Europa a la costa oeste de los EE.UU. y Canadá, y así mismo, los principales productos que transitan por el Canal son granos, petróleo y sus derivados y carga contenerizada.

Por último, Panamá cuenta con la [Zona libre de Colon](#) ubicada en el litoral Atlántico, siendo ésta la segunda zona franca comercial del mundo, después de la de Hong Kong, y la primera en importancia de las Américas. Allí puede importarse, almacenarse, someter a modificaciones y re exportarse todo tipo de productos sin que estén sujetos a derechos arancelarios de entrada o salida, ni impuestos específicos.

Si desea conocer detalles sobre servicios marítimos de exportación desde Colombia consulte: [Oferta Servicios de Transporte Marítimo](#), allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de zarpe y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia en cuanto a tarifas consulte: [Tarifas de Transporte Marítimo](#).

12.2. Acceso Aéreo

Panamá cuenta con 27 aeródromos Públicos y 41 privados. De estos aeródromos públicos 5 son aeropuertos, es decir que cuentan con oficinas de migración, aduanas y reciben pasajeros de carga para otros países. El principal es el de [Tocumen](#), ubicado en las afueras de la ciudad capital, a unos 45 minutos del centro de la ciudad. Una moderna autopista comunica el aeropuerto con el centro bancario. El segundo en importancia es el Marcos A. Gelabert ubicado en la antigua base de Albrook, y que da servicio a vuelos domésticos e internacionales, a menor escala.

El aeropuerto Tocumen no cuenta con almacenaje dentro del terminal, en caso que el AWB especifique permanencia en Panamá, la mercancía se desplaza a almacenaje de tipo seco, refrigerado y para valores en la ciudad hasta por 90 días, pasado el límite la mercancía será confiscada por la aduana, por otra parte existe el almacenaje brindado por las aerolíneas. Es importante resaltar que desde Colombia existen servicios directos regulares con frecuencias diarias desde las principales ciudades del país.

Si desea conocer detalles sobre servicios aéreos desde Colombia consulte: Servicios transporte aéreo, allí encontrará información sobre aerolíneas, rutas, frecuencias y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia de Tarifas Consulte: [Tarifas de Transporte Aéreo](#).

12.3. Otros aspectos importantes para el manejo logístico en destino

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envíos Comerciales

- 2 facturas comerciales en español o en inglés que contengan: Fecha, nombre del exportador e importador; especificaron de la mercancía; precio por unidad y valor FOB, descuentos (si hay); carga; seguros y otros gastos si el término de compraventa acordado es CIF; y firma autorizada con juramento del consignatario, “Declaro bajo la gravedad del juramento y con la firma puesta al pie de esta declaración, que todos y cada uno de los datos aquí expuestos son correctos y verdaderos y que no se ha hecho o hará ningún arreglo o compromiso que altere el precio de venta que aparece en esta factura.”
- Licencia de importación.

Envíos Muestras sin Valor Comercial

- Valores de USD 50.00 o menos. 2 facturas con la declaración del valor

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que únicamente tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las [ALIANZAS](#) que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad

LINKS DE INTERÉS

[Autoridad Marítima Portuaria.](#) Allí encontrará información relacionada con el funcionamiento y desarrollo del sector marítimo de Panamá, así como estadísticas, directorio, novedades, entre otra información relacionada con el sector.

[Dirección General de Aduanas de Panamá.](#) En esta pagina encontrará información concerniente con los tramites aduaneros de la República de Panamá, así como guías, formularios, documentos soportes y estadísticas relativas a la exportación e importación de bienes en Panamá.

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Panamá aplica la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15) a partir del 17 de Febrero de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera. La medida recae en: Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el [ICA](#) es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF-15 en Español: [DOCUMENTOS DE LA FAO](#)

13. CULTURA DE NEGOCIOS ¹⁵

13.1. Ética de Negocios

Los panameños son generalmente relajados, fáciles de llevar e informales de acuerdo a los estándares latinoamericanos, sin embargo tiene un respeto para la dignidad formal y las distinciones jerárquicas de clases. Están más acostumbrados a las normas norteamericanas de negocios. Sus valores se enfocan en la importancia de las relaciones personales, los panameños todavía gastan tiempo y esfuerzo para establecer una buena relación personal antes de una relación de negocios.

13.2. El Género (sexo)

Generalmente las mujeres ocupan un segundo lugar, debido a la influencia "macho" que todavía existe en Panamá. Muchas mujeres operan los negocios. Las mujeres extranjeras que lleguen a Panamá para realizar negocios pueden encontrar problemas. Aunque las mujeres pueden salir solas, generalmente se siente mejor si están acompañadas.

13.3. Reuniones

Las reuniones de prioridad se deben reservar con dos semanas de anticipación. La puntualidad generalmente no es considerada como importante, la mayoría de las reuniones se caracterizan por la informalidad. Las decisiones por lo general son tomadas en los altos niveles. Se deben cultivar las relaciones en todos los niveles, debido a que la calidad de estas relaciones puede influir de forma fuerte en la toma de decisiones así la persona con la que se está tratando no sea la que toma la decisión.

13.4. El Vestir

La forma de vestir debe ser informal de acuerdo a los estándares latinoamericanos.

¹⁵ Fuentes: National Trade Data Bank - NTDB, Country Commercial Guide "Panama". World Trade Almanac. Actualizado el 21/02/05.

13.5. Ejemplos de proceder incorrecto

Temas como religión, política, tráfico de drogas, líderes políticos y militares y el Canal de Panamá no son los usuales como temas de conversación.

13.6. Ejemplos de proceder correcto

Aprender algo acerca de la cultura e historia de Panamá. Es apreciado el interés por decir ciertas palabras en español.

La familia, los intereses y conocimientos comunes, los hobbies y deportes son un buen tema de conversación.

13.7. Costumbres

Las prácticas y costumbres de negocios en Panamá son una mezcla de los métodos únicos norteamericanos y el tradicional estilo latino. Las compañías extranjeras que operan en Panamá deben formarse de acuerdo al estilo de negociación de Panamá.

14. VIAJES DE NEGOCIOS ¹⁶

14.1. Comunicaciones

Teléfonos

El sistema telefónico de Ciudad de Panamá y Colón, tiene sistema de cambios automáticos. El satélite panamericano terrestre provee el servicio de larga distancia en la mayoría de los lugares del país.

Fax

En los principales hoteles o en el aeropuerto se pueden encontrar los servicios de fax y telefax.

Radio y Televisión

Los programas de radio y televisión en Panamá generalmente son en español, sin embargo algunos de los programas de televisión por cable son en inglés.

14.2. Correo

Todos los productos enviados a Panamá por correo deben llevar en la dirección "República de Panamá". Todos los paquetes fletados desde Panamá deben ser enviados desde las oficinas de correo de Ciudad de Panamá.

14.3. Horarios

Los horarios más usuales son de 8 a 18 horas y sábados de 8 a 13 horas.

Las oficinas públicas abren de lunes a viernes de 8 a 12 y de 13 a 16 horas.

La mayoría de las oficinas privadas de negocios trabajan desde las 8:00 a.m. hasta las 5:00 p.m., de lunes a viernes y los sábados de 8:00 a.m. a 12:00 del medio día.

¹⁶ Fuente: World Trade Almanac. The Earth Calendar. National Trade Data Bank - NTDB, Country Commercial Guide "Panama". "Guía de Negocios de Panamá", **Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa**, Ministerio de Economía y Hacienda de España. Tomado el 05/03/05.

Los bancos abren de 8:00 a.m. a 3 p.m. de lunes a viernes. La mayoría de los bancos locales abren los sábados de 9:00 a.m. a 12:00 del medio día.

Las oficinas del Gobierno abren de 8:30 a.m. hasta las 4:30 p.m., de lunes a viernes.

El comercio se mantiene abierto de lunes a sábado de 9 a 20 horas ininterrumpidamente, por turnos, incluso los domingos en numerosos casos.

14.4. Días Festivos

Tabla 12. Días Festivos

Fecha	Celebración
1° de enero	Año Nuevo
2 de Enero	Día de año nuevo (trasladado al lunes siguiente)
9 de enero	Día de los Mártires
28 de febrero	Martes de Carnaval
13 de Abril	Jueves Santo
14 de Abril	Viernes Santo
1° Mayo	Día del Trabajo
15 de agosto	Fundación de Ciudad Panamá (sólo Ciudad Panamá)
3 de noviembre	Separación de Panamá de Colombia
4 de noviembre	Día de la Bandera
5 de noviembre	Día de la Independencia (sólo Colón)
10 de noviembre	Primer Grito de Independencia
28 de noviembre	Independencia panameña de España
8 de diciembre	Día de la Madre e Inmaculada Concepción
25 de diciembre	Navidad
31 de Diciembre	Nochevieja

Fuente: Días Festivos en el Mundo. www.dias-festivos.com

14.5. Moneda

La moneda oficial de Panamá es el balboa (B/.). El Balboa tiene paridad de tasas cambiaria con el dólar. El balboa solo existe en forma de moneda con la misma denominación y tamaño de las monedas de dólar. El dólar en papel moneda y monedas, es aceptado y circulan libremente.

15. PROCESO DE INMIGRACION DE LOS EMPRESARIOS ¹⁷

Formalidades de entrada y salida

Para entrar en Panamá se requiere un pasaporte válido, visa consular o una tarjeta de turista que puede ser adquirida en la línea aérea emisora del billete o en Migración, en el Aeropuerto Internacional de Tocumen. La tarjeta de turista es válida por 30 días y se puede prorrogar en la Oficina Central de Migración por otros 60 días haciendo la solicitud siete días antes del vencimiento de los primeros 30 días. Para el caso de los colombianos solamente se requiere el Pasaporte vigente.

También se requieren la presentación del billete de vuelta y una prueba de solvencia económica.

Para salir del país son requisitos el pasaporte en regla, un Permiso de Salida y un Certificado de Paz y Salvo para aquellas personas que hayan permanecido en el país por un período superior a los treinta días. El Certificado de Paz y Salvo se obtiene en el Ministerio de Hacienda y Tesoro y el Permiso de Salida en la Oficina Central de Migración.

Las personas que salgan del país por el Aeropuerto Internacional de Tocumen deberán pagar un impuesto de veinte dólares.

Trámites de Visa para los Inversionistas Extranjeros

La solicitud de la visa de inmigrante en calidad de inversionista puede efectuarse de dos formas:

1. Ante los consulados panameños en el extranjero, debidamente autorizados para ello. En estos casos, el funcionario consular remite toda la documentación al Departamento de Migración, quien autoriza o deniega la visa. Este sistema no es muy utilizado ya que en la mayoría de los casos el extranjero solicita la visa estando ya en Panamá.
2. El extranjero que se encuentra en Panamá en calidad de turista o visitante temporal puede conseguir un cambio en su status migratorio y solicitar la visa de inmigrante en calidad de inversionista. La Dirección General de Migración puede denegar o aprobar la visa:

– Si aprueba la visa, se le da al extranjero un permiso provisional de un año, siempre que se comprometa a emplear, en la empresa que se va a crear, a no

¹⁷ Fuente: Embajada de Panamá en Colombia.

menos de tres panameños. Dicho permiso es renovable anualmente, hasta por 3 veces consecutivas. Vencido el permiso provisional, y siempre que el inversionista extranjero cumpla de forma efectiva el compromiso contractual adquirido, se le concederá un permiso definitivo de residencia, con derecho a cédula de identidad personal.

– Si deniega la visa, el extranjero estará obligado a legalizar su permanencia o a abandonar el país dentro de un término que no podrá ser menos de tres días ni mayor de treinta.

Si el inversor extranjero cumple con todos los requisitos previstos por la Ley y aporta todos los documentos exigidos, se le deberá conceder la visa de inversionista. Si el ejecutivo se encuentra gestionando los trámites de visa de inversionista está residiendo en el país con visa de Visitante Temporal Especial debe pagar el impuesto sobre la renta a una tasa del 15% sobre la totalidad del salario pagado o acreditado por los servicios prestados.

Si el inversionista tiene esposa/o e hijos, estos pueden solicitar la visa de inmigrante en calidad de acompañantes del inversionista.

16. OFICINAS COMERCIALES Y EMBAJADAS ¹⁸

16.1. Embajada de Panamá en Colombia

Embajador: Carlos Ozores Typaldos
Dirección: Calle 92 No. 7 -A- 40
Teléfonos: 2575058
Fax: 2575067
Horario: de 8:30 a.m. a 3:00 p.m. Consulado de 9 a.m. a 12 m.
E-mail: empanamacolombia@yahoo.com

16.2. Embajada de Colombia en Panamá

Embajador: Gina Benedetti de Vélez
Dirección: CALLE 53 MARBELLA, EDIFICIO WORLD TRACE CENTER,
PISO 18 OFICINA 1801
Teléfonos: 507 2649513 - 2149704 - 2649266
E-mail: epanama@minrelext.gov.co

16.3. Oficina de Proexport en Costa Rica

Director: Ricardo Triana
Dirección: OFICENTRO LA VIRGEN #2, Edificio #4, piso 2, Pavas
Ciudad: San José, Costa Rica.
Teléfonos: 506- 2314876 y 2315944
Fax: 506- 2314933
Email: sanjose@proexport.com.co

¹⁸ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Tomado el 22/12/2005.

17. FUENTES

17.1. Fuentes Disponibles en Internet

www.sieca.org.gt

Esta es la página oficial del Sistema de Integración Económica Centroamericana y suministra información sobre estadísticas, aranceles, noticias, información macroeconómica y enlaces a otras páginas de los países miembros.

www.sice.oas.org

Esta página de la Organización de Estados Americanos (OEA), contiene información sobre acuerdos comerciales de sus países miembros, incluidos los firmados por Colombia.

www.stat-usa.gov

En esta página del Departamento de Comercio de los Estados Unidos se puede consultar la Guía Comercial (Country Commercial Guide) de los países con los cuales tiene intercambio comercial. Requiere suscripción.

www.dian.gov.co

Esta es la página de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, en la cual encontramos estadísticas de importaciones colombianas en los últimos años.

<http://www.vicomex.gob.pa/>

Ministerio de Comercio e Industria, Viceministerio de Comercio Exterior. En esta página se encuentra información de Comercio Exterior, oportunidades de inversión, servicios al inversionista, etc.

<http://www.mici.gob.pa/envief.html>

Ministerio de Comercio e Industrias. En esta página se encuentran estadísticas macroeconómicas del país, eventos, noticias, información financiera, etc.

<http://www.procomer.com>

Esta página de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, provee información macroeconómica, económica, Análisis de las Estadísticas de Exportación – 1999, regulaciones y normas e inversión.

<http://www.icex.es>

Página del Instituto de Comercio Exterior de España.
Presenta noticias de actualidad económica en España

Otras Fuentes:

[Directorio de Despachos Públicos.](#)

Contiene información sobre entidades oficiales y privadas a nivel nacional, municipal y organismos internacionales.

[Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas.](#)

El DANE es el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, que tiene como misión fundamental la de garantizar la disponibilidad, calidad e imparcialidad de la información estadística estratégica para el desarrollo social, económico y político del país.

[World Trade Almanac.](#)

En este libro se encuentra información resumida de todos los países del mundo, relacionada con varios temas como: comercio internacional, productos, mercadeo, costumbres, forma de vestir, situación de la economía, tratados comerciales.