

la guerra del banano:  
victoria revolucionaria



Revista  
**LOTERIA**

Nº 242

ABRIL, 1976

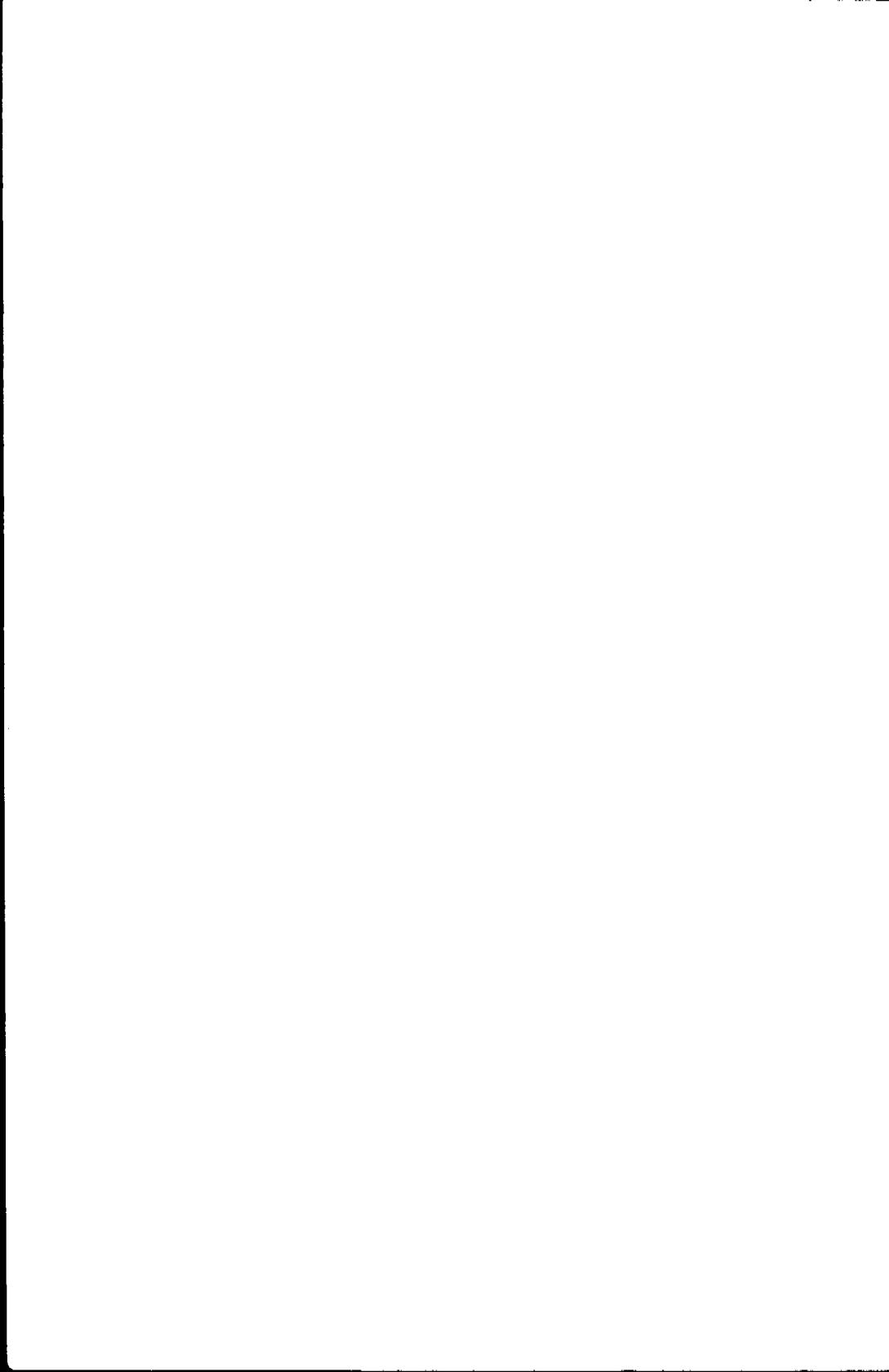
## PRESENTACION

*En esta edición de la REVISTA LOTERIA damos cabida a una importante documentación referente a las negociaciones del Gobierno Nacional con la United Brands Company, las cuales tuvieron culminación en el mes de enero del presente año, con la firma de tres contratos, cuyo contenido, razón de ser y antecedentes nos hemos interesado en documentar.*

*Agradecemos a Su Excelencia, el Sr. Ministro Fernando Manfredo Jr., la colaboración que nos ha prestado, tanto para la obtención de los documentos, como por su clarificador análisis de los contratos aludidos; también al Dr. Humberto Ricord quien nos ha asesorado en la presentación de este número.*

*La REVISTA LOTERIA, que en el año de 1974 dedicó una edición especial al problema bananero, completa en este número la información relativa a la accidentada trayectoria que ha tenido este problema en los dos últimos años.*

EL EDITOR



## EPILOGO DE LA GUERRA FISCAL DEL BANANO

### I. Sigue la Historia Bananera

A fines de 1974, la acertada dirección de la REVISTA LOTERIA decidió dedicarle una edición especial a los desarrollos que había tenido ese año, principalmente en Panamá, el enfrentamiento fiscal de varios gobiernos centroamericanos con la transnacionales bananeras. El distinguido intelectual Lcdo. Aristides Martínez Ortega sostuvo conmigo una entrevista sobre esa idea suya, precisamente por ocupar nosotros en ese entonces la cartera ministerial de Comercio e Industrias, y convinimos en que pondría en sus manos toda la documentación correspondiente, para que él, en asocio del Dr. Humberto E. Ricord, Asesor Especial del Ministerio en lo relativo al problema bananero, hiciera la selección correspondiente, a los fines publicitarios indicados.

Debido a mis numerosos y pesados compromisos no pude, en esa oportunidad, redactar una exposición general de la llamada "guerra fiscal del banano", como lo había pensado y prometido al Lcdo. Martínez Ortega, y fue necesario que de ello se encargara el Dr. Ricord. En las conversaciones que los tres sostuvimos en aquellos meses, coincidimos en que debía presentarse una documentación clara de los hechos acaecidos con motivo del conflicto bananero, y estimo que la edición especial de la REVISTA LOTERIA, correspondiente a los meses de octubre, noviembre y diciembre de 1974 (Nos. 224-226) cumplió a cabalidad su cometido histórico-documental, a tal punto de que en la mayor parte de los países latinoamericanos algunos estudiosos de estos problemas me han hecho saber su reconocimiento a propósito de dicha edición.

Ahora que el Gobierno panameño ha llegado a una etapa de entendimientos contractuales con la United Brands Co., en el mes de enero de 1976, he recibido del Dr. Martínez Ortega la indicación de la conveniencia de una documentación y explicación referentes a dichos entendimientos, para su inserción en la REVISTA LOTERIA, y nuevamente hemos coincidido, puesto que ya había empezado un trabajo escrito sobre lo que significan los últimos contratos con la transnacional bananera que siembra, cosecha y exporta bananos en Panamá. En esta ocasión también, he puesto en manos del editor de esta importante REVISTA una serie de documentos ilustrativos sobre los antecedentes inmediatos de la contratación con la United Brands, que tan acertadamente vino dirigiendo desde octubre de 1974 el actual Vice-Presidente de la República, Lcdo. Gerardo González V., como Ministro de Desarrollo Agropecuario entonces, y después en su actual elevada posición.

Siguiendo la metodología de la edición anterior aludida, retomo el hilo de los acontecimientos, desde diciembre de 1974 y los primeros meses de 1975, llegando a los contratos que figuran como el punto culminante, hasta hoy, de la vertiente panameña del problema bananero.

## II. El Acuerdo de Diciembre de 1974

El último documento que figura en la edición especial de la REVISTA LOTERIA, ya mencionada, indica que "en la noche del nueve de diciembre de 1974, una representación del Gobierno Nacional, integrada por los Ministros Licenciados Gerardo González V., y Fernando Manfredo Jr., y el Lcdo. Manuel Balbino Moreno, miembro de la Comisión de Legislación, y una representación de la empresa United Brands Company, formada por el Vice-Presidente Edward Gelsthorpe y el señor Enrique López-Balboa, reanudaron las negociaciones iniciadas el 16 de octubre" (pág. 387). Al continuar dichas negociaciones, las partes llegaron a un acuerdo básico, y el 19 de diciembre de 1974 se suscribió, con las firmas del ex-Ministro González V. y el Sr. Gelsthorpe, un convenio de diez cláusulas, en cuya virtud la empresa se obligó a vender al Gobierno panameño todos sus activos bananeros ubicados en Panamá, señalándose textualmente que "el Gobierno y la Compañía acuerdan celebrar el o los contratos de compra-venta que sean necesarios antes del 15 de abril de 1975. La entrega material y efectiva de los activos y bienes deberá tener efecto jurídico a más tardar el día 31 de diciembre de 1977 o cuando el Gobierno decida unilateralmente que tenga cumplimiento inmediato dicha entrega y así se lo notifique a la Compañía, mediante aviso previo dado con antelación de 90 días calendarios". Por otra parte, en el mismo acuerdo consta

que “a partir del 1o. de enero de 1975, la Compañía permitirá al Gobierno la ocupación y el uso gratuito de las tierras que no se encuentran actualmente dedicadas al cultivo del banano”.

Sin duda que este convenio constituía un buen paso de avance en las negociaciones, aunque difería hasta el 15 de abril la firma de un contrato de compraventa de todos los activos bananeros, y para una fecha posterior, cuyo día final era el 31 de diciembre de 1977, la entrega material de tales activos. En el interregno las partes se prepararían para llevar a los documentos escritos indispensables los entendimientos acordados en diciembre.

Si bien no pertenecen al orden de las negociaciones, ni de las relaciones directas entre el Gobierno panameño y la United Brands, debo señalar dos hechos que ocurrieron después del convenio parafraseado, los cuales tendrían repercusiones de toda índole: a) el suicidio del Sr. Eli M. Black, Presidente de la United Brands, en febrero de 1975; b) la denuncia y confesión pública por parte de ésta, en marzo de 1975, con respecto al soborno de altos funcionarios del Gobierno hondureño, para lograr la rebaja del impuesto de exportación del banano.

Conversamos con el Sr. Black en su visita de septiembre de 1974 a Panamá, cuando se llegó a un acuerdo preliminar para reanudar las exportaciones suspendidas por la empresa. Escuchamos sus puntos de vista con toda atención; pero desde meses antes, y puede decirse que desde algunos años atrás, comprendimos, luego de un estudio financiero de la United Brands Co., que las decisiones, las tácticas y las medidas de administración que el Sr. Black había venido imponiendo dentro de la empresa, no eran realmente las más recomendables, ni para ésta, ni para sus relaciones con el Gobierno panameño. No se trataba de un descubrimiento exclusivo de nuestra parte, sino de coincidencias que tuvimos con algunos analistas financieros norteamericanos, que generalmente informan al público de los negocios la situación de las compañías de los Estados Unidos. Puede revisarse a este respecto nuestra Memoria del Ministerio de Comercio e Industrias, para el lapso de octubre de 1973 a septiembre de 1974, y también la correspondiente al último período gubernamental (1974-1975), en las cuales consignábamos tal criterio. Y sobre todo, recordamos ahora que en mi carta No. 3248, de 11 de noviembre de 1974, dirigida al ex-Vice-Presidente de la República, Lcdo. Arturo Sucre P., en la que hacía un recuento general y sintético del “conflicto bananero”, yo consignaba los siguientes párrafos admonitorios:

“Ha sido habitual en la Empresa lo que es una práctica en los Estados Unidos de Norteamérica, consistente en la paga de agentes especiales (lobbiests o cabilderos), que tienen nexos con las esferas

gubernativas, para impresionar e inclinar sus decisiones en favor del interés pecuniario que es su propósito único.

“No nos sorprendería saber, mañana o pasado, que la Empresa ya tiene en marcha acciones semejantes. Y sería muy desfavorable que, de alguna manera, llegásemos a dar la impresión a la Compañía de que el Gobierno está cambiando de posiciones, o que está cediendo a las presiones de la Empresa en cuanto al impuesto o a cualquier otro ángulo de la confrontación, incluso en sus términos de personas y funcionarios.

“No formulo estas prevenciones finales por razones de orgullo personal, sino por cumplir con un deber de conciencia histórica, pues si por la razón que sea perdemos ahora la ocasión propicia de rescatar las mejores tierras de la República y de llevar la justicia social a la masa trabajadora bananera, entonces asumiremos la responsabilidad de ser juzgados por las actuales y próximas generaciones como los panameños que dilapidaron inexplicablemente la coyuntura de reivindicar para la economía nacional y el engrandecimiento patrio una porción considerable de recursos naturales y humanos que por ochenta años ha venido succionándole a Panamá la codicia de un grupo de capitalistas extranjeros que en su propio país tienen la triste fama de insaciables y reaccionarios, decadentes y próximos a su propia destrucción como empresarios” (*Revista Lotería*, ya citada, pág. 363).

No había pasado por mi mente la desaparición física del Sr. Black, pero sí estimaba inminente su salida de la Compañía, como consecuencia de su manejo desacertado de la misma. Deploro hondamente que hubiera llegado a ese trágico final. Las acciones de la empresa continuaron su descenso vertiginoso y varios capitalistas norteamericanos decidieron aprovechar la situación para adquirir acciones devaluadas y controlar una fácil mayoría de accionistas, como sucedió en los primeros meses de 1975, lo que llevaría al Gobierno panameño a tratar, finalmente, con otras personas, en calidad de representantes de la United Brands, cuando se concretaran los cambios que se avecinaban.

A fines de marzo de 1975 se conoció el escándalo del soborno en Honduras. Habíamos venido cooperando con el Ministro Gerardo González V., en las negociaciones que tuvieron un hito de importancia con el Acuerdo de diciembre de 1974, a fin de concretar las escrituras públicas y documentos necesarios para llevar a la realidad dicho Acuerdo, y por lo mismo estimamos muy aconsejable y prudente la idea del Ministro González V., en el sentido de que no era posible sentarse en la mesa de negociaciones, para firmar documentos el 15 de abril, con una Compañía que figuraba ante la opinión internacional bajo el gravamen de tan negros entredichos. Se acordó informar a la United Brands que posponíamos

las negociaciones para una fecha ulterior, cuando pasaran algunos meses clarificadores. Pero el Gobierno panameño ya había pasado a ocupar gratuitamente las tierras de reservas de la empresa, y varias comisiones de inventario y avalúo de bienes, así como de supervigilancia directa del funcionamiento de la Chiriquí Land Co. estaban trabajando acuciosamente.

### III. Evasivas Finales de la United Brands

Al reanudarse, el 15 de julio de 1975, las negociaciones con la United Brands, su Vice-Presidente Sr. Edward Gelsthorpe expuso las dificultades legales y financieras por las que atravesaba la empresa, y concluyó una dilatada disertación pidiendo al Gobierno que la relevara de su compromiso de compraventa de activos firmado en diciembre anterior. En otras palabras, la empresa planteaba una total evasión de su obligación escrita de vender los activos bananeros.

Conviene reproducir al pie de la letra, la respuesta dada por el ex-Ministro González V. a tal pretensión de la United Brands, según el resumen de la sesión respectiva, en el que se lee:

“El Ministro González manifestó que el señor Gelsthorpe había comenzado su exposición haciendo referencia a situaciones antecedentes, a los incidentes ocurridos en los últimos meses, y que él también podía presentar consideraciones relativas a la posición del Gobierno panameño, con respecto al Acuerdo de Diciembre, puesto que a ese Acuerdo se había llegado debido a acontecimientos concretos, y que había sido el resultado de un acuerdo de las dos partes. Si en aquella ocasión, dijo el Ministro González, pudimos acordar lo relativo a la compraventa que debió llevarse a efecto el 15 de abril último se advierte claramente que la situación se hace mucho más obligante para nosotros debido a las serias dificultades en que se encuentra la empresa, lo que hace más imperioso el ajuste de sus relaciones con el Gobierno, y por ello no podemos posponer o diferir la solución en que habíamos pensado. No sabemos si los nuevos directores también podrían adoptar la actitud de cambiar uno o varios aspectos del Acuerdo de Diciembre, y ello nos obliga, precisamente, a no posponer su ejecución, y mucho menos a convenir en que se releve a la Compañía de ese compromiso, máxime cuando no he encontrado en las palabras del señor Gelsthorpe ninguna propuesta sustitutiva completa y acabada, sino meras ideas o posibles soluciones que él mismo ha expuesto recalcando que no serían compromisos sino meros ejemplos”.

En la sesión del día siguiente, 16 de julio, el Ministro González reiteró la posición insistente en lo relativo al cumplimiento del Acuerdo del mes de diciembre, y como había advertido que no

podía pensarse en el cambio radical de relevación de compromiso pedido por la empresa, entonces fue claro que ésta decidió abandonar tal petición y maniobrar dentro del contexto de acción fijado por el ex-Ministro González V. La iniciativa en tal sentido, según el resumen correspondiente, correspondió al señor Robert Walker, que ahora mismo acaba de ser designado Gerente General de la United Brands Co. en Panamá, según publicó La Estrella de Panamá, del 27 de febrero, y sus palabras fueron las siguientes:

“En este momento hizo uso de la palabra el señor Bobby Walker, para expresar que la empresa estaba en el entendimiento de que seguiría operando en la misma forma que lo hacía ahora, hasta 1977, pero que en estas discusiones él cree que el Gobierno desea adquirir los títulos inmediatamente y también la posesión de los bienes. Estábamos pensando que el traspaso se haría el 31 de diciembre de 1977, y por lo visto entiendo que es ahora mismo”.

El forcejeo era claro. En primer término, el Sr. Gelsthorpe había terminado sus extensas argumentaciones pidiendo que el Gobierno panameño relevara a la empresa de la obligación de vender sus activos, según Acuerdo firmado en diciembre de 1974 por el propio Sr. Gelsthorpe, el cual fijaba el 15 de abril como última fecha para firmar el contrato de compraventa respectivo. Negada categóricamente esa relevación por el ex-Ministro González V., entonces se apelaba a “interpretar” el Acuerdo de Diciembre, como un simple compromiso de firmar otro convenio sobre las bases en que se haría la compraventa en 1977. La parte panameña se afirmó en la claridad absoluta del texto suscrito en diciembre de 1974, y luego de los argumentos sobre “malentendidos” o “errores de entendimiento” con que se extendían los representantes de la United Brands, el ex-Ministro González V. retomó la posición en forma terminante, así: “A fin de aclarar la situación, el Ministro González advierte que no debe haber entendimientos erróneos, pues el asunto era muy claro, a la luz del Acuerdo de Diciembre, del cual hizo la lectura pertinente, añadiendo: quedó bien establecido que el plazo hasta el 31 de diciembre de 1977 era para la entrega de los bienes, pero que el contrato de compraventa se debía haber firmado a más tardar el 15 de abril último, o sea de 1975”.

Ello obligó a la empresa a discutir el proyecto de contrato de compraventa y el documento sobre bases de operación temporal que el Gobierno había presentado al comienzo de esta etapa de negociaciones, según las explicaciones que constan en los resúmenes escritos de cada sesión, para los días 16 y 19 de julio de 1975. En el último día, se estuvo a punto de alcanzar un acuerdo, pues el Gobierno panameño sabía que, en la práctica, no era aconsejable que la venta de activos se hiciera efectiva inmediatamente, por no

estar el Gobierno debidamente preparado para hacerse cargo al instante de toda la operación del negocio bananero. Al efecto, el ex-Ministro González V. hizo la propuesta conciliatoria en los términos que siguen:

“Agregó el Ministro González que para hacer el intento de conciliar ambas posiciones y tener en cuenta la preocupación de la empresa sobre el valor de los bienes, proponía lo siguiente: se redactaría el contrato de compraventa, al presente, con todas las formalidades legales, excepto que no se inscribiría en el Registro Público sino en fecha cuyo plazo máximo es el día 31 de diciembre de 1977, o 90 días antes con aviso; a la vez, la empresa continuará operando todo el negocio bananero con todos los activos, en las nuevas condiciones del contrato de operación temporal, o sea cambiando las bases contractuales de su actividad, pero manteniendo las mismas condiciones actuales en materia de impuestos. ¿Qué opina el señor Gelsthorpe?

“A continuación el señor Gelsthorpe dijo que si había comprendido exactamente, ahora se redactaría el contrato de compraventa para inscribirlo después, un contrato completo, y hasta diciembre de 1977 o con 90 días de aviso el Gobierno podía ejecutar ese contrato y tomar las propiedades. Mientras tanto, la Compañía opera las plantaciones como ahora, en la misma situación de impuestos. Mi respuesta es afirmativa”.

Ambas partes se pusieron de acuerdo en que el 21 de septiembre de 1975 era la fecha límite, a la cual el contrato de compraventa convenido, así como el contrato de operación temporal, debían estar firmados.

Sin embargo, cuando el ex-Ministro González presentó al Sr. Gelsthorpe el proyecto de acuerdo que debía firmarse inmediatamente, a fin de que para el 21 de septiembre estuvieran todos los documentos debidamente preparados (contrato de compraventa y contrato de operación temporal), la delegación de la empresa inició una tercera retirada, pretextando que “parecía haber algunos malentendidos, según como estaba redactado el proyecto”. Expuso el Sr. Gelsthorpe que ellos habían objetado el contrato de operación temporal y que en tales circunstancias no podía firmarse un acuerdo en el que la empresa quedaba como estando “básicamente conforme” con la transacción. Esta retirada llevaba las cosas al punto inicial, por lo que el Vice-Presidente González V. consideró llegado prácticamente un punto muerto, y manifestó categóricamente lo que sigue: “No veo por qué continúan las objeciones. En vista de esta situación, dadas las objeciones de últimas hora, quiero decirles que nuestra finalidad era la de alcanzar acuerdos concretos y satisfactorios, pero como las objeciones siguen y las creo debidas a la

posición de los abogados de la empresa, entonces es preferible que no firmemos ningún acuerdo y que se levante un acta de esta reunión, para que allí conste lo sucedido, y esperamos que la próxima semana, o dentro de ocho días, el señor Gelsthorpe nos informe cuándo vendrá el grupo de la empresa para adelantar la redacción del contrato de compraventa y la del contrato de operación temporal y que ello sea cuanto antes”.

Había sido evidente que, en las negociaciones de julio, la United Brands optó por el camino de las evasivas, frente a su compromiso escrito de formalizar la compraventa de activos a más tardar el 15 de abril de 1975; que al principio había solicitado, mediante una explicación que se trató fuese persuasiva, la relevación del compromiso de vender; que ante la negativa cerrada del Gobierno, apeló a una interpretación arbitraria del Acuerdo de Diciembre de 1974, pretextando “malentendidos” de una parte y de la otra; que ante la puntualización hecha por la delegación gubernamental se avino a discutir las cláusulas del proyecto de contrato de compraventa y de las bases de operación temporal, más bien tratando de ganar tiempo; que al recibir la propuesta conciliatoria del Vice-Presidente González V., la aceptó verbalmente, y al consignarse por escrito, se desdijo una vez más, arguyendo que no estaba de acuerdo con los términos contenidos en los proyectos gubernamentales. A todo este conjunto de maniobras evasivas el Vice-Presidente González le cerró el paso, exigiendo que la empresa avisara en ocho días su regreso, para formalizar lo estipulado en el Acuerdo de Diciembre.

Debo mencionar en este punto que a finales de julio estuvo de paso por Panamá el Dr. Alejandro Orfila, quien acababa de ser formalmente electo Secretario General de la OEA, y al entrevistarse con representantes del Gobierno panameño manifestó su preocupación por el problema bananero. Fue convenido que se le haría llegar un documento breve sobre la posición de nuestro Gobierno, en torno al particular, pues el Dr. Orfila hizo expresión de la posibilidad de que él hablase en Nueva York con los ejecutivos principales de la United Brands, y sabemos que alguna injerencia tuvo ese diplomático latinoamericano al respecto de la posición adoptada finalmente por la empresa bananera, ya que al hacerse públicos los contratos celebrados en enero, el Dr. Orfila formuló declaraciones elogiosas con respecto a los mismos.

#### **IV. Nuevas Negociaciones a Partir de Septiembre**

Las partes acordaron continuar negociaciones a mediados de septiembre y formalmente el día 11 de ese mes, en mi despacho

del Ministerio de Comercio e Industrias, estando presente el Vice-Presidente de la República Lcdo. Gerardo González V., el Sr. Gelsthorpe advirtió que no continuaría como Vice-Presidente de la United Brands; que estaba presente el Sr. William Mathers, quien en adelante sería el representante negociador de la empresa, y que este último traía documentos sobre una alternativa de nuevas soluciones, que ya él había anunciado en el mes de julio. En efecto, el Sr. Mathers presentó al Sr. Vice-Presidente González dos propuestas, cada una de las cuales se integraba con dos documentos, que la delegación de la United Brands calificó de "esbozos". La primera propuesta se concretaba en una venta de tierras con arrendamiento de éstas y una serie de puntos para nuevo contrato de operación. La segunda propuesta consistía en una opción de compra de activos y un proyecto de contrato de mercadeo de bananos. Como tales propuestas introducían nuevas modalidades en las negociaciones, el Vice-Presidente González expresó que los representantes gubernamentales necesitaban tiempo para estudiarlas y que le parecía que ese estudio debía hacerse en forma integral, incluyendo tanto los proyectos de contrato de compraventa y de operación temporal presentados por el Gobierno, como los "esbozos" de la empresa; y que posteriormente podrían reanudarse las negociaciones.

Como la documentación de las propuestas de la Compañía se había calificado por ella misma de "esbozos", el 17 de septiembre la United Brands me hizo llegar cuatro anteproyectos de contratos, que desarrollaban los documentos básicos presentados el 11 de septiembre, y a partir del 24 de ese mismo mes, las delegaciones de las partes se reunieron nuevamente. No obstante, se hizo notorio, desde un comienzo, que el Sr. Mathers, recién ingresado a la United Brands, no tenía conocimiento de todos los antecedentes de la situación que se discutía; y prácticamente el estancamiento producido por tal circunstancia impidió algún progreso efectivo en las conversaciones que se prolongaron hasta el 26 de septiembre, cuando éstas fueron suspendidas. Días después, hice llegar al Vice-Presidente González un memorándum de enjuiciamiento sobre las propuestas de la United Brands, y en los meses de octubre, noviembre y diciembre de 1975, otros problemas urgentes del Ministerio de Comercio e Industrias, así como funciones especiales que se me asignaron, no me permitieron seguir de cerca el curso de las negociaciones, a base de los dos grupos de proyectos que tenían las partes. Únicamente en los primeros días de enero de 1976, y a mi regreso de Succia, en donde estuve por espacio de un mes en misión oficial, el Vice-Presidente González me solicitó que colaborara en la revisión de los proyectos de contratos que se habían elaborado en discusiones celebradas por las partes.

## V. La Nueva Relación Contractual con la Bananera

Las accidentadas, largas y laboriosas negociaciones entre el Gobierno panameño y la United Brands Co., y los resultados de éstas, que constan en los Contratos No. 1, 2, y 3, autorizados por la Ley No. 5, de 7 de enero de 1976, no pueden enjuiciarse cabalmente, si se prescinde del contexto general relativo a lo que debe denominarse el problema internacional del banano. No sólo están de por medio viejas situaciones diferentes surgidas en cada país productor de esta fruta tropical, sino que en la problemática bananera inciden también importantísimos factores vinculados a la comercialización del producto en los mercados de los Estados Unidos, de Europa, de Asia y aún de los países socialistas.

No nos proponemos aquí hacer un enjuiciamiento integral, que consulte tales perspectivas, porque ello nos llevaría muy lejos del limitado propósito de estas páginas. No obstante, conviene sí no olvidar que en los Contratos firmados por el Gobierno y la United Brands están, como trasfondo inevitable, complicados elementos, circunstancias y situaciones, tanto del ámbito nacional, como del orden internacional, que condicionan inextricablemente la problemática bananera.

Las nuevas relaciones establecidas por las partes en virtud de dichos Contratos no constituyen, ni podían constituir, en puridad, una solución ideal, una especie de "sésamo" a la disyuntiva imposible del "todo o nada", por la misma índole controvertida de los intereses en juego, obligados a una transacción no definitiva, porque ni el Gobierno de Panamá estaba en capacidad inmediata de hacerse cargo, por la vía que fuere, de la producción agrícola, del transporte marítimo y del mercadeo del banano panameño, ni la United Brands Co. podía prescindir de la exigencia gubernamental de sustituir el viejo tipo de relaciones de enclave colonialista, con un esquema de relaciones mucho más equitativas y de corte moderno.

En el Contrato No. 1, la United Brands traspasa a título de venta todas las tierras de que ella y sus subsidiarias eran dueñas en Panamá, a la fecha de vigencia del Contrato, que es la de 1o. de enero de 1976. Es un total de 42.122 hectáreas, por un precio de B/. 151.456.42, según su valor en libras, pagadero al contado. No se vendieron las fincas, expresión que en el Derecho Registral panameño comprende el inmueble, sus mejoras, edificaciones, etc., sino que la venta se limita a la tierra en sí, al suelo. Incluso en la contabilidad de la empresa estaban separadamente registrados el suelo, por una parte; las edificaciones, por otra; las plantaciones, como un tercer elemento contable, etc. Con tal venta de tierras, los

demás activos bananeros quedaban en la situación jurídica de mejoras en terreno ajeno, sobre suelos de propiedad del Estado panameño. Con ello, la empresa se veía constreñida a contratar con el Estado esa situación jurídica, para estar en posibilidad de continuar su negocio de explotación del banano.

De este punto de partida, se derivaban dos condicionamientos fundamentales: a) ¿qué forma de relación jurídica de Derecho Privado vincularía a las partes, cuando una era propietaria del suelo, y la otra, dueña de los edificios, plantaciones y mejoras? ; b) ¿qué clase de relaciones jurídico-administrativas podían existir entre la empresa explotadora del negocio del banano y el Estado, como persona de Derecho Público? Las soluciones que se dieron a tales condicionamientos hacían indispensables los Contratos No. 2 y 3. Y aunque jurídicamente podían construirse varias figuras jurídicas diversas para cada situación, se optó por las relaciones contractuales que fueran más sencillas y expeditas, a saber: 1) un arrendamiento; 2) una concesión operativa o contrato de operaciones, a los fines precisos de la actividad bananera.

Pero todavía quedaban pendientes las aristas más agudas del problema, relacionadas con las implicaciones económicas, políticas y sociales que tiene el negocio de plantación bananera en nuestros países. Por ello, tanto en el contrato de arrendamiento, y más en el contrato de operaciones, se introdujeron las cláusulas que constituyen bases efectivas para una solución nacional del problema bananero.

En efecto, de acuerdo con el Contrato No. 2 el Estado arrienda a la United Brands Co. la cantidad de 15.700 hectáreas de las tierras compradas por aquél, o sea una tercera parte de ellas, identificadas por su dedicación a cultivos bananeros (12 mil hectáreas) y a instalaciones, edificios, depósitos, etc. (3 mil hectáreas). El canon de alquiler se estipuló en la suma de un millón de balboas (B/.1,000,000.00) anuales, pagadero por trimestres vencidos, y el plazo del arrendamiento es de cinco años, con prórrogas sucesivas de un año a voluntad de ambas partes. Queda libremente en propiedad del Estado, sin compromiso alguno, el resto de las tierras vendidas, o sean 27 mil hectáreas.

En el Contrato No. 3, se regulan las condiciones de operación de la empresa, conforme a nuevas pautas, lo cual deja sin efecto alguno todos los contratos leoninos que por espacio de ochenta años caracterizaron jurídicamente el enclave bananero en Panamá. Esos contratos habían sido prorrogados en 1950, por el extenso lapso de treinta años, a partir de su vencimiento, y debían regir, sin más ni más, hasta 1986. Adviértase el modelo de contratación colonialista que imperaba entonces, o sea no mucho tiempo atrás,

cuando se lograban prórrogas de contratos succionadores de la riqueza y del hombre panameño, nada menos que por treinta años.

El derecho de uso de los muelles de Almirante y Puerto Armuelles, de propiedad del Estado, se le reconoce a la empresa, a un costo de cincuenta mil balboas (B/.50,000.00) anuales cada muelle. Por la operación y uso prioritario de los ferrocarriles en las provincias de Chiriquí y Bocas del Toro, para las actividades bananeras, la United Brands pagará la suma anual de quinientos mil balboas (B/.500,000.00), gravámenes de muelles y ferrocarriles que representan tasas similares que la empresa venía pagando al Gobierno. Se ha establecido adicionalmente el impuesto de explotación bananera, en beneficio de los Municipios de Barú y Changuinola, en la cuantía de doscientos mil balboas (B/.200,000.00) anuales para cada Municipio, sin afectar los pagos vigentes de impuestos municipales, los que se mantienen. También se sustituye la congelación del impuesto sobre la renta que desde 1950 era de un 30% de la renta neta, por un aumento a la rata del 50% de los ingresos netos de la Compañía.

En la misma forma en que la empresa venía exonerada de diversos impuestos de introducción, el Contrato No. 3 mantiene tales exoneraciones, y mediante Ley No. 4, de 7 de enero de 1976, se ha fijado el impuesto de exportación del banano, que en febrero y marzo de 1974 fue el origen del enfrentamiento conocido entre la empresa y varios Gobiernos centroamericanos, en la suma de treinta y cinco centésimos de balboas (B/.0.35) por caja de banano exportada, suma que por razón de *modus operandi* anterior la empresa venía pagando desde octubre de 1974. Esta fijación legal del impuesto de exportación en B/.0.35 por caja, no establece una congelación de ese gravamen, porque el Estado tiene la facultad unilateral de modificar las leyes y porque en el Contrato No. 3, de manra expresa, se indica que "la tasa del impuesto podrá ser modificada por ley", siguiendo la práctica establecida por el Gobierno panameño de consultar con los sectores interesados los cambios legislativos.

Por último, en el Contrato No. 3 la United Brands concede al Estado una opción de compra de todos los activos bananeros, a la fecha de terminación del contrato de arrendamiento de tierras. Al ejecutarse esta opción de compra, se formalizará la compraventa correspondiente, y quedará sin efectos el contrato de operaciones, o sea el Contrato No. 3, como es lógico. En esta cláusula sobre opción de compra de los activos bananeros, a la fecha en que termine el arriendo, radica una de las posibilidades más importantes de acción, que se ha reservado el Gobierno Nacional.

## VI. Balance y Perspectivas

Desde el comienzo de nuestro paso por el Ministerio de Comercio e Industrias, el problema bananero siempre figuró en la agenda de nuestras principales preocupaciones. Luego intervinimos directamente en los avatares, nada sangrientos pero sí espectaculares, de la "guerra fiscal del banano", en la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) y en la mayor parte de las negociaciones con la United Brands Company. En buen trecho como actores, y siempre como testigos atentos a los desarrollos del problema panameño del banano, podemos aseverar que el estadio de conquistas que concretan los Contratos No. 1, 2 y 3, vigentes a partir del 1o. de enero de este año, aprobados por la Ley No. 5, de 7 de enero de 1976, ha tenido sus personeros destacados y también sus soldados anónimos. Muchos técnicos y asesores del Estado siempre dieron de sí lo que un gran sentido de responsabilidad les impuso como deber patriótico.

Creo que tiene los contornos de un legítimo orgullo para el Gobierno Revolucionario panameño el gran paso de avance que significan los Contratos firmados con la United Brands Co. en enero. Tan sólo es justo que confirmemos públicamente la intervención permanente del General de Brigada Omar Torrijos Herrera, a lo largo de tan dilatado proceso, que ahora culmina en una etapa de realizaciones positivas y de perspectivas halagüeñas. E igualmente justa es la mención que hacemos de los esfuerzos constantes desplegados por el Vice-Presidente de la República, Lcdo. Gerardo González V., en las difíciles negociaciones terminadas con salvaguarda del interés nacional. En los últimos documentos contractuales trabajó arduamente el Lcdo. Rubén Darío Herrera, experto económico y miembro de la Comisión de Legislación; y el Lcdo. Jaime Arias Calderón estuvo como asesor jurídico. No puedo ni debo dejar de mencionar la extraordinaria labor realizada, desde los primeros meses de la "guerra fiscal del banano", por el Dr. Humberto E. Ricord, a quien la Universidad de Panamá destacó ante el Ministerio entonces a mi cargo, como Asesor Especial. Su vinculación a la zona bananera como ex-abogado de los sindicatos respectivos; su experiencia como profesional del Derecho y su penetración en el enjuiciamiento jurídico de los anteriores contratos bananeros fueron de gran beneficio en todo momento, incluso cuando fue necesario esclarecer algunos aspectos de los actuales contratos, en las últimas sesiones de aprobación de los mismos.

No obstante las apariencias, existe una indudable ventaja de nuestros países, en sus relaciones con las transnacionales bananeras, y es la de que ellas no tienen la materia prima del negocio, la tierra para producir el banano, ni la mano de obra agrícola, por lo cual

se ven obligadas a pactar con nosotros. Pero siempre han tratado de compensar esa desventaja, con una política desleal y recursiva, a base de divisionismos e intrigas calculadas. Precisamente por razón de nuestros recientes Contratos, observamos que en la última reunión de UPEB, celebrada en Tegucigalpa los días 5 a 7 de febrero, se deslizaban algunas aprensiones con respecto a dichos Contratos, y luego de plantear nosotros abiertamente los fundamentos de los mismos, pudimos palpar que las transnacionales bananeras ya se habían adelantado a indisponernos y a presentar ante varios gobiernos, en forma distorsionada, el contenido de dichos Contratos, lo cual pudo ser contrarrestado de manera exitosa, por las explicaciones que hubimos de suministrar.

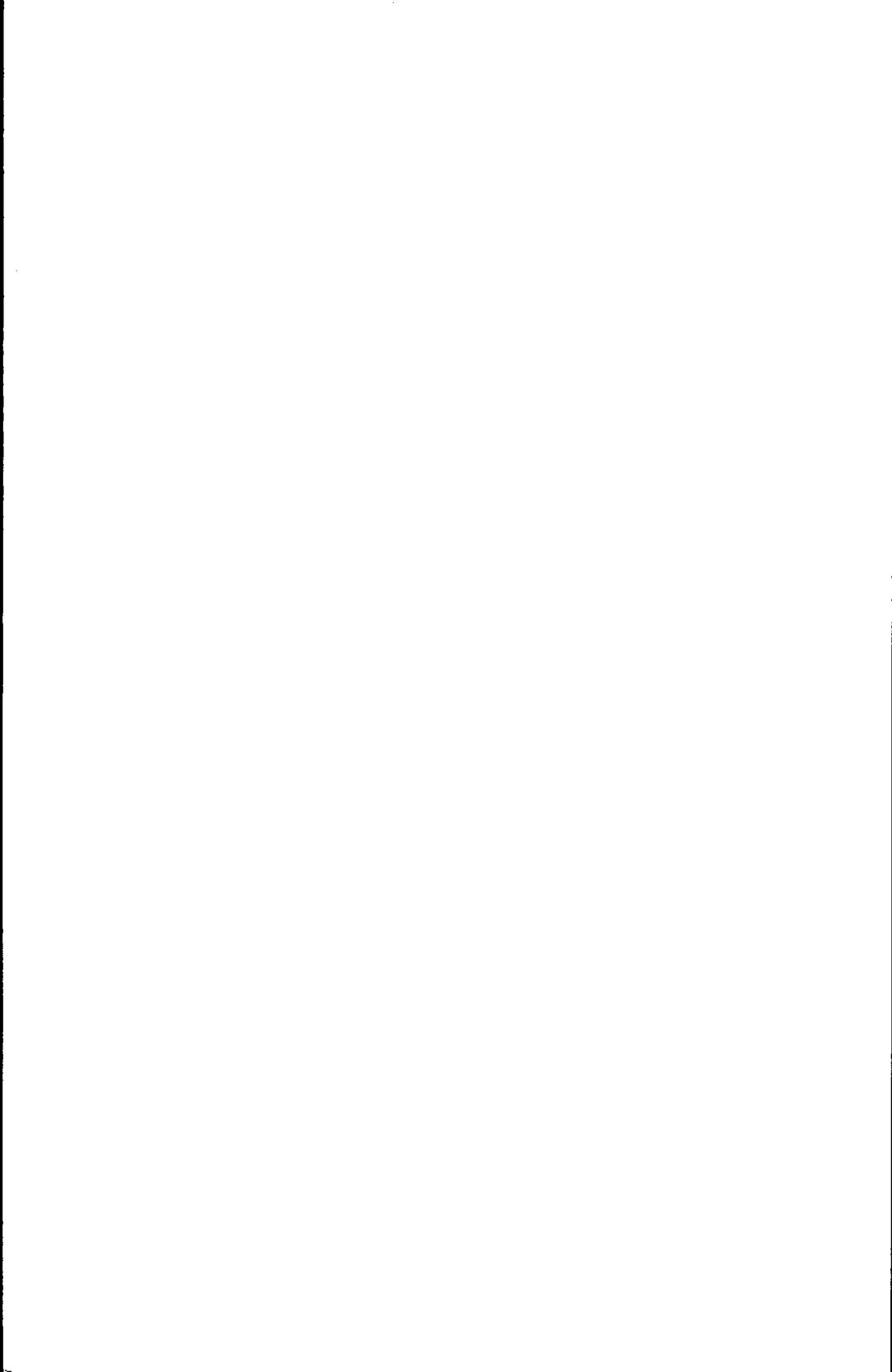
Efectivamente, la adquisición de las tierras bananeras por el Estado panameño cancela el segundo gran terrateniente que hasta hace poco existía en Panamá (el primero es el Gobierno de los Estados Unidos, apoderados de la Zona del Canal). En los Contratos, nuestro Gobierno se reserva el derecho de ponerle fin, a corto plazo, a la presencia de la United Brands Co. en Panamá, cuando opte por terminar el arriendo de la tierra cultivada con bananos y ejerza la opción de compra de los demás activos bananeros, con lo cual no haría otra cosa que cumplir el compromiso de liberación de esa fuente de riqueza panameña, compromiso histórico contraído con los trabajadores bananeros y con el pueblo panameño, en los meses difíciles de la "guerra fiscal del banano". Por otra parte, el contrato último de operación permite que el Gobierno panameño lleve a cabo un control efectivo de las actividades de la empresa bananera y las oriente en forma consecuente con los intereses de la economía nacional, y del mismo modo podemos cumplir plenamente con los objetivos fundamentales de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), consistentes en la uniformidad de las políticas bananeras de nuestros países, dentro de una estrategia conjunta.

Lo que tenemos por delante, entonces, es un esfuerzo de gran complejidad, pero los Contratos suscritos nos abren la ocasión propicia para llevar ese esfuerzo a su realización. Y frente a ello, no tenemos derecho ni a las indecisiones, ni al conformismo, puesto que la ausencia de tal esfuerzo nos condenaría a la frustración y a seguir vegetando en la dependencia. En concreto, un esfuerzo semejante requerirá lo siguiente:

- 1) Preparamos para asumir la producción, el transporte y el mercado del banano producido en Panamá, liberándonos totalmente de la dependencia de las famosas transnacionales. Tiempo tenemos de sobra, pero debemos comenzar inmediatamente.

- 2) Crear un esquema de producción y de comercialización que garantice una justa distribución de los ingresos provenientes del negocio bananero entre los que participan en los trabajos de producción, exportación y venta del producto, porque nada ganaríamos con erradicar el régimen de explotación transnacional, para consolidar estructuras de explotación oligárquicas en nuestro país.
- 3) Fortalecer las instituciones y dependencias oficiales a las que corresponde la responsabilidad de ejecutar una política bananera panameña encaminada a lograr los objetivos esbozados.

En esencia, han desaparecido las bases jurídicas del enclave colonialista bananero del Atlántico y Pacífico panameños, con la muerte de los viejos contratos que tan amargos y dolorosos frutos habían dejado a través de tantos años. El Estado panameño es propietario indisputado de la tierra bananera, y la United Brands ha sido ubicada en la posición de inquilino y de empresario sin mayores privilegios que los incentivos ordinarios que tiene la inversión de capitales en Panamá, y queda en manos del Gobierno Revolucionario, a corto plazo, reivindicar al trabajador bananero haciéndolo partícipe de todo el negocio del banano, cuando se cumpla la posibilidad cierta de dar por terminado el arriendo de los activos bananeros y el Gobierno ejerza la opción de compra pactada, para saldar viejas cuentas con la economía nacional. Hé aquí el balance, las perspectivas abiertas y el epílogo honroso de la guerra fiscal del banano en nuestra Patria, que por lo mismo debe convertirse en prólogo de liberación nacional.



# **CONTRATOS ENTRE LA NACION Y LA UNITED BRANDS COMPANY**

**LEY No. 5**  
(de 7 de enero de 1976)

Por la cual se conceden autorizaciones al Organó Ejecutivo para que celebre a nombre de LA NACION contratos con la United Brands Co. y otras empresas afiliadas.

**EL CONSEJO NACIONAL DE LEGISLACION**  
**DECRETA:**

**ARTICULO 1.**— Autorízase al Organó Ejecutivo para que, por conducto del Ministro de Desarrollo Agropecuario, Tte. Col. Rubén Darío Paredes, celebre, a nombre y representación de LA NACION, un Contrato de Compraventa de Tierras con las sociedades que se mencionan a continuación: United Brands Co., Chiriquí Land Co., Compañía Caronas, S. A. y Compañía La Cruz, S. A. cuyo tenor es el siguiente:

## **CONTRATO No. 1**

Entre el Tte. Col. RUBEN DARIO PAREDES, Ministro de Desarrollo Agropecuario, actuando en nombre y representación de LA NACION, quien en lo sucesivo se denominará LA NACION y WALLACE W. BOOTH, quien se encuentra debidamente facultado para estos efectos, actuando en nombre y representación de la UNITED BRANDS COMPANY, Sociedad Anónima organizada de conformidad con las leyes del Estado de New Jersey de los Estados de Norteamérica y debidamente habilitada para actuar en la República de Panamá, según consta en el Tomo 737, Folio 492, Asiento 135.939 del Registro Público, Sección de Personas Mercantil; CHIRIQUI LAND COMPANY, Sociedad Anónima organizada de conformidad con las leyes del Estado de Delaware de los Estados Unidos de Norteamérica y debidamente habilitada para actuar en la República de Panamá, según consta en el Tomo 39, Folio 466, Asiento 5345 Bis del Registro Público, Sección de Personas Mer-

cantil; COMPANIA CARONAS, S. A., inscrita al Tomo 45, Folio 447, Asiento 5897 del Registro Público, Sección de Personas Mercantil y COMPANIA LA CRUZ, S. A. inscrita al Tomo 301, Folio 579, Asiento 66.781 del Registro Público, Sección de Personas Mercantil, quienes en adelante se llamarán conjuntamente LA EMPRESA acuerdan el presente Contrato de Compraventa de conformidad con las cláusulas siguientes:

**Cláusula Primera:** LA EMPRESA vende a LA NACION, libre de gravámenes pero sujeta a las restricciones inscritas en el Registro Público, todas las tierras de su propiedad ubicadas en las provincias de Chiriquí y Bocas del Toro, en la República de Panamá. La superficie total de tierras que se vende es de aproximadamente cuarenta y dos mil ciento veintidos (42,122) hectáreas, pero en todo caso las partes se atienen a las constancias del Registro Público.

**Cláusula Segunda:** Las tierras que se venden están comprendidas en las fincas que a continuación se identifican. Asimismo, las partes han preparado planos de las tierras dadas en venta, copia de los cuales han sido firmados por ambas partes y tales firmas autenticadas ante Notario Público.

#### UNITED BRANDS COMPANY

FINCA	TOMO	FOLIO
959	166	110
96	4	392
111	4	472
199	13	380
236	24	56
195	13	364
1165	197	462
148	13	170
114	4	484
179	13	298
251	24	156
594	79	314
98	4	400
159	13	218
204	13	400
166	13	250
167	13	246
99	4	406
103	4	426
205	13	404
1172	212	2
4586	11	578

727	105	146
1166	197	468
97	4	396
91	4	370
101	4	410
399	45	112
107	4	450
106	4	444
198	13	376
197	13	372
92	4	374
75	4	304
130	13	78
403	45	136
178	13	294
850	131	448
177	13	290
100	4	412
131	13	82
93	4	380
110	4	466
129	13	72
108	4	454
109	4	460
626	87	20
595	79	322
828	137	314
593	79	306
592	79	298
112	4	476
252	24	302
244	24	108
245	24	114
237	24	64
253	24	168
254	24	176
255	24	182
256	24	190
257	24	198
258	24	206
259	24	214
260	24	222
261	24	230
262	24	238
263	24	244

264	24	252
265	24	258
267	24	274
268	24	282
269	24	290
270	24	298
271	24	306
272	24	314
1830	197	128
1831	197	134
1832	197	140
1833	197	146
1834	197	152
1835	197	158
1837	197	164
1836	197	164
1838	197	176
1839	197	182
1840	197	188
404	45	130
266	24	266

#### CHIRIQUI LAND COMPANY

2471	224	262
451	67	478
2258	200	488
1943 BIS	171	90
2014	182	8
2261	200	506
1827	151	296
2480	224	316
2869	252	322
2532	232	130
2850	252	208
2859	252	262
2893	252	468
2891	252	456
2849	252	202
2867	252	310
2892	252	462
2886	252	426
2889	252	444
2888	252	438
2881	252	396
927	104	294

930	104	312
1862 BIS	156	2
1830	151	314
2414	219	412
2967	259	390
3244	277	516
2652	240	340
2920	259	124
2835	252	118
2345	219	20
966	107	28
2472	224	268
2919	259	118
2836	252	124
294	38	496
577	82	262
2970	259	416
2265	210	20
2981	259	482
2237	200	362
10766	964	394
4066	313	418
1828	151	302
7079	692	364
7242	718	60
2615	240	116
929	104	306
2274	210	84

COMPANIA LA CRUZ, S. A.

FINCA	TOMO	FOLIO
2224	212	316
2225	212	532
3441	802	510
3023	581	38
1856	197	284
3027	581	532
3395	802	64
235	24	52
1216	626	306
194	45	84
775	105	432

TOMO - REFORMA AGRARIA

96	95	62
----	----	----

94	95	50
93	95	44
95	95	56
235	24	54
3221	626	302
2226	212	332

#### COMPANIA CARONAS, S. A.

2481	224	322
4305	333	374
3003 BIS	305	478
2998	266	74
3736	283	386
4145	320	226
4306	333	378
4200	320	446
2545	232	208
3798	294	248

En caso de que exista alguna omisión en el presente listado, LA EMPRESA traspasará gratuitamente a LA NACION las tierras de las fincas omitidas tan pronto se determine dicha omisión.

**Cláusula Tercera:** El precio de venta de las tierras a que se refiere este Contrato es el que aparece registrado en los libros de LA EMPRESA en Panamá al 31 de diciembre de 1975, o sea Ciento Cincuenta y Un Mil Cuatrocientos Cincuenta y Seis Balboas con Cuarenta y Dos Centésimos (B/. 151,456.42), suma ésta que se pagará al contado al momento de la firma de este Contrato.

**Cláusula Cuarta:** Declara LA NACION que acepta la venta de tierras que le hace LA EMPRESA, en la forma pactada en este Contrato.

**Cláusula Quinta:** La venta objeto de este Contrato se refiere exclusivamente a las tierras propiamente tales y, en consecuencia, excluye las plantaciones de banano o de cualquier otro tipo, las cosechas en crecimiento, pastos, maderas preciosas, edificaciones, caminos, instalaciones recreativas, tiendas, almacenes, bodegas, plantas eléctricas, talleres, sistemas de comunicaciones, sistemas de drenaje e irrigación, pozos artesianos, acueductos, alcantarillados, plantas de hielo, ferrocarriles, ganado y otros semovientes, materiales y suministros, equipos, vehículos, otras existencias y cualesquiera otros bienes que tenga LA EMPRESA en Panamá, distintos a las tierras que se venden.

**Cláusula Sexta:** Declara LA NACION que otorga gratuitamente a LA EMPRESA, durante la vigencia de los Contratos de Arren-

damiento de Tierras y de Operaciones que se celebran en esta misma fecha, todos los derechos de saca de aguas, acueductos, paso, tránsito y similares sobre las tierras vendidas, necesarios para las actividades bananeras y demás actividades de LA EMPRESA. En el ejercicio de estos derechos para nuevas obras o instalaciones, LA EMPRESA indemnizará previamente los daños emergentes que ocasionen.

**Cláusula Séptima:** LA NACION declara que está en conocimiento de que gran parte de las tierras que se venden están ocupadas por terceros y por lo tanto exonera a LA EMPRESA de la obligación de sanear en caso de evicción y de cualquiera responsabilidad que pueda derivarse de esa situación. Asimismo manifiesta que conoce a suficiencia las tierras objeto de este Contrato en virtud de que ha realizado inspecciones e inventarios sobre ellas, y en consecuencia, exonera a LA EMPRESA de responsabilidad por razón de defectos o vicios en las mismas.

**Cláusula Octava:** El presente Contrato de Compraventa se refiere en forma global a las tierras que se venden, quedando entendido que ninguna de las partes tiene la obligación de reajustar el precio ni asumir obligación alguna por razón de la diferencia entre su cabida real y lo que conste en las inscripciones del Registro Público.

**Cláusula Novena:** LA NACION declara que está en conocimiento de que algunas de las tierras compradas se encuentran en proceso de ventas aún no inscritas y otras han sido objeto de contratos de arrendamiento. LA NACION asume las obligaciones de LA EMPRESA derivadas de tales contratos a fin de eximirla de las responsabilidades consiguientes. LA EMPRESA suministrará a LA NACION, dentro del término de noventa (90) días siguientes a la firma de este Contrato, una lista de los contratos y compromisos a que se refiere esta Cláusula, especificando los términos y condiciones de los mismos a fin de que ésta decida lo pertinente, sin que de dicha decisión se derive responsabilidad para LA EMPRESA. LA EMPRESA entregará a LA NACION todas las sumas que hubiere recibido en concepto de pago o abono al precio por las tierras a que se refiere la presente Cláusula.

**Cláusula Décima:** LA EMPRESA, o sea las sociedades UNITED BRANDS COMPANY, CHIRIQUI LAND COMPANY, COMPAÑIA CARONAS, S. A. y COMPAÑIA LA CRUZ, S. A., celebran el presente Contrato y asumen todos los derechos y obligaciones que del mismo se derivan en forma solidaria.

**Cláusula Décima Primera:** Este Contrato y los actos necesarios para realizarlo no estarán sujetos a tributos de clase alguna.

ARTICULO 2. — Autorízase al Organó Ejecutivo para que, por conducto del Ministro de Desarrollo Agropecuario, Tte. Col. Rubén Darío Paredes, celebre, a nombre y representación de LA NACION, un Contrato de Arrendamiento de Tierras con las sociedades que se mencionan a continuación: United Brands Company, Chiriquí Land Company y Compañía Procesadora de Frutas, S. A., cuyo tenor es el siguiente:.

### CONTRATO No. 2

Entre el Tte. Col. RUBEN DARIO PAREDES, Ministro de Desarrollo Agropecuario, actuando, en nombre y representación de LA NACION, por una parte, quien en lo sucesivo se denominará LA NACION, y por la otra, WALLACE W. BOOTH quien se encuentra debidamente facultado para estos efectos, actuando en nombre y representación de las sociedades UNITED BRANDS COMPANY, Sociedad Anónima organizada de conformidad con las leyes del Estado de New Jersey de los Estados Unidos de Norteamérica y debidamente habilitada para actuar en la República de Panamá, según consta en el Tomo 737, Folio 492, Asiento 135.939 del Registro Público, Sección de Personas Mercantil: CHIRIQUI LAND COMPANY, Sociedad Anónima organizada de conformidad con las leyes del Estado de Delaware de los Estados Unidos de Norteamérica y debidamente habilitada para actuar en la República de Panamá, según consta en el Tomo 39, Folio 466, Asiento 5345 Bis del Registro Público, Sección de Personas Mercantil y COMPANIA PROCESADORA DE FRUTAS, Sociedad Anónima organizada de conformidad con las leyes del Estado de Delaware de los Estados Unidos de Norteamérica y debidamente habilitada para actuar en la República de Panamá, según consta en el Tomo 688, Folio 355, Asiento 131.224, del Registro Público, Sección de Personas Mercantil, y quienes en adelante se llamarán conjuntamente LA EMPRESA, acuerdan el presente Contrato de Arrendamiento de Tierras de conformidad con las cláusulas siguientes:

**Cláusula Primera:** De las tierras que LA NACION ha comprado a LA EMPRESA en virtud del Contrato de Compraventa celebrado en esta misma fecha, LA NACION da a LA EMPRESA en arrendamiento, una superficie con un área aproximada de Quince Mil Setecientas (15,700) hectáreas de las cuales aproximadamente Doce Mil Setecientas (12,700) hectáreas consisten en tierras para la explotación agrícola y Tres Mil (3,000) en tierras a ser utilizadas para instalaciones, edificios, tiendas, depósitos y para otros usos.

**Cláusula Segunda:** Las tierras que LA NACION da en arrendamiento a LA EMPRESA están determinadas en los planos identificados como anexos, I, II, III, IV, y V, los cuales forman parte de este Contrato. Copias de estos planos han sido firmados por las partes y las firmas autenticadas ante Notario Público.

**Cláusula Tercera:** LA EMPRESA recibe las tierras arrendadas en el estado en que se encuentren y las utilizará en sus actividades que incluyen además de la producción, empaque, transporte, exportación de bananos y sus derivados, uso de equipos y maquinarias, otras de tipo accesorio que se desarrollan para beneficio de la industria bananera y sus trabajadores, incluyendo entre otras, actividades agrícolas, de ganadería, de lechería, recreativas, comerciales y de servicios.

**Cláusula Cuarta:** Durante la vigencia de este Contrato, LA EMPRESA utilizará las tierras arrendadas con la eficiencia y buen cuidado que ha sido habitual en los períodos normales de operación, salvo contingencias de fuerza mayor o caso fortuito. LA NACION garantizará a LA EMPRESA el uso pacífico de las tierras arrendadas.

**Cláusula Quinta:** Las tierras arrendadas serán devueltas por LA EMPRESA a LA NACION a la terminación de este Contrato en el estado en que se encuentren, sin responsabilidad alguna por razón del uso adecuado que se les haya dado con motivo del desarrollo normal de las actividades de LA EMPRESA, o por daños debidos a fuerza mayor o caso fortuito.

Adicionalmente, LA NACION concede a LA EMPRESA derechos de saca de aguas, acueductos, paso, tránsito y similares sobre las otras tierras nacionales en que se encuentren obras relacionadas con las actividades de LA EMPRESA, tales como oleoductos, irrigación, drenajes, acueductos, alcantarillados, ferrocarriles, vías de comunicación, teléfonos y telégrafos. En el ejercicio de estos derechos para nuevas obras o instalaciones, LA EMPRESA indemnizará previamente los daños emergentes que ocasione. LA EMPRESA podrá construir nuevas obras o modificar las existentes, en cuyo caso LA NACION le facilitará el acceso y paso requerido por tierras nacionales, de conformidad con planos aprobados por LA NACION, por conducto del Ministerio de Desarrollo Agropecuario.

Queda entendido que el canon de arrendamiento pactado en el presente Contrato, incluye el pago por los derechos de que trata esta Cláusula.

**Cláusula Sexta:** El canon de arrendamiento por las tierras a que se refiere este Contrato es de Un Millón de Balboas (B/. 1,000,000.00) al año, pagaderos en cuatro partidas iguales, por trimestres vencidos al 31 de marzo, 30 de junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre de cada año.

**Cláusula Séptima:** LA EMPRESA podrá devolver a LA NACION, en las condiciones que se establecen en la Cláusula Quinta de este Contrato, las tierras que se considere innecesarias para sus

operaciones, en cuyo caso el canon de arrendamiento se reducirá proporcionalmente. Asimismo, en caso de expansión de las actividades de LA EMPRESA o de necesidad de utilización de otras tierras, LA NACION, dentro de las disponibilidades previstas para tales propósitos, las proporcionará en arrendamiento y el canon será ajustado en forma proporcional. Para estos efectos, LA EMPRESA formulará la solicitud por escrito y LA NACION proporcionará dichas tierras dentro de un plazo no mayor de ocho (8) meses. Dentro de los sesenta (60) días siguientes a la firma de este Contrato las partes acordarán sobre la ubicación y área de las tierras que se mantendrán en pronta disponibilidad para tales propósitos. En todo caso, LA NACION no se obligará a mantener tierras en reservas cuya área total sea superior a Dos Mil (2,000) hectáreas.

**Cláusula Octava:** El término inicial de arrendamiento será de cinco (5) años, contados a partir del 1o. de enero de 1976. Dicho término será prorrogable anualmente, por mutuo acuerdo, en las fechas de aniversario del mismo, o sea los días primeros de enero de cada año por períodos sucesivos de un año cada uno. Es decir que, a la fecha del primer aniversario, o sea el primero de enero de 1977, quedando ya solamente cuatro (4) años del plazo inicial en vigor, el término podrá prorrogarse por un año adicional, de suerte que éste sea entonces nuevamente por cinco (5) años a partir de esa fecha, y así sucesivamente en cada aniversario siguiente.

Tales prórrogas de un año se entenderán automáticamente convenidas entre las partes si, dentro de los noventa (90) días anteriores a cada aniversario del plazo, ninguna de ellas haya notificado por escrito a la otra de su decisión de no prorrogar.

En caso de que una de las partes notifique a la otra su decisión de no prorrogar, esta notificación surtirá efecto sin necesidad de reiteración durante los cuatro (4) años subsiguientes.

**Cláusula Novena:** LA EMPRESA, o sea la sociedades United Brands Company, Chiriquí Land Company y Compañía Procesadora de Frutas, S. A., celebran el presente Contrato y asumen todos los derechos y obligaciones que del mismo se derivan en forma solidaria.

**Cláusula Décima:** El presente Contrato entra en vigencia el 1o. de enero de mil novecientos setenta y seis.

Artículo 3. — Autorízase al Organó Ejecutivo para que, por conducto del Ministro de Desarrollo Agropecuario, Tte. Col. Rubén Darío Paredes, celebre, a nombre y representación de LA NACION, un contrato de Operaciones con las sociedades que se mencionan a continuación: United Brands Company, Chiriquí Land

Company y Compañía Procesadora de Frutas, S. A., cuyo tenor es el siguiente:

### CONTRATO No. 3

Entre el Tte. Col. RUBEN DARIO PAREDES, Ministro de Desarrollo Agropecuario, actuando en nombre y representación de LA NACION y WALLACE W. BOOTH, quien se encuentra debidamente facultado para estos efectos, actuando en nombre y representación de la UNITED BRANDS COMPANY, Sociedad Anónima organizada de conformidad con las leyes del Estado de New Jersey de los Estados Unidos de Norteamérica y debidamente habilitada para actuar en la República de Panamá según consta en el Tomo 737, Folio 492, Asiento 135.939 del Registro Público, Sección de Personas Mercantil; CHIRIQUI LAND COMPANY; Sociedad Anónima organizada de conformidad con las leyes del Estado de Delaware de los Estados Unidos de Norteamérica y debidamente habilitada para actuar en la República de Panamá según consta en el Tomo 39, Folio 466, Asiento 5345 Bis del Registro Público, Sección de Personas Mercantil y COMPANIA PROCESADORA DE FRUTAS, Sociedad Anónima organizada de conformidad con las leyes del Estado de Delaware de los Estados Unidos de Norteamérica y debidamente habilitada para actuar en la República de Panamá, según consta en el Tomo 688, Folio 355, Asiento 131.224, del Registro Público, Sección de Personas Mercantil, quienes en adelante se llamarán conjuntamente LA EMPRESA, acuerdan el presente Contrato de Operaciones de conformidad con las cláusulas siguientes:

**Cláusula Primera:** Las actividades de LA EMPRESA en la República de Panamá se regirán por las estipulaciones del presente Contrato, del de Compraventa de Tierras y del de Arrendamiento de Tierras, celebrados en esta misma fecha, y supletoriamente por las disposiciones de la legislación panameña de aplicación general que no sean contrarias a las estipulaciones de esos Contratos.

**Cláusula Segunda:** Mediante solicitud de LA EMPRESA y aprobación previa de LA NACION, por conducto del Ministerio de Desarrollo Agropecuario, LA EMPRESA podrá sustituir parcialmente el cultivo del banano por el de otros productos agrícolas u otras actividades agropecuarias o agroindustriales.

**Cláusula Tercera:** LA EMPRESA tendrá derecho a exportar sin sujeción a licencias o permisos los bananos y sus derivados que produzca o adquiera en el país.

**Cláusula Cuarta:** Salvo contingencia de fuerza mayor o caso fortuito, LA EMPRESA se obliga a mantener una producción exportable mínima anual de veintidos (22) millones de cajas de 40-42

libras y a exportar dicha producción. Se obliga asimismo a comprar todo el banano, hasta un límite que no supere el 30% del total de la exportación que realice, producido por productores nacionales en los distritos de Barú y de Alanje en Chiriquí y de Changuinola, en Bocas del Toro, que se le ofrezcan en venta con sujeción a las variedades, clasificaciones y especificaciones establecidas por LA EMPRESA y a los precios que pacte con dichos productores.

**Cláusula Quinta:** Con el objeto que LA NACION pueda establecer ventas en los mercados internacionales, LA EMPRESA, a solicitud de LA NACION, autoriza a los productores que tengan contratos firmados con ella, en los cuales se comprometen a vender su fruta a LA EMPRESA, a vender a LA NACION o a cualquiera de sus dependencias, en condiciones satisfactorias a estos productores, bananos de su producción, previa notificación por escrito a LA EMPRESA con por lo menos noventa (90) días de anticipación. En este caso, el límite del 30% a que se refiere la Cláusula anterior será ajustado en la cantidad correspondiente.

**Cláusula Sexta:** Queda entendido que la autorización por parte de LA EMPRESA a que se refiere la Cláusula anterior, será dada sin perjuicio del cumplimiento, por parte de los productores en cuestión, de sus obligaciones pecuniarias con LA EMPRESA y con entidades bancarias, incluyendo diferenciales de precio por razón de servicios prestados por LA EMPRESA a dichos productores y de las inversiones realizadas por ésta en las fincas de aquéllos, en la cuantía o proporción que corresponda según los términos y condiciones pactados, a no ser que LA NACION expresamente asuma parcial o totalmente tales obligaciones. Oportunamente LA NACION, por conducto del Ministerio de Comercio e Industrias, y LA EMPRESA acordarán los mecanismos y procedimientos que sean adecuados antes de proceder a dar cumplimiento a lo dispuesto en esta Cláusula y en la anterior.

**Cláusula Séptima:** LA EMPRESA conviene en suministrar a LA NACION, por intermedio de la empresa estatal denominada Corporación Bananera del Pacífico (COBAPA) cajas de bananos (F. O. B.) de conformidad con lo siguiente:

1. La Corporación Bananera del Pacífico hará a LA EMPRESA la solicitud por escrito con no menos de noventa (90) días de anticipación a cada embarque, y mensualmente le presentará estimaciones semestrales sobre futuros embarques.

2. LA EMPRESA colaborará en el manejo de los embarques de la Corporación Bananera del Pacífico en la misma forma en que lo ha estado haciendo hasta el presente, y ésta reintegrará a LA EMPRESA una cantidad (F. O. B.) de cajas de banano de su pro-

ducción equivalente a la cantidad que LA EMPRESA le haya suministrado.

3. LA EMPRESA no se obliga a suministrar a la Corporación Bananera del Pacífico cantidades anuales de banano en exceso a las que ésta a su vez entregue a LA EMPRESA en cada año calendario.

4. LA EMPRESA le dará a la Corporación Bananera del Pacífico informaciones sobre la disponibilidad adicional de bananos para su exportación a los precios y bajo las condiciones mutuamente satisfactorios.

**Cláusula Octava:** LA NACION concede a LA EMPRESA el derecho de utilizar los muelles de Puerto Armuelles y Almirante, sus equipos y anexidades y reconoce prioridad a la industria bananera. Por ese derecho LA EMPRESA pagará a la Autoridad Portuaria Nacional, como representante de LA NACION, la suma de Cincuenta Mil Balboas (B/. 50,000.00), anuales por cada muelle pagadera en cuatro partidas iguales a más tarde el último día laborable de cada trimestre.

LA EMPRESA ejecutará los trabajos de mantenimiento y reparación de los mencionados muelles. Los costos por estos trabajos serán prorrateados entre LA EMPRESA y LA NACION en base a la intensidad relativa de uso de dichas instalaciones por parte de LA EMPRESA, asumiendo aquélla la proporción de gastos que corresponde a su utilización y LA NACION, el resto. Para estos efectos, dentro de los dieciocho (18) meses siguientes a la firma de este Contrato, LA NACION, por conducto de la Autoridad Portuaria Nacional, de común acuerdo con LA EMPRESA, establecerá el procedimiento para determinar el prorrateo de los gastos en base a la intensidad de uso de los muelles. No obstante, queda entendido que durante los dos primeros años de vigencia del presente Contrato, los trabajos de mantenimiento y reparación serán a costo exclusivo de LA EMPRESA.

Las partes se pondrán de acuerdo en relación a los requerimientos de nuevas inversiones de capital para fines de reposición, remodelación o ampliación de los mencionados muelles y en relación al financiamiento y ejecución de tales inversiones.

**Cláusula Novena:** LA EMPRESA pagará a LA NACION durante la vigencia del presente Contrato, una tasa anual de Quinientos Mil Balboas (B/. 500,000.00) por los derechos de operar, transportar sus productos y cargar y usar prioritariamente los ferrocarriles en las divisiones bananera de Bocas del Toro y Puerto Armuelles. El pago se hará en cuatro partidas trimestrales iguales, a más tardar el último día laborable de cada trimestre.

LA EMPRESA ejecutará los trabajos de mantenimiento y reparación de las líneas de ferrocarril bajo su uso en las divisiones de Bocas del Toro y Puerto Armuelles y los costos de tales trabajos serán de su cargo exclusivo. LA EMPRESA ejercerá el control del tránsito ferrocarrilero en la división de Bocas del Toro y continuará coordinando con el Ferrocarril Nacional de Chiriquí dicho tránsito en el área de operación bananera de la división de Puerto Armuelles.

Las partes se pondrán de acuerdo en relación a los requerimientos de nuevas inversiones de capital para fines de rehabilitación de líneas de ferrocarril en la porción de la línea principal de Progreso a Puerto Armuelles que utiliza LA EMPRESA y en relación al financiamiento y ejecución de tales inversiones.

**Cláusula Décima:** LA EMPRESA continuará prestando al público servicio de transporte de pasajeros y carga, en la misma forma en que lo ha venido haciendo, sujeto a las tarifas aprobadas por LA NACION, las cuales no serán mayores al costo más un margen razonable.

LA EMPRESA se obliga a transportar gratuitamente, en los respectivos trenes ordinarios o regulares, los correos de la República y a los miembros de la Guardia Nacional que viajen uniformados. Asimismo concederá pases gratuitos a los servidores públicos de la respectiva provincia que viajen regularmente en el ejercicio de sus funciones. Los materiales de propiedad de LA NACION serán transportados en dichos trenes, al costo, según determinación hecha por las partes.

**Cláusula Décima Primera:** LA EMPRESA podrá operar las instalaciones de energía eléctrica que necesite para sus actividades amparadas por este Contrato en las divisiones de Bocas del Toro y Puerto Armuelles, haciendo asequible a LA NACION y al público el exceso de producción de energía eléctrica no utilizada por ella. LA EMPRESA podrá seguir operando sus propias plantas para su uso, aún cuando LA NACION asuma la prestación del referido servicio público en tales áreas. Las tarifas para la venta a LA NACION y al público serán aprobadas por LA NACION y no serán inferiores al costo. LA EMPRESA colaborará con el IRHE en la ampliación del servicio público de energía eléctrica dentro del área de operación de LA EMPRESA en las condiciones que llegaren a acordar en cada caso en particular.

Así mismo LA EMPRESA podrá operar las instalaciones y sistema de comunicación que sean necesarios para sus operaciones, incluyendo las comunicaciones barco-tierra y tierra-barco. Se incluye en esta autorización la facultad de continuar operando las que existen entre Puerto Armuelles y Golfito y viceversa.

La autorización de la frecuencia para las comunicaciones entre tierra-barco y viceversa se seguirán tramitando ante el Ministerio de Gobierno y Justicia.

El establecimiento de nuevas instalaciones o sistemas de comunicación requerirá la aprobación previa de LA NACION por conducto del Ministerio de Gobierno y Justicia.

**Cláusula Décima Segunda:** LA NACION concede a LA EMPRESA el derecho a seguir operando las instalaciones y obras que actualmente utiliza en el suministro de agua, incluyendo el consumo gratuito de aguas necesarias para sus actividades.

En caso de necesidad de nuevas instalaciones u obras de LA EMPRESA, ésta presentará los proyectos respectivos a LA NACION, por conducto del IDAAN para su aprobación previa.

El exceso de aguas que no utilice LA EMPRESA en sus obras, se hará asequible a LA NACION o a terceros según tarifas basadas en los costos y reguladas por el IDAAN. Las inversiones en instalaciones, y obras y los otros costos, incluyendo los costos adicionales de operación para el suministro de aguas para riesgos, correrán por cuenta de los usuarios. LA EMPRESA, bajo la supervisión del IDAAN, tomará las medidas necesarias para asegurar en todo momento la potabilidad del agua con destino al consumo humano y colaborará con ese Instituto en la ampliación del servicio de agua potable en las áreas de operación bananera de LA EMPRESA.

**Cláusula Décima Tercera:** LA NACION concede a LA EMPRESA autorización para extraer gratuitamente arena, piedra y cascajo en tierras nacionales para su utilización en las actividades que se amparan mediante el presente Contrato, previo el cumplimiento de las formalidades del caso.

**Cláusula Décima Cuarta:** LA EMPRESA, en todo momento, salvo compromisos adquiridos antes de la fecha de este Contrato, dará preferencia a la utilización de bienes y servicios de origen panameño a menos que sus precios, calidades, cantidades, regularidad, oportunidad y condiciones económicas de suministro no sean adecuados o satisfactorios para el desarrollo de sus actividades. La facultad de elección de los bienes y servicios corresponderá exclusivamente a LA EMPRESA, pero tal facultad será ejercida en forma razonable para dar cumplimiento al criterio establecido en la presente Cláusula.

**Cláusula Décima Quinta:** En adición a los informes que en la actualidad LA EMPRESA suministra a LA NACION referente a compras internas de bananos, exportaciones y condiciones del mercado internacional, LA EMPRESA presentará anualmente a LA NACION, a más tardar el 10 de enero de cada año, informes sobre

sus planes generales de actividades en Panamá, correspondientes a ese año, sobre producción y exportación, presupuesto de operación y de inversión. Presentará también informes semestrales sobre las condiciones fitosanitarias de las plantaciones y cambios con respecto a los programas de producción y exportación y modificaciones presupuestarias de significación.

**Cláusula Décima Sexta:** En sus relaciones obreros-patronales con respecto a las operaciones que realiza en el país, LA EMPRESA se regirá por la legislación laboral vigente en la República de Panamá y por las convenciones colectivas o contratos individuales de trabajo que acuerde con sus trabajadores, con fundamento en dicha legislación. A la terminación del presente Contrato de Operaciones y del de Arrendamiento de Tierras que se suscribe en esta fecha, LA EMPRESA entregará a LA NACION el monto total de las obligaciones laborales que deba cubrir a favor de sus trabajadores, quedando entendido que por este hecho LA NACION se subroga en todos los derechos y obligaciones de LA EMPRESA y exime a éste de cualquier responsabilidad al respecto. LA NACION cancelará inmediatamente las prestaciones a los trabajadores.

**Cláusula Décima Séptima:** Para los efectos de las actividades que LA NACION autoriza mediante el presente Contrato, LA EMPRESA podrá traer al país el personal extranjero especializado o en entrenamiento especializado que necesite, dando cumplimiento a las formalidades de inmigración de aplicación general. El extranjero así contratado empezará a trabajar con la presentación previa de la solicitud al Ministerio de Trabajo y Bienestar Social.

LA EMPRESA presentará trimestralmente al Ministerio de Trabajo y Bienestar Social un informe que permita verificar el porcentaje de trabajadores extranjeros contratados. Al resolver cada solicitud o posteriormente, dicho Ministerio ordenará a LA EMPRESA el retiro del país del personal que exceda el porcentaje permitido por la Ley.

**Cláusula Décima Octava:** LA EMPRESA estará exonerada de los impuestos y demás gravámenes que se señalan a continuación:

1. Impuestos y gravámenes sobre la importación de todas las maquinarias, equipos, repuestos, combustibles, papel y otros insumos que sean necesarios para el desarrollo de la actividad bananera en cualesquiera de sus fases o lugares de operación. Los bienes exentos de los impuestos de introducción podrán reexportarse libre de impuestos y sin sujeción a licencias o permisos pero no podrán venderse ni, sin la previa aprobación de LA NACION, arrendarse en el país ni ser destinados a usos distintos de aquellos para los cuales fueron adquiridos, a no ser que se pague el monto correspondiente de los impuestos

de introducción. LA EMPRESA ofrecerá a LA NACION una primera opción de compra de aquellos bienes exentos que decida vender. Estas exoneraciones serán tramitadas en la forma usual a través del Ministerio de Hacienda y Tesoro.

2. Cualquier tipo de gravamen sobre las actividades bananeras en cualquiera de sus fases a excepción de los que se estipulan en este Contrato.
3. Impuestos o cualquier gravamen que recaiga sobre la carga o descarga efectuada por cualquier nave que tenga como carga principal productos de LA EMPRESA o equipos, maquinarias, repuestos, papel, combustible y otros insumos para sus actividades. Se exceptuarán las tasas y gastos de operación general por servicios de inmigración, sanidad, aduaneros y portuarios.
4. Tributos que graven los dividendos pagados a, o recibidos por, los accionistas de LA EMPRESA o los fondos que ésta remita hacia el exterior.
5. Impuestos o cualquier gravamen por concepto de muellaje, acoderamento, tonelaje o que recaigan sobre la movilización de naves o sobre la utilización de los actuales muelles de Almirante o Puerto Armuelles o sus reemplazos, salvo lo que establece la Cláusula Octava de este Contrato.
6. Impuestos sobre la exportación, durante un período de tres años, de las frutas cosechadas en áreas de nuevas siembras o de resiembras, conforme a planes o programas previamente aprobados por el Ministerio de Desarrollo Agropecuario. El período de tres años se contará a partir de la fecha del embarque que señale el comienzo de la exportación en cantidades comerciales de la fruta en cuestión. El Ministerio de Desarrollo Agropecuario verificará la información suministrada por LA EMPRESA acerca de la parte de la exportación beneficiada con la exoneración y sólo podrá objetarla dentro de los treinta días siguientes a la fecha de la entrega de dicha información.
7. Cualquier clase de tributo sobre la venta a LA NACION de activos de propiedad de LA EMPRESA.
8. Timbres fiscales o cualquier gravamen causado por la celebración y registro de este Contrato y de los Contratos de Compraventa y Arrendamiento de Tierras, celebrados en esta misma fecha.
9. Cualquier tipo de gravamen sobre el capital, salvo el impuesto sobre patentes o licencias, de aplicación general.
10. Derechos consulares.

11. Impuesto de inmuebles sobre las mejoras de infraestructura ubicadas sobre terrenos donde opera la actividad bananera, tales como:
  - a. con respecto al ferrocarril: líneas principales y ramales, materiales fijo y rodante, estaciones, talleres y edificios de depósitos de mercaderías y materiales;
  - b. con respecto a sistemas de acueductos y alcantarillados, de irrigación, oleoductos y plantas eléctricas: obras, edificios, plantas y otras instalaciones, y
  - c. con respecto a sistemas de comunicación: líneas telegráficas, telefónicas, oficinas y demás instalaciones. Se exceptúan las edificaciones residenciales y comerciales.
12. (Transitorio)

El monto del impuesto a la exportación de banano en exceso al que resulte de aplicar la tasa establecida por la Ley No. 4 de 7 de enero de 1976, a partir del 21 de octubre de 1974 hasta la fecha de dicha Ley, exoneración que se reconoce a consecuencia de acuerdos previos entre LA NACION y LA EMPRESA; en virtud de los cuales ésta última reconoció a LA NACION el derecho de ocupar sus tierras de reserva, a lo que se agrega el compromiso adquirido por LA NACION de dictar de inmediato una nueva Ley sobre el Impuesto de exportación de bananos, en condiciones de competencia del mercado, y en cuya virtud se estableció que LA EMPRESA pagara al Fisco, en concepto de dicho impuesto, la suma de treinta y cinco centésimos de balboa (B/. 0.35) por caja de banano que se exportara.

**Cláusula Décimo Novena:** LA EMPRESA estará sujeta al pago del impuesto sobre la renta a base de una tasa fija del cincuenta por ciento (50%) de la renta gravable de fuente panameña.

La determinación de la renta gravable de fuente panameña se hará conforme a los criterios que se han venido aplicando.

Las sumas pagadas en cumplimiento de las Cláusulas Octava, Novena, Vigésima, Vigésima Primera y Vigésima Segunda serán reconocidas como gastos deducibles dentro del período fiscal correspondiente en adición a los demás gastos reconocidos como tales por la legislación fiscal panameña. El pago del impuesto sobre la renta se hará trimestralmente y por adelantado, conforme al siguiente procedimiento: A más tardar el 31 de marzo de cada año, conjuntamente con su declaración jurada de las rentas que haya obtenido durante el año gravable anterior, LA EMPRESA presentará una declaración estimatoria de la renta neta gravable correspondiente a ese año y el monto estimado del impuesto sobre la renta

se pagará en cuatro partidas trimestrales, los días 15 de abril, 15 de julio, 15 de octubre y, a más tardar, el 20 de diciembre. El monto del impuesto estimado estará sujeto a revisión cada trimestre, por LA EMPRESA, y si hubiese modificación del estimado, las sumas pagaderas en los trimestres siguientes serán calculados deduciendo del impuesto calculado a base de la nueva estimación los pagos hechos en los trimestres anteriores y dividiendo el saldo por el número de trimestres restantes en el año, para determinar de esa manera la suma a pagar en cada trimestre siguiente.

Si conforme a la declaración jurada presentada durante el primer trimestre del año siguiente se verifica que el total de las sumas pagadas excede al monto definitivo del impuesto, la diferencia le será reintegrada a LA EMPRESA mediante el crédito correspondiente al primer pago siguiente y si no fuera suficiente se aplicaría el saldo a los pagos subsiguientes hasta cubrir el sobrepago en su totalidad. Si el saldo es a favor de LA NACION, LA EMPRESA pagará la diferencia al presentar dicha declaración jurada. Si a la fecha de terminación de este Contrato hubiese algún saldo a favor de alguna de las partes, éste será cancelado de inmediato por la parte correspondiente contra presentación y revisión de la declaración de renta final.

Si los pagos acumulados a partir del primer semestre son inferiores en más del veinticinco por ciento (25%), a la parte proporcional del monto del impuesto definitivo, la diferencia estará sujeta al pago de intereses, a más tardar el 15 de abril, a una tasa anual de siete por ciento (7%). Los cálculos para tales efectos se harán de la siguiente manera:

- a. Diferencia entre los dos primeros pagos trimestrales y la mitad del monto definitivo del impuesto.
- c. Diferencia entre los cuatro pagos trimestrales y el monto definitivo del impuesto.

Si alguna de esas diferencias es negativa y superior al 25% de la mitad, las tres cuartas partes y la totalidad del monto definitivo del impuesto, respectivamente, entonces esa diferencia devengará siete por ciento (7%) de interés, calculados con nueve, seis y tres meses, en el mismo orden.

**Cláusula Vigésima:** La exportación del banano estará sujeta a un impuesto, según lo establezca la Ley. La tasa del impuesto podrá ser modificado por Ley en consideración a cambios en las circunstancias del mercado internacional y demás condiciones económicas de LA EMPRESA. Antes de la expedición de la Ley respectiva LA NACION le concederá a LA EMPRESA un tiempo razonable para presentar sus consideraciones. El pago del impuesto

se hará mensualmente, dentro de los primeros veinte días del mes siguiente.

**Cláusula Vigésima Primera:** LA EMPRESA pagará en concepto de impuestos municipales sobre la explotación bananera Doscientos Mil Balboas (B/. 200,000.00), anuales a cada uno de los municipios de Barú y Changuinola. El pago se hará en doce mensualidades iguales, a más tardar el último día laborable de cada mes.

LA EMPRESA pagará también los demás tributos municipales vigentes a la fecha en que entre en vigor este Contrato, en la misma cuantía y forma que paga en la actualidad. Si con posterioridad a esta fecha, LA EMPRESA fuese afectada con mayor cuantía respecto a tales tributos o fuese gravada con nuevos tributos sobre sus actividades bananeras y las accesorias, las obligaciones adicionales del caso serán asumidas por LA NACION.

**Cláusula Vigésima Segunda:** LA EMPRESA estará sujeta a los demás impuestos, gravámenes, tasas y otras contribuciones nacionales, que no sean de la naturaleza de aquellos enumerados en este Contrato y siempre y cuando que en cada caso se trate de gravámenes de aplicación general. Para estos efectos, no se consideran de aplicación general aquellos gravámenes que sólo se apliquen a una rama de actividad económica o que incidan específicamente sobre las actividades bananeras.

**Cláusula Vigésima Tercera:** Aún cuando LA NACION llegase a establecer en Panamá controles de cambios de divisas con el extranjero, LA NACION facilitará a LA EMPRESA las divisas extranjeras libremente convertibles en una cuantía no inferior a la que necesite para lo siguiente, independientemente de la fuente de los fondos de LA EMPRESA:

1. El pago de bienes y servicios adquiridos en el extranjero para sus operaciones en Panamá.
2. El pago de capital e intereses sobre deudas en moneda extranjera contratadas para sus inversiones u operaciones en Panamá.
3. Remesa de utilidades y repatriación de capital.

**Cláusula Vigésima Cuarta:** A la terminación del Contrato de Arrendamiento, LA EMPRESA se obliga a vender a LA NACION y ésta conviene en comprarle a LA EMPRESA, todos los activos fijos y demás bienes, incluyendo cosechas en crecimiento e inventarios que sean propiedad de LA EMPRESA, ubicados en las provincias de Chiriquí y Bocas del Toro y que se utilizan directa o indirectamente en la industria bananera que LA EMPRESA opera en la República de Panamá. El precio de compra a la fecha de compra se determinará según los siguientes componentes:

- a. para los activos fijos, el valor en los libros en Panamá, es decir, el costo original más el costo de mejoras que prolongan su vida útil o aumentan su valor comercial, menos la depreciación acumulada;
- b. para los inventarios, el valor en los libros en Panamá, es decir, el costo original total; y
- c. para las cosechas en crecimiento, el valor que resulte de aplicar el criterio que se explica en el Anexo A, que forma parte de este Contrato.

Se excluye de la venta a que se refiere esta Cláusula, el efectivo, depósitos bancarios, cuentas por cobrar, documentos negociables y activos intangibles, tales como patentes, marcas de comercio, industriales y agrícolas, nombres comerciales, avisos y letreros comerciales, y buen nombre y cualquier cargo diferido que no haya sido asumido expresamente por LA NACION.

Queda entendido que LA NACION no asumirá obligación o pasivo alguno de LA EMPRESA, salvo las obligaciones derivadas del otorgamiento de garantías subsidiarias a favor de entidades bancarias en relación a los contratos con productores asociados que se listan en el Anexo B, o de garantías subsidiarias que se otorguen en el futuro con aprobación de LA NACION, por conducto del Ministerio de Desarrollo Agropecuario.

El pago del precio se hará de la siguiente forma:

- a. A la fecha de la firma del Contrato de Compraventa, un pago en efectivo igual al 35% de dicho precio o una suma igual al monto de las obligaciones laborales de LA EMPRESA a esa fecha, cual de las dos sea mayor.
- b. El resto más intereses calculados a la tasa de 7% anual sobre saldos pendientes, en diez pagos anuales iguales, el primero de los cuales se efectuará a la fecha de vencimiento del primer año contado a partir de la fecha de venta, y las nueve restantes, en cada aniversario subsiguiente.

En caso de terminación del contrato por resolución administrativa del mismo, en la forma en que se prevee en el presente Contrato, los pagos se harán en la misma forma en que se dispone en los incisos a) y b) anteriores pero todos los plazos se correrán un año. En este caso, LA EMPRESA no estará obligada a hacer el pago por razón de sus obligaciones laborales si no hasta la fecha en que reciba el primer pago en efectivo de LA NACION.

No obstante lo establecido en esta Cláusula es expresamente convenido entre las partes que en el supuesto de que la terminación del Contrato de Operaciones y, en consecuencia, el de Arren-

damiento, se deba a no renovación del término por parte de LA EMPRESA o a la resolución administrativa de los contratos por las razones previstas en ellos y además LA NACION no pueda continuar con la explotación del negocio bananero, LA NACION no estará obligada a, si no que tendrá la opción de, comprar los activos y bienes de LA EMPRESA afectos directa o indirectamente a la explotación bananera bajo las mismas bases determinadas en esta Cláusula. Queda entendido que si la imposibilidad de que LA NACION continúe con la explotación del negocio bananero es de tipo parcial, la opción de compra aquí pactada se aplicará a los activos y demás bienes en los cuales no se vaya a operar y subsistirá la promesa de compraventa para los activos y demás bienes con los que se vaya a seguir operando. Si LA NACION optare por no comprar tales activos y bienes según las reglas antes precisadas, entonces las partes podrán negociar y convenir por mutuo acuerdo para que LA NACION las adquiera por su valor residual o comercial. En el supuesto de que sobre este particular no se pueda llegar a ningún acuerdo dentro de un plazo de 180 días; LA EMPRESA podrá disponer de dichos bienes como a bien tuviera y sin sujeción a tributo de clase alguna.

Los pagos a que se refiere esta Cláusula serán efectuados en dólares, moneda de los Estados Unidos de América en la entidad bancaria de ese país que señale el vendedor.

**Cláusula Vigésima Quinta:** LA EMPRESA podrá retirar en cualquier momento aquellos bienes de su propiedad ubicados en tierras que LA NACION no le haya arrendado, salvo que ésta decida comprarlos en los términos y condiciones que las partes acuerden. Los bienes no retirados quedarán sujetos al compromiso de compra según lo estipulado en la Cláusula Vigésima Cuarta de este Contrato.

**Cláusula Vigésima Sexta:** Durante la vigencia del presente Contrato, LA EMPRESA continuará efectuando el mantenimiento de sus activos ubicados en la República de Panamá, con la misma eficiencia y buen cuidado que ha sido habitual en los períodos normales de operación y LA NACION le garantiza el uso pacífico de los mismos.

Además, de no prorrogarse el término del Contrato de Arrendamiento de Tierras según lo previsto en la Cláusula Octava del Contrato de Arrendamiento de Tierras, durante el plazo restante hasta su terminación, LA NACION ejercerá una fiscalización adecuada de las actividades de LA EMPRESA y tendrá participación en su política empresarial, para lo cual:

- a. En los casos en que lo considere necesario, LA NACION designará, a su costo y sin limitación de número, el per-

sonal que estime conveniente paralelamente a la estructura de personal de LA EMPRESA y en cualquiera de sus niveles, a fin de que este personal designado por LA NACION pueda entrenarse para supervisar el funcionamiento de la industria bananera de LA EMPRESA y en sus relaciones con sus oficinas centrales o regionales, con respecto a la producción panameña de banano y otros productos agrícolas. El personal designado por LA NACION trabajará al lado y en armonía y con la cooperación del personal correspondiente de LA EMPRESA quien suministrará al de LA NACION las explicaciones e informaciones necesarias y adecuadas para su entrenamiento.

- b. LA EMPRESA mantendrá informada a LA NACION acerca de los planes, medidas, políticas, acciones y demás decisiones que se refieren a la producción panameña de banano y otros productos agrícolas. LA NACION participará en la adopción de las referidas decisiones y podrá objetarlas cuando afecte o tienda a desmejorar, reducir o discriminar en cualquier forma la producción de banano en Panamá. Queda entendido que esta Cláusula no se refiere a las decisiones de carácter puramente rutinario.
- c. En caso que LA NACION considere que no se están adoptando las medidas necesarias para mantener adecuadamente el valor de los activos y demás bienes utilizados por LA EMPRESA, podrá solicitar la designación de una comisión conjunta, integrada con un representante de cada parte y un tercero designado de común acuerdo por los dos primeros. Dicha comisión elaborará un programa para el mantenimiento y reparación de los activos fijos y el cuidado de los cultivos, similar a los que hayan sido habituales en los períodos normales de operación de LA EMPRESA y según sea conveniente para que los activos y demás bienes utilizados por LA EMPRESA no decaigan de valor. Si LA EMPRESA no ejecutare tal programa a su costo, LA NACION podrá hacerlo por su cuenta, y el costo así incurrido más intereses sobre el mismo a la tasa de 7% anual será deducido del primer abono en efectivo del precio de compra de tales activos y demás bienes.

**Cláusula Vigésima Séptima:** LA EMPRESA estará libre de toda la responsabilidad con respecto al incumplimiento de este Contrato que se deba a causas de fuerza mayor o caso fortuito, dentro o fuera del país mientras mantengan sus efectos. LA EMPRESA informará por escrito a LA NACION, tan pronto como sea posible,

la ocurrencia de alguna contingencia de fuerza mayor o caso fortuito. Para los fines del presente Contrato, fuerza mayor incluirá guerras, revoluciones, insurrecciones, disturbios civiles, bloqueos, embargos, huelgas y otros conflictos laborales, tumultos, epidemias, virus, hongos y otras enfermedades y plagas, terremotos, derrumbes, tormentas, inundaciones u otras condiciones meteorológicas adversas, explosiones, incendios, rayos, órdenes o instrucciones de cualquier gobierno o cualquier entidad o división del mismo, actos fortuitos o causados por antisociales, fallas de las instalaciones o maquinarias dondequiera que ocurran y cualquier otra causa, sean o no de las clases anteriormente mencionadas, y sobre las cuales la parte afectada no pudiera ejercer control razonable y de naturaleza tal que demore, restrinja o impida la acción oportuna de la parte afectada.

**Cláusula Vigésima Octava:** El presente Contrato de Operaciones y el Contrato de Arrendamiento de Tierras, que constituyen una sola transacción, entrarán en vigor simultáneamente y si, por cualquier causa, uno de ellos se extinguiera el otro se extinguirá igualmente. Los dos contratos serán interpretados y aplicados como si se tratara de un solo instrumento.

**Cláusula Vigésima Novena:** Con la celebración del presente Contrato, ambas partes dan por terminado y definitivamente concluidos cualquier reclamo o diferencia que existiese o pudiese existir con respecto a la ejecución y cumplimiento de los contratos que hasta el momento existieron entre LA NACION y LA EMPRESA o en relación al pago o falta de cobranza de cualquier tipo de tributo o cualquier otra suma que se deduzca de los operaciones de LA EMPRESA hasta el 31 de diciembre de 1975, excepto aquello que haya aceptado cubrir. Cada parte tomará las medidas necesarias para terminar los procesos existentes ante cualquier cuerpo judicial o administrativo de la República de Panamá.

**Cláusula Trigésima:** LA NACION podrá declarar administrativamente la resolución de este Contrato en caso de incumplimiento por parte de LA EMPRESA —exceptuando causas de fuerza mayor y caso fortuito— de cualquiera de las siguientes obligaciones:

1. La falta de pago de cualquiera de las obligaciones pecuniarias adeudadas a LA NACION, conforme a lo previsto en este Contrato o en el Contrato de Arrendamiento de Tierras. En caso de obligaciones tributarias, no se entenderá que hay incumplimiento mientras las mismas se encuentren pendientes de resolución final y definitiva ante los tribunales de justicia.
2. La producción y exportación mínimas anuales a que se refiere la Cláusula Cuarta del presente Contrato.

En tales casos, antes de proceder a la resolución administrativa, LA NACION notificará por escrito a LA EMPRESA acerca del incumplimiento y ésta dispondrá de treinta (30) días para empezar a tomar las medidas tendientes a subsanar el mismo en un término razonable. También será causal de resolución administrativa la quiebra de LA EMPRESA.

**Cláusula Trigésima Primera:** LA EMPRESA, o sea las sociedades United Brands Company, Chiriquí Land Company y Compañía Procesadora de Frutas, S. A., celebran el presente Contrato y asumen todos los derechos y obligaciones que del mismo se derivan en forma solidaria.

**Cláusula Trigésima Segunda:** El presente Contrato se considera en vigencia a partir del 1o. de de enero de 1976, y en consecuencia, a partir de esa fecha las relaciones contractuales entre LA EMPRESA y LA NACION se regirán exclusivamente por las estipulaciones de este Contrato. Su duración será igual a la del Contrato de Arrendamiento de Tierras celebrado en esta misma fecha.

**Artículo 4. —** Autorízase al Organo Ejecutivo para que, por conducto del Ministerio de Desarrollo Agropecuario, Tte. Col. Rubén Darío Paredes, firme las escrituras y demás documentos que sean necesarios para dar cumplimiento en lo establecido en la presente Ley.

**Artículo 5. —** Esta Ley empezará a regir a partir del 1o. de enero de 1976.

#### **COMUNIQUESE Y PUBLIQUESE**

Dada en la ciudad de Panamá, a los            días del mes de  
de mil novecientos setenta y seis.

**DEMETRIO B. LAKAS**  
Presidente de la República

**GERARDO GONZALEZ**  
Vicepresidente de la República

**DARIO GONZALEZ PITTI**  
Presidente de la Asamblea Nacional  
de Representantes de Corregimientos

## ANEXO A

El precio de las cosechas en crecimiento a que se refiere la Cláusula Vigésima Cuarta de este Contrato se determinará según las normas contables aplicadas por la United Brands Company, casa matriz, a la firma de este Contrato, para la determinación del valor del inventario de la cosecha en crecimiento. En síntesis ese valor es igual al 60% de todos los costos imputables a la cosecha en crecimiento durante doce (12) meses, sin incluir las inversiones en siembras ni los costos de la operación de cosecha y de fases posteriores.

Se usan los costos de doce (12) meses para eliminar el efecto de las variaciones estacionales y se multiplican por 0.6 (60%) para considerar la duración media (7.2 meses) del tallo en crecer y ser cosechado (7.2 dividido entre 12 igual a 0.6).

Los costos imputables a la cosecha en crecimiento, según las normas contables antes aludidas, incluyen, según la terminología empleada por la Empresa:

- a. Acre Variable,
- b. Administración de fincas,
- c. Depreciación en fincas,
- d. Una porción de los costos fijos, y
- e. una porción de pérdidas de propiedad.

Las porciones de los costos fijos y de las pérdidas de propiedad se determinan con base a la proporción de sueldos y salarios de acre variable con respecto al total de sueldos y salarios de acre variable y volumen variable pagados por LA EMPRESA. En resumen para determinar el valor de la cosecha en crecimiento se tomarán en cuenta los siguientes porcentos de los respectivos costos:

CONCEPTO	PORCIENTO DEL COSTO
Acre variable	100

CONCEPTO	PORCIENTO DEL COSTO
Costo de Administración de fincas	100
Costo de depreciación de fincas	100
Costo de operaciones de empaque	0
Costo de depreciación de empacadoras	0
Costo de control de calidad	0
Todos los otros costos fijos	m
Pérdidas de propiedad	m

donde  $m =$   $\frac{\text{Sueldos y salarios acre variable} \times 100}{\text{Sueldos y salarios acre variable} + \text{Sueldos y salarios volumen variable}}$

$\text{Sueldos y salarios acre variable} + \text{Sueldos y salarios volumen variable}$

La suma de los costos así obtenidos para un período de doce (12) meses es el costo total imputable a la cosecha en crecimiento, que al multiplicarse por 0.60 da por resultado el valor de la cosecha en crecimiento en una fecha dada.

### **ANEXO B**

1. Productor:

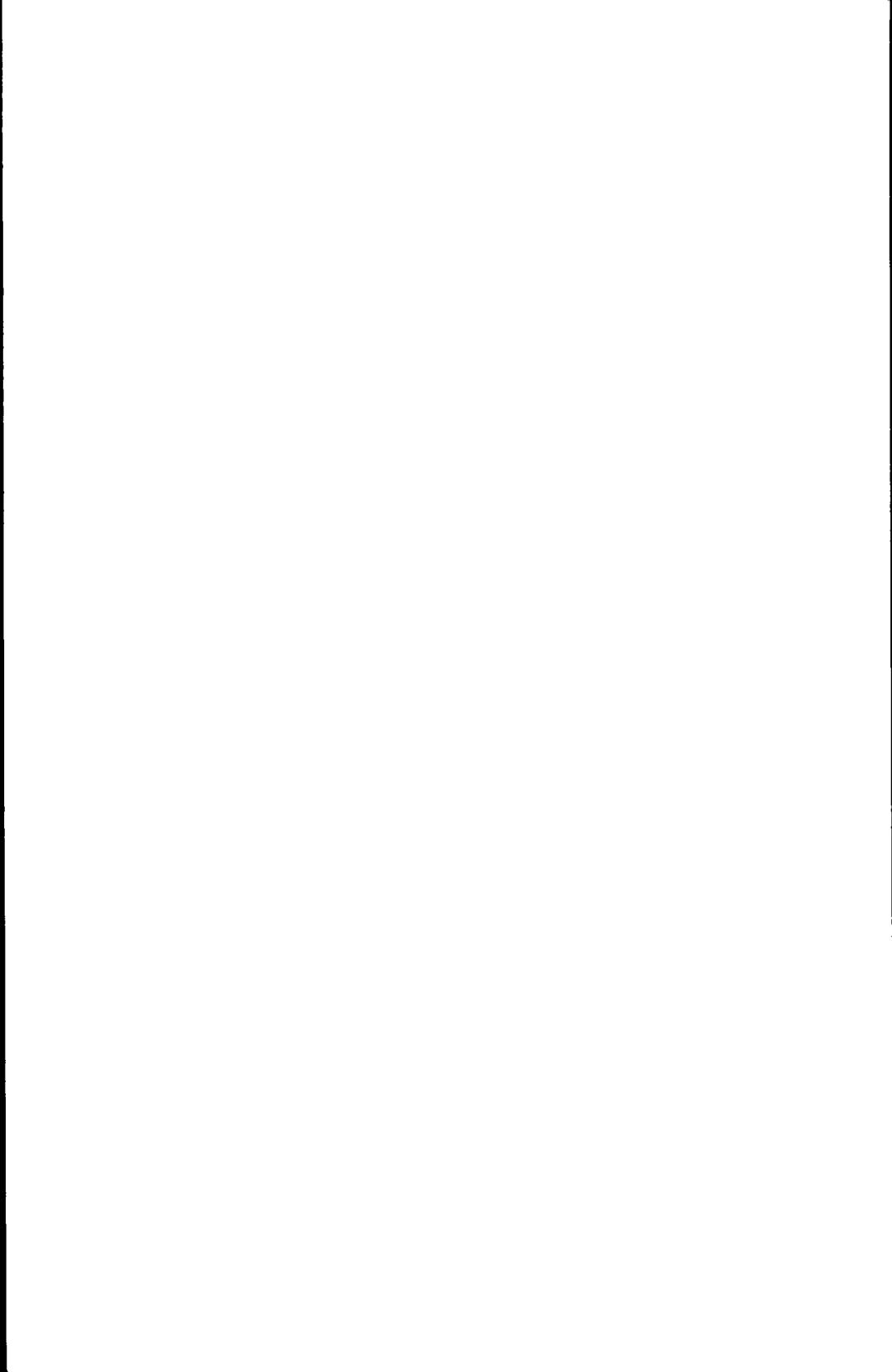
Alvaro Alberto Castellón, Analidis S. A., Santa Ana S. A., y Adamartin S. A.

2. Productor:

Gilberto Enrique Cuevas, Carmen Cisneros Guerra de Cuevas, Nemrac S. A., Cuevas Beto S. A., y Leumas S. A.

3. Productor:

Vitelio José Ortega.



**LEY No. 4, DE 7 DE ENERO DE 1976,  
POR LA CUAL SE MODIFICA EL  
ORDINAL 2o. DEL ARTICULO 585  
DEL CODIGO FISCAL**

**Consejo Nacional de Legislación**

**MODIFICASE UN ORDINAL DE UN ARTICULO  
LEY No. 4  
(de 7 de enero de 1976)**

Por la cual se modifica el Ordinal 2o. del Artículo 585 del Código Fiscal.

**EL CONSEJO NACIONAL DE LEGISLACION  
DECRETA:**

Artículo 1. — El ordinal 2o. del Artículo 585 del Código Fiscal, quedará así:

“Artículo 585. ....  
.....

2o. El guineo o banano, que estará sujeto al impuesto de exportación de treinta y cinco centésimos de balboa (B/. 0.35) por cada caja de 40 a 42 libras netas.

Artículo 2. — Esta Ley entra en vigencia a partir de su aprobación.

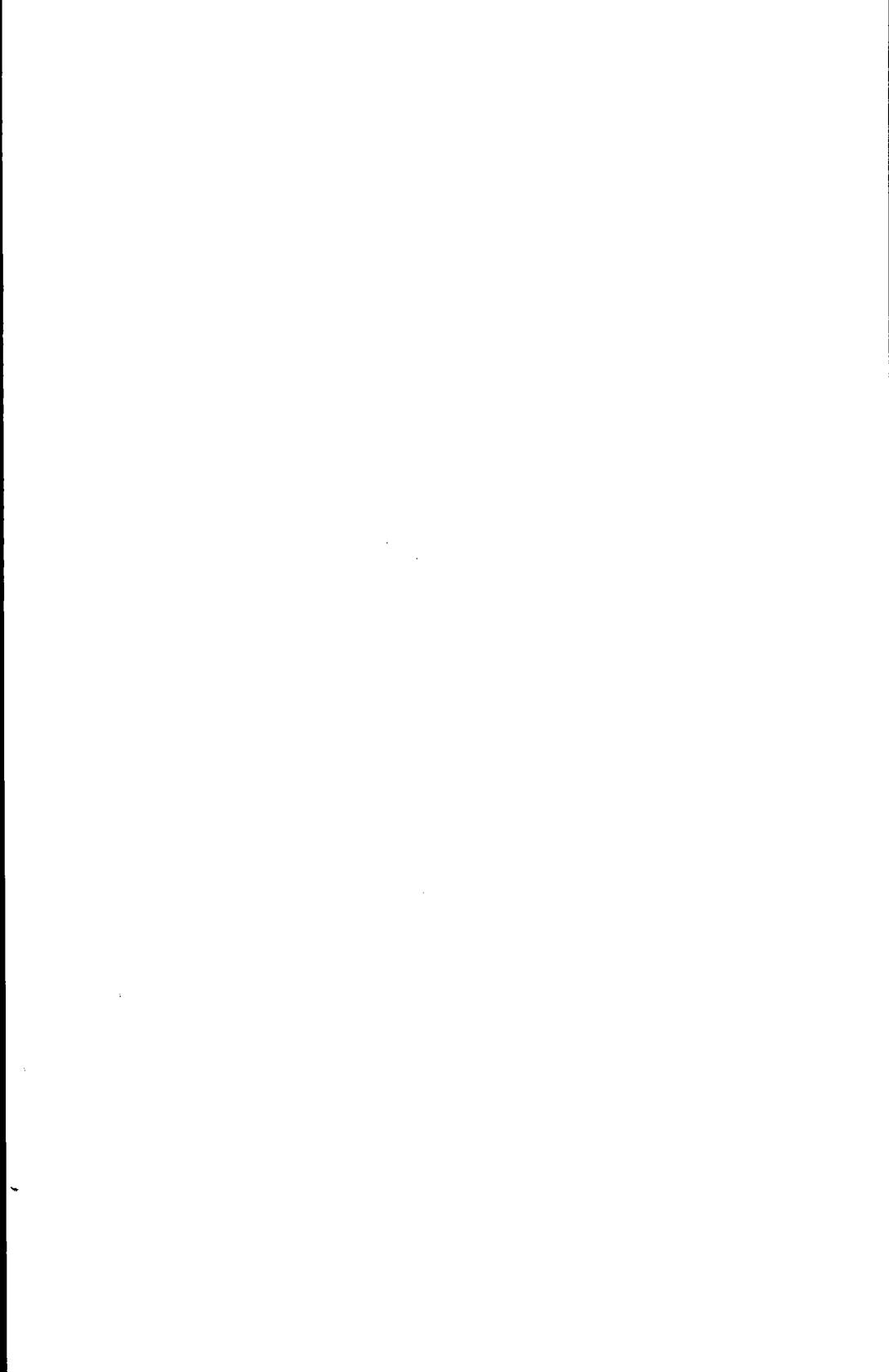
**COMUNIQUESE Y PUBLIQUESE.**

Dada en la ciudad de Panamá, a los siete días del mes de enero de mil novecientos setenta y seis.

**DEMETRIO B. LAKAS**  
Presidente de la República

**GERARDO GONZALEZ**  
Vicepresidente de la República

**DARIO GONZALEZ PITTI**  
Presidente de la Asamblea Nacional  
de Representantes de Corregimientos



## CONSTANCIA DE ACUERDO VERBAL

(3 de septiembre de 1974)

1. El Gobierno de Panamá acuerda que dentro de un período máximo de 15 días contados desde al fecha en que se reinicien los embarques, el Gobierno establecerá un nuevo nivel de impuestos para la exportación de bananos. El mencionado nivel será el equivalente del impuesto de exportación uniforme acordado entre e implementado por la UPEB en su reunión del 17 de septiembre de 1974; se entiende que el impuesto de UPEB en cuestión estará basado en el impuesto uniforme acordado e implementado por los países con la mayor capacidad de producción. En caso de que la reunión no tenga como resultado un impuesto uniforme, el Gobierno de Panamá, fijará en forma unilateral un nuevo nivel de impuestos para hacer que la industria bananera de Panamá sea competitiva con la de otros países productores de banano de importancia. Se acuerda que hasta que entre en vigencia el nuevo impuesto de exportación y por un máximo de 15 días contados desde la fecha del reinicio de exportaciones hasta la fecha en que tal nuevo impuesto entre en vigencia, la compañía pagará a los 60 días contados a partir de la fecha de cada embarque una suma equivalente al nuevo impuesto de UPEB descrito antes, el excedente que resulte entre el impuesto de UPEB y el impuesto de un balboa por caja exportada durante el período de los 15 días será tratada en la forma siguiente:

- a) En caso de que la Compañía y el Gobierno acuerden dentro de un período de tiempo razonable la transferencia y venta de los activos que posee la Compañía dentro de la República de Panamá, entonces la Compañía acreditará esa suma al Gobierno como parte del precio de venta acordado.
  - b) De lo contrario, las partes acordarán sobre la forma de pago de tales cantidades.
  - c) Se entiende que el pago de la suma que exceda el nuevo impuesto de UPEB antes definido, no será pagada como impuesto de exportación, sino como parte del precio de compra de los activos de la Compañía o por cualquier otro concepto que se acuerde entre ambas partes.
2. En cuanto al impuesto de un dólar por caja referente a los embarques ya realizados dentro del período de 60 días anterior a la suspensión de exportaciones y no pagada a la fecha, la Compañía acepta pagar la mencionada suma así:
    - a) la suma de B/.1,800.000 en efectivo y dentro de los próximos siete (7) días y,
    - b) El saldo a pagar se utilizará en primera instancia como un crédito contra el precio de venta de los activos de la Compañía, y si no se acuerda la venta, entonces la Compañía acordará la forma de pago con el Gobierno de Panamá.
  3. El Gobierno de Panamá y la Compañía acuerdan que, a menos de que aquí expresamente se diga lo contrario, se reservan todos sus derechos y reclamos legales. En particular se acuerda que cualquier suma pagada o que haya acordado la Compañía como impuesto de exportación se paga o pagará sin perjuicio de que la Compañía alegue ante la Corte competente, que tales impuestos fueron fijados o recaudados en forma impropia.
  4. La Compañía iniciará negociaciones con sus productores asociados con relación a un aumento en el precio por caja que cubra al aumento de costos y se compromete a hacer este aumento retroactivo a la fecha del primer embarque. El Gobierno acepta de buena fe la promesa hecha por la Compañía en el sentido de llegar a una solución equitativa en cuanto a tal aumento. Estas negociaciones se llevarán a cabo en presencia de oficiales del Gobierno si el Gobierno así lo desea.

5. El Gobierno no hará reclamo alguno en cuanto a cualquier impuesto o perjuicios que haya podido sufrir por razón de la suspensión de los embarques (impuesto de exportación, tasa de muellaje y ferrocarril).
6. Las partes han acordado iniciar a la mayor brevedad posible, las negociaciones que se refieren a la transferencia y venta de los activos de la empresa en la República de Panamá al Gobierno Panameño o como alternativa, con referencia al cambio de la forma de presencia de la Compañía en Panamá con miras a evitar posibles fricciones futuras; el acuerdo presente no contempla esta otra forma.
7. La Compañía pagará todo reclamo laboral válido que se refiera a la totalidad de sus empleados o de aquellos empleados de otras Compañías que según las leyes laborales de Panamá tengan un reclamo válido contra la Compañía.

3 de Septiembre de 1974.



# **ACUERDO CELEBRADO ENTRE LA NACION Y LA UNITED BRANDS COMPANY**

**(19 de diciembre de 1974)**

Entre LA NACION, debidamente representada por el Licenciado Gerardo González V., Ministro de Desarrollo Agropecuario, y la UNITED BRANDS COMPANY, representada por el señor Edward Gelsthorpe, Vice Presidente Ejecutivo, han convenido en celebrar el presente acuerdo al tenor de las cláusulas siguientes:

**PRIMERA:** LA COMPAÑIA venderá AL GOBIERNO los activos de la United Brands Company, Chiriquí Land Co., Compañía procesadora de Frutas, Compañía Caronas, S. A., y la Compañía La Cruz, S. A., que se encuentran ubicadas en la República de Panamá y están destinados a la producción, procesamiento, transporte terrestre, embarque de banano, cualquier otro producto agrícola y otras tierras o activos que no están en uso en la actualidad.

Con el fin indicado en el párrafo anterior EL GOBIERNO y LA COMPAÑIA acuerdan celebrar el o los contratos de compra venta que sean necesarios antes del 15 de abril de 1975. La entrega material y efectiva de los activos y bienes deberá tener efecto jurídico a más tardar el día 31 de diciembre de 1977 o cuando el GOBIERNO decida unilateralmente que tenga cumplimiento inmediato dicha entrega y así se lo notifique a LA COMPAÑIA, mediante aviso previo dado con antelación de 90 días calendarios a la fecha en que EL GOBIERNO desee entrar en posesión y ocupar los activo y bienes.

Los activos y bienes de que trata esta cláusula consisten, sin que se pretenda enumerarlos exhaustivamente, en las tierras cultivadas o en reserva; plantaciones; frutos como los racimos de babanos; instalaciones de toda clase, sistemas de acueducto e irrigación y drenaje; plantas eléctricas; equipos y materiales; centros urbanos destinados a los trabajadores de LA COMPANIA; vehículos de transportes de toda clase y cualesquiera otros activos y bienes destinados a la producción de banano, y otros productos agrícolas y productos derivados, o que sean necesarios para su embarque.

Los bienes a que hace referencia este documento se traspasarán libres de todo gravamen.

**SEGUNDA:** A partir de la aprobación de este acuerdo, EL GOBIERNO designará a su propio costo una comisión de técnicos, que conjuntamente con técnicos de LA COMPANIA harán un inventario de los activos y bienes, determinando la existencia física y las condiciones en que se encuentren los mismos, su valor real, el tiempo que reste para el uso normal de aquellos bienes sujetos a depreciación, así como cualquiera otros factores que incidan en el valor de los mencionados activos y bienes.

**TERCERA:** El precio de los bienes que se venderán será establecido por ambas partes, con anterioridad al quince (15) de abril de mil novecientos setenta y cinco (1975), teniendo en cuenta las observaciones de las comisiones a que se refiere el artículo anterior.

LA COMPANIA informará al Ministro de Desarrollo Agropecuario de los nuevos bienes que adquiera por ser necesarios para llevar a cabo sus operaciones. Para vender o retirar bienes que hubiesen sido inventariados en el contrato o contratos a realizarse, LA COMPANIA necesitará la aprobación previa del Gobierno por conducto del Ministerio de Desarrollo Agropecuario. La adquisición de nuevos bienes así como la venta o retiro de bienes se tomará en cuenta para los ajustes del precio correspondiente. El precio de los bienes y la forma de pago se hará constar en el contrato o contratos. Independientemente de esto las partes podrán llegar a entendimientos o acuerdos sobre contratos de transporte y mercadeo del banano o de cualesquiera otros productos agrícolas, los cuales surtirán efectos a partir de la entrega AL GOBIERNO de los bienes que se vendan.

**CUARTA:** A partir del primero (1o.) de enero de mil novecientos setenta y cinco (1975) LA COMPANIA permitirá AL GOBIERNO la ocupación y el uso gratuito de las tierras que no se encuentran actualmente dedicadas al cultivo del banano, o que no están siendo usadas con instalaciones de cualquier clase, imprescindibles para la actividad bananera de LA COMPANIA.

Es entendido que EL GOBIERNO podrá hacer uso gratuito de tales tierras por sí mismo, o por conducto de cooperativas, de asentamientos campesinos o de otras personas jurídicas públicas, sin necesidad de autorización ulterior alguna.

Ambas partes designarán una comisión integrada por técnicos, para que, inmediatamente identifiquen, determinen y deslinden prácticamente las mencionadas tierras, para lo cual se contará con la asistencia y colaboración de los representantes locales de LA COMPANIA. Queda entendido que la ocupación por parte del GOBIERNO o de las personas que éste autorice no deberá causar perjuicios a las actividades de LA COMPANIA, y si esto sucediese EL GOBIERNO se hace responsable de los mismos.

En los casos de tierras que a la fecha de este acuerdo se encuentren arrendadas o en trámite de venta (cuya escritura no esté registrada) EL GOBIERNO decidirá lo pertinente sin que surja de tal decisión responsabilidad para la COMPANIA.

Ambas partes acuerdan que en todos los terrenos que ocupa EL GOBIERNO existe y existirán derechos de servidumbre adecuados para mantener y llevar a cabo las operaciones bananeras. LA COMPANIA se obliga a devolver los dineros adelantados por presuntos compradores de tierras de la compañía cuyas escrituras no estén registradas, en el caso de que EL GOBIERNO decida que no tenga lugar la transacción de compra venta entre LA COMPANIA y particulares.

QUINTA: LA COMPANIA consiente y permite que EL GOBIERNO, a partir del primero (1o.) de enero de mil novecientos setenta y cinco (1975) designe a su propio costo, y sin limitación de número el personal que EL GOBIERNO estime conveniente, paralelamente a la estructura de personal de LA COMPANIA y en cualquier nivel de la misma, incluyendo gerentes generales, superintendentes, gerentes, directores de departamentos, jefes, técnicos o especialistas y empleados de cualquier clase, a fin de que este personal designado por EL GOBIERNO pueda entrenarse para supervisar el funcionamiento de la Chiriquí Land Company, en Panamá y en sus conexiones y relaciones con las oficinas centrales o regionales de LA COMPANIA, con respecto a la producción panameña de banano y otros productos agrícolas. El personal designado por EL GOBIERNO trabajará, para entrenarse, al lado del personal correspondiente de LA COMPANIA, y esta última suministrará al otro las explicaciones e informaciones necesarias y adecuadas para su entrenamiento eficaz.

SEXTA: LA COMPANIA acuerda comunicar AL GOBIERNO los planes, medidas, políticas, acciones y demás decisiones que se refieran a la producción panameña de banano y otros productos

agrícolas. EL GOBIERNO participará en la adopción de los referidos planes, medidas, políticas, etc., por lo cual el GOBIERNO queda facultado para aceptar u objetar cualquier plan, medida, decisión, etc., que afecte o tienda a desmejorar, reducir o discriminar en cualquier forma la producción del banano panameño. Queda entendido que esta cláusula no se refiere a las decisiones de carácter rutinario.

**SEPTIMA:** LA COMPANIA se obliga a que la empresa o empresas titulares de los contratos correspondientes releven a sus productores asociados, también llamados bananeros independientes, de la obligación especial de vender exclusivamente el producto a dicha empresa o empresas, a fin de que los productores asociados puedan venderla directamente no sólo a las subsidiarias de LA COMPANIA, sino también AL GOBIERNO o a terceras personas designadas por éste, cuando EL GOBIERNO así lo comunique a LA COMPANIA. También se obliga LA COMPANIA a que sus empresas subsidiarias productoras en Panamá le vendan AL GOBIERNO la cantidad de banano que éste solicite, y en tal caso la producción que los productores asociados a las empresas subsidiarias de LA COMPANIA entreguen AL GOBIERNO será destinada a su venta en los mercados a los que LA COMPANIA no acostumbra a vender la producción panameña. Con respecto a las obligaciones de que trata esta cláusula y en caso de que EL GOBIERNO decida no hacer uso del derecho que en ella se confiere, LA COMPANIA continuará cumpliendo su obligación de compra entre los productores nacionales del treinta por ciento (30%) de sus exportaciones de banano, entendiéndose por productores nacionales las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, que se dedican a la producción comercial del banano para la exportación.

A los efectos del cumplimiento de esta cláusula, LA COMPANIA garantiza AL GOBIERNO el servicio de emparadoras, y el uso del transporte terrestre y de las instalaciones portuarias de que dispone a precio de costo, para propiciar la realización de los embarques del producto en tiempo oportuno y de modo organizado.

Por su parte, EL GOBIERNO se compromete a que del precio de venta del producto de los bananeros asociados se les hagan los descuentos correspondientes a los servicios que le presta LA COMPANIA y otras obligaciones sujetas a descuentos. Además, EL GOBIERNO comunicará a LA COMPANIA o a sus subsidiarias, con aviso previo de noventa (90) días calendarios, las cantidades de banano que requerirá para las exportaciones a que se refiere esta cláusula así como el estimado semanal de las mismas.

EL GOBIERNO y LA COMPANIA acordarán lo necesario para la ejecución de lo establecido en esta cláusula, sobre bases mutuamente satisfactorias.

**OCTAVA:** EL GOBIERNO conviene en designar una comisión técnica para que lleve a cabo los estudios y recomendaciones relativos a una política gubernamental que permita a la producción panameña de banano colocarse al nivel de precios de competencia en el mercado internacional.

**NOVENA:** Este acuerdo no implica, salvo lo expresamente establecido en él, renuncia, suspensión o limitación de cualesquiera derechos que correspondan a las partes, dentro del ordenamiento jurídico panameño.

**DECIMA:** LA COMPAÑIA se compromete a someter el presente acuerdo a la consideración de la Junta Directiva, antes de fin del presente año, formulando expresamente ante dicha Junta Directiva la recomendación de que sea aprobado.

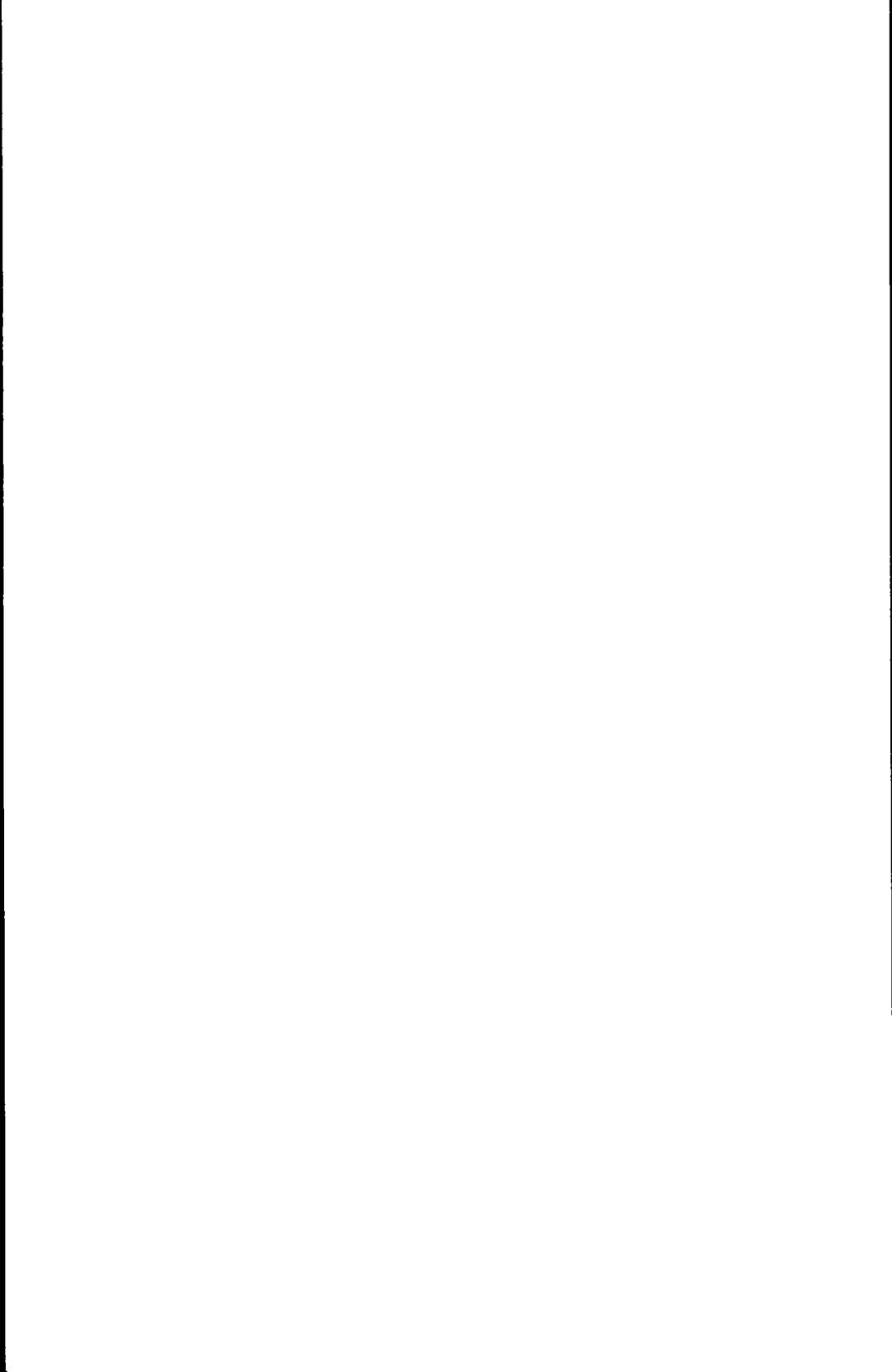
Firmado en Panamá a los diecinueve (19) días del mes de diciembre de mil novecientos setenta y cuatro (1974).

**POR LA NACION:**

LCDO. GERARDO GONZALEZ V.  
Ministro de Desarrollo Agropecuario

**POR LA UNITED BRANDS:**

EDWARD GELSTHORPE  
Vice-Presidente



**PROYECTO DE CONTRATO CON LA  
UNITED BRANDS COMPANY  
PRESENTADO POR LA  
COMISION GUBERNAMENTAL**

(15 de julio de 1975)

**PRIMERO:** LA VENDEDORA declara que es dueña de todos los bienes muebles, inmuebles y mejoras en los mismos, sistemas de acueducto e irrigación y drenaje, y demás activos que ella ha venido utilizando y utiliza para la preparación de terreno, siembra, cultivo, transporte, embarque y procesamiento de bananos en las provincias de Chiriquí y Bocas del Toro, incluyendo las plantaciones respectivas, activos que se encuentran dentro del territorio de la República de Panamá, de todos los cuales se ha hecho un inventario que se incluye como anexo de este contrato del cual forma parte integrante.

**SEGUNDO:** LA VENDEDORA da en venta real y efectiva a LA NACION, libres de todo gravamen y obligándose al saneamiento en caso de evicción, todos los activos que se detallan en el inventario mencionado en la Cláusula Primera, incluyendo las instalaciones y mejoras en construcción. LA VENDEDORA declara que entre los bienes inmuebles y derechos reales sobre inmuebles que da en venta real y efectiva a LA NACION, se encuentran los que a continuación se enumeran, cuya naturaleza, valor linderos, medidas y mejoras constan en el Registro Público:

(Lista de fincas en el Registro)

LA VENDEDORA declara igualmente que entre los derechos reales sobre inmuebles que incluye esta venta se encuentran los derechos de servidumbre de que es titular LA VENDEDORA conforme al Registro Público.

TERCERO: LA VENDEDORA declara que el precio de venta de todos los bienes muebles, inmuebles, mejoras y demás activos objeto de este contrato es de .....  
.....  
balboas, o su equivalente en moneda de curso legal de los Estados Unidos de América.

CUARTO: LA NACION declara que acepta la venta de bienes y activos mencionados en las Cláusulas anteriores, conforme a los términos y condiciones que constan en la presente Escritura Pública, y que se obliga a pagar el precio de venta estipulado en la forma que en esta misma Escritura se establece.

QUINTO: A partir de la fecha de la inscripción de esta Escritura en el Registro Público, desde la cual pasan a propiedad de LA NACION todos los activos mencionados en la Cláusula Segunda, LA NACION concede a LA VENDEDORA la tenencia de los bienes muebles, inmuebles, derechos y demás activos destinados actualmente al negocio del banano, que son objeto de este contrato, a fin de que LA VENDEDORA continúe llevando a cabo con dichos activos las actividades de siembra, cultivo, transporte, procesamiento y embarque del banano, en las mismas condiciones físicas y materiales en que hasta la fecha las ha venido efectuando en las Provincias de Chiriquí y Bocas del Toro, sin limitación alguna en cuanto a dichas actividades, excepto las que resulten de las leyes vigentes o que en el futuro se dicten, y sin perjuicio del derecho de propiedad adquirido por LA NACION. Sin embargo, se exceptúan expresamente de lo establecido en esta Cláusula las tierras sin cultivar que no estén destinadas al negocio del banano, las cuales se encuentran en ocupación y uso gratuito por parte de LA NACION, desde el primero (1o.) de enero de mil novecientos setenta y cinco (1975), según lo convenido por las partes en el Acuerdo de diez y nueve (19) de diciembre de mil novecientos setenta y cuatro (1974), tierras sin cultivar que pasan inmediatamente a la propiedad de LA NACION, por virtud de lo estipulado en la Cláusula Segunda de este contrato. Queda entendido que, en cuanto a los ferrocarriles, LA NACION se reserva el derecho a continuar usándolos conjuntamente con LA VENDEDORA, para fines de servicio público y de servicio al Estado. Las partes pueden estipular por separado las formas o modalidades de este uso conjunto.

**SEXTO: LA NACION Y LA VENDEDORA** convienen en que la continuación de las actividades de siembra, transporte, procesamiento y embarque del banano que LA VENDEDORA seguirá llevando a cabo, en los términos de la Cláusula Quinta, anterior, quedarán sujetas al régimen jurídico de los contratos que se celebren entre LA NACION y LA VENDEDORA, sin perjuicio de los derechos adquiridos por LA NACION en virtud del presente contrato; y quedarán sujetas igualmente a la legislación nacional vigente o futura aplicable a LA VENDEDORA en razón de su actividad, incluyendo la obligación de pagar a LA NACION todos los impuestos, gravámenes, contribuciones, tasas y derechos, salvo las excepciones que se establezcan en los nuevos contratos. De conformidad con la presente estipulación, quedan rescindidos totalmente, a partir de esta fecha, todos los contratos celebrados entre LA NACION y LA VENDEDORA, que se encuentran hasta ahora en vigencia.

**SEPTIMO:** Mientras LA VENDEDORA goce de la tenencia y facultades de que trata la Cláusula Quinta de este contrato, se obliga:

1. a mantener las operaciones de siembra, cultivo, transporte, procesamiento, investigación tecnológica y científica, embarque y venta del banano que hasta la fecha ha venido llevando a cabo en y desde la República de Panamá en condiciones óptimas de funcionamiento total, sin disminución del grado de eficiencia actual;

2. a invertir todas las sumas de dinero necesarias para el mantenimiento y la continuidad del negocio del banano, pagando todos los servicios, adquisición de bienes, actividades y trabajos necesarios, sin costo alguno para LA NACION;

3. a continuar como empleadora de todo el personal que actualmente le presta servicio en la República de Panamá y a pagar los salarios y demás prestaciones y derechos de dicho personal, cumpliendo con las responsabilidades y obligaciones legales y contractuales que le incumben como empleador o patrono, siendo entendido que continúan vigentes entre LA VENDEDORA y sus trabajadores las convenciones colectivas de trabajo que hubiere celebrado. La norma establecida en este acápite se aplica al nuevo personal que LA VENDEDORA contrate.

4. a obtener autorización previa de LA NACION para adquirir los bienes que sean necesarios para la continuidad y normal funcionamiento del negocio del banano, en los términos establecidos en esta Escritura Pública o en acuerdos posteriores;

5. a mantener las plantaciones del banano libres de plagas, ejerciendo el más alto grado de control fitosanitario indispensable para este efecto;

6. a mantener los bienes y activos cuya tenencia le concede LA NACION en buenas condiciones, y a cuidarlos con la diligencia propia de un administrador.

OCTAVO: LA VENDEDORA hará entrega material y efectiva a LA NACION de todos los activos cuya tenencia le concede el presente contrato el treinta y uno (31) de diciembre de mil novecientos setenta y siete (1977) o antes, al vencerse noventa (90) días calendarios después de la fecha en que LA NACION notifique a LA VENDEDORA que debe hacerle entrega de los mismos. Queda entendido que si en la fecha en que debe efectuar la entrega no la hiciera LA VENDEDORA, LA NACION procederá a tomar posesión física de los activos que se le deben entregar, sin perjuicio de las responsabilidades que incumban a LA VENDEDORA.

NOVENO: LA NACION pagará el precio estipulado en la Cláusula Tercera de esta Escritura, en una de las formas siguientes:

1. Dentro del término de diez (10) años, mediante abonos anuales de ..... a partir de la fecha en que LA NACION entre en posesión de los activos objeto de este contrato, y en tal caso LA NACION pagará intereses al ..... por ciento anual sobre el saldo pendiente, y el primer abono lo pagará en la fecha en que tome posesión de los activos.

2. Dentro del término y en las condiciones del contrato que celebren ambas partes sobre compraventa o comercialización del banano y sus derivados, pero LA NACION se reserva el derecho de dar por terminado unilateralmente dicho contrato, en cualquier tiempo, y pagará a LA VENDEDORA simultáneamente a la terminación del contrato la parte de precio que esté pendiente; o en el término que se estipule en el mencionado contrato de compraventa o comercialización.

Corresponde exclusivamente a LA NACION la elección entre las alternativas que esta Cláusula contempla.

DECIMO: En cualquier fecha en que LA NACION ocupe material y físicamente los bienes y activos cuya tenencia concede a LA VENDEDORA, de acuerdo con esta Escritura, se descontará del precio estipulado en la Cláusula Tercera la depreciación, pérdida o retiro que hasta ese momento hayan sufrido los bienes y activos, y asimismo se agregará a dicho precio el valor de los nuevos bienes y mejoras que LA VENDEDORA con autorización de LA NACION, hubiere adquirido e incorporado al negocio del banano, deduciendo su depreciación.

DECIMOPRIMERO: Las relaciones entre LA NACION, como propietaria de los bienes que se venden por medio de esta Escritura, LA VENDEDORA, como titular de la tenencia ya mencionada

y los productores asociados de ésta, llamados bananeros independientes, tanto en la provincia de Bocas del Toro como en la de Chiriquí, se registrarán por los contratos tripartitos que las mencionadas partes celebren, tomando en cuenta lo estipulado en la Cláusula Séptima del Acuerdo celebrado entre LA NACION y LA UNITED BRANDS COMPANY el diez y nueve (19) de diciembre de mil novecientos setenta y cuatro (1974), cuyo texto se incorpora a este contrato y que es del tenor siguiente:

“LA COMPAÑIA se obliga a que la empresa o empresas titulares de los contratos correspondientes releven a sus productores asociados, también llamados bananeros independientes, de la obligación especial de vender exclusivamente el producto a dicha empresa o empresas, a fin de que los productores asociados puedan venderla directamente no sólo a las subsidiarias de LA COMPAÑIA, sino también AL GOBIERNO o a terceras personas designadas por éste, cuando EL GOBIERNO así lo comunique a LA COMPAÑIA. También se obliga LA COMPAÑIA a que sus empresas subsidiarias productoras en Panamá le vendan AL GOBIERNO la cantidad de banano que éste solicite, y en tal caso la producción que los productores asociados o las empresas subsidiarias de LA COMPAÑIA entreguen AL GOBIERNO será destinada a su venta en los mercados a los que LA COMPAÑIA no acostumbra a vender la producción panameña. Con respecto a las obligaciones de que trata esta Cláusula y en caso de que EL GOBIERNO decida no hacer uso del derecho que en ella se confiere, LA COMPAÑIA continuará cumpliendo su obligación de compra entre los productores nacionales del treinta por ciento (30%) de sus exportaciones de banano, entendiéndose por productores nacionales las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, que se dedican a la producción comercial del banano para la exportación.

“A los efectos del cumplimiento de esta Cláusula, LA COMPAÑIA garantiza AL GOBIERNO el servicio de empacadoras, y el uso del transporte terrestre y de las instalaciones portuarias de que dispone a precio de costo, para propiciar la realización de los embarques del producto en tiempo oportuno y de modo organizado.

“Por su parte, EL GOBIERNO se compromete a que del precio de venta del producto de los bananeros asociados se les hagan los descuentos correspondientes a los servicios que le presta LA COMPAÑIA y otras obligaciones sujetas a descuento. Además, EL GOBIERNO comunicará a LA COMPAÑIA o a sus subsidiarias, con aviso previo de noventa (90) días calendarios, las cantidades de banano que requerirá para las exportaciones a que se refiere esta cláusula así como el estimado semanal de las mismas.

“EL GOBIERNO y LA COMPAÑIA acordarán lo necesario para la ejecución de lo establecido en esta cláusula, sobre bases mutuamente satisfactorias”.

**DECIMOSEGUNDO:** En cualquier fecha en que LA NACION entre en posesión material y físicamente de los bienes y activos cuya tenencia concede a LA VENDEDORA, de acuerdo con esta Escritura, LA VENDEDORA entregará a LA NACION la suma de dinero total a que tuvieren derecho hasta ese momento sus empleados y trabajadores, por razón de las prestaciones y derechos laborales acumulados durante la prestación de servicios, tales como vacaciones vencidas o proporcionales, derechos de jubilación particular, indemnizaciones por prima de antigüedad y por terminación injustificada de contratos, así como por cualesquiera otros derechos laborales. Esta obligación la cumplirá LA VENDEDORA a más tardar dentro de los diez (10) días anteriores a la fecha en que LA NACION efectúe la ocupación física de bienes y activos.

**DECIMOTERCERO:** Los beneficios o ganancias que produzca el manejo total del negocio del banano que continuará llevando a cabo LA VENDEDORA según esta Escritura Pública, corresponderá exclusiva e íntegramente a ésta, sin perjuicio tanto de las estipulaciones contenidas en los contratos que celebren las partes, como de las leyes fiscales aplicables. A su vez, LA NACION queda exenta de toda obligación, responsabilidad o pérdida que genere o cause la acción o actividad de LA VENDEDORA.

**DECIMOCUARTO:** LA NACION designará a su propio costo, sin limitación de número, el personal que ella estime conveniente, paralelamente a la estructura de personal que tenga o mantenga LA VENDEDORA, en cualquier nivel de la misma, incluyendo gerentes generales, superintendentes, gerentes, directores de departamentos, jefes, técnicos o especialistas y empleados de cualquier clase, a fin de que este personal designado por LA NACION pueda entrenarse en la administración, funcionamiento y manejo del negocio del banano, al lado del personal de LA VENDEDORA. Queda entendido que LA NACION reconoce la conveniencia de mantener en sus cargos a todo el personal eficiente que se encuentra actualmente prestando servicio a LA VENDEDORA, así como también tenerlo en cuenta para ascensos, cuando LA NACION entre en posesión material y físicamente de los bienes y activos de cuya tenencia sea titular hasta ese momento LA VENDEDORA.

**DECIMOQUINTO:** LA VENDEDORA acuerda comunicar a LA NACION los planes, medidas, políticas, acciones y demás decisiones que se refieran a la producción panameña de banano y otros productos agrícolas. LA NACION participará en la adopción de los referidos planes, medidas, políticas, etc., por lo cual LA NACION

queda facultada para aceptar u objetar cualquier plan, medida decisión, etc., que afecte o tienda a desmejorar, reducir o discriminar en cualquier forma la producción panameña de banano. Queda entendido que esta Cláusula no se refiere a las decisiones de carácter rutinario. A los efectos de esta Cláusula, LA NACION, como propietaria de todos los bienes objeto de este contrato, tiene el derecho de designar de uno (1) a tres (3) representantes, por medio de los cuales LA NACION ejercerá la participación acordada en esta Cláusula.

**DECIMOSEXTO:** LA VENDEDORA se obliga a otorgar sin costo alguno para LA NACION todos los documentos e instrumentos legales necesarios para que ésta tenga el título de propiedad sobre los bienes y activos objeto del presente contrato. Además, LA NACION tendrá acceso a los libros de contabilidad legales y auxiliares, planos, planes, programas, archivos, documentos, sistemas de controles, registros y demás documentos necesarios para la administración y manejo del negocio del banano que LA VENDEDORA ha venido llevando a cabo en y desde la República de Panamá. Todos los libros y demás documentación mencionada, pasarán a ser propiedad de LA NACION, cuando ésta entre en posesión material y físicamente los bienes y activos que se le venden, pero LA VENDEDORA tendrá acceso a los mismos y podrá obtener reproducciones de ellos, dentro del término de un (1) año, a partir de la posesión mencionada. Los derechos notariales correspondientes a esta Escritura Pública son de cuenta de LA NACION, y LA VENDEDORA no tiene obligación de pagar derechos de inscripción de la misma, en el Registro Público.

**DECIMOSEPTIMO:** La cesión de este Contrato en todo o en parte, por LA VENDEDORA, o de los derechos y obligaciones que de él emanan, deberá ser aprobada previamente mediante autorización del Consejo Nacional de Legislación, siempre y cuando el cesionario acepte expresamente cumplir con todas las obligaciones correspondientes.

**DECIMOCTAVO:** Para garantizar el fiel cumplimiento de las obligaciones consignadas en este contrato, LA VENDEDORA constituye fianza de cumplimiento, en favor de LA NACION, por la suma correspondiente al diez por ciento (10%) del precio de venta señalado en la Cláusula Tercera (3a) de este contrato, fianza de cumplimiento que LA VENDEDORA entrega al momento de firmarlo, la cual queda sujeta a las normas legales aplicables.

**DECIMONOVENO:** No se incluyen en la compra-venta los bienes que consisten en materiales y artículos de suministros, tales como piezas de repuestos, abono, insecticidas, fungicidas, materiales, accesorios de funcionamiento y mantenimiento, etc., de los

cuales se hará un inventario a la fecha de entrega física de los activos fijos, con el fin de avaluarlos, reservándose LA NACION el derecho de rechazar cualesquiera materiales y bienes obsoletos ó inservibles. Tampoco se incluyen en este contrato los semovientes (ganado, etc.) pero se les aplicará el mismo régimen aquí establecido.

**BASES GENERALES PARA UN  
CONTRATO DE REGIMEN TEMPORAL  
DE OPERACION CON LA  
CHIRIQUI LAND CO.  
PRESENTADAS POR LA COMISION  
GUBERNAMENTAL**

(15 de julio de 1975)

1a. Durante la etapa de transacción que transcurra entre la firma del contrato compraventa con La Nación, y la entrega física de los activos bananeros, las actividades del negocio bananero de la Chiriquí Land Co. (incluyendo cualesquiera que conciernan a la United Fruit Co. en Panamá), se regirán exclusivamente por un contrato de operación temporal del negocio bananero por parte de la Chiriquí Land Co., sin perjuicio de las Leyes panameñas que sean aplicables a dichas actividades y sin perjuicio también de lo estipulado en el contrato de compraventa de activos, que se firmará simultáneamente con el de operación temporal.

2a. **Compañía Principal y Subsidiarias.** La United Brands Company será responsable solidariamente, con la Chiriquí Land Co., en todas las obligaciones contractuales de ésta con La Nación.

3a. **Producción, exportación del banano y obligaciones específicas.** Durante la vigencia del contrato, la Chiriquí Land Co. desarrollará las actividades bananeras, en sus fases de producción, transporte y comercialización en el extranjero, incluyendo cualquier producto derivado del banano, comprometiéndose a:

a) organizar la producción del banano y cualquier derivado conforme a los sistemas agro-técnicos más eficientes;

b) exportar toda la producción de banano susceptible de ser vendida, por razones de calidad, por los puertos de Armuelles y Almirante;

c) presentar semestralmente a La Nación una programación completa de sus actividades para el semestre siguiente;

ch) procurarse los recursos financieros indispensables para el desarrollo normal de sus actividades bananeras.

**4a. Cuidado de plantaciones y del medio físico.** La empresa mantendrá programas eficientes en los aspectos que siguen:

a) fertilización y abono del suelo, y limpieza periódica de malezas;

b) control de enfermedades, insectos y hongos;

c) replantar y renovar los cultivos de banano, quedando sujeta cualquier reducción o expansión a la autorización previa de La Nación;

ch) investigación relativa al descubrimiento, prevención y control de enfermedades y plagas que afecten los suelos, las plantaciones y frutos de banano, incluyendo el desarrollo de nuevas variedades de éste;

d) evitar daños al medio ambiente, así como la contaminación del aire y del agua;

e) informar semestralmente a la Nación las condiciones fitosanitarias de las plantaciones, y cualquier cambio de importancia en la producción bananera en perspectiva.

**5a. Mercadeo del banano.** Venta de los productos a los mejores precios obtenibles, y aprobación previa de La Nación a los contratos de venta del banano por término que exceda de tres (3) meses.

La empresa presentará cada dos semanas información detallada y fidedigna sobre cantidades de productos exportados, nombres de barcos usados, puertos o lugares de destino de los embarques, situación del mercado mundial del banano hasta donde fuere posible obtenerla, precios FOB obtenidos en la venta, y pronósticos de ventas para cada mes próximo, así como los cambios de importancia en las condiciones de transporte y mercadeo.

**6a. Ferrocarriles.** La empresa manejará los ferrocarriles, comprometiéndose a su mantenimiento y reparaciones necesarias, pero se reglamentará el uso conjunto con La Nación para fines de servicio público.

La empresa pagará por el uso de los ferrocarriles la suma de B/.0.02 por cada racimo de banano transportado y la de B/.0.125 por cada milla cuando el transporte sea de otros productos.

**7a. Aguas, acueductos e irrigación.** El uso de ríos, quebradas, corrientes de agua, etc., por parte de la empresa, quedará sujeto al control de la Comisión Nacional de Aguas.

La empresa continuará manteniendo a su costo el funcionamiento normal de acueductos y sistemas de distribución de agua potable en las zonas bananeras de Armuelles y Almirante (ambas Divisiones), tal como existen en la actualidad, salvo cambios que acuerden con La Nación o alguna entidad autónoma competente.

El exceso de agua de los sistemas de acueducto e irrigación actualmente instalados se dedicará al servicio de predios y empresas agrícolas dentro del radio en que tal servicio sea factible, pero la instalación de tuberías y conexiones necesarias será a costo de los beneficiarios.

**8a. Instalaciones eléctricas, telefónicas telegráficas y radio telegráficas.** Con sujeción a las reglamentaciones de La Nación, la empresa continuará haciendo uso de las instalaciones respectivas que existen actualmente, sirviendo también al uso público y de La Nación. El mantenimiento respectivo correrá a cargo de la empresa, la que podrá cobrar por el uso público, según las tarifas convenidas con La Nación.

**9a. Régimen tributario.** La empresa queda sujeta a las leyes fiscales existentes, salvo que goce de una exoneración específica para cualquier impuesto, gravamen o tributo, que otorgará La Nación.

Los impuestos y gravámenes municipales se regirán por los Acuerdos de los Distritos respectivos.

La empresa pagará el impuesto de exportación de bananos fijado legalmente, y según cualquier modificación de la Ley respectiva, cuando ello ocurra.

La empresa pagará el impuesto sobre la renta de conformidad con el Código Fiscal y la fijación de su renta neta tomará en cuenta los precios reales de venta del banano en los puertos o lugares de destino, ya sea por venta a los distribuidores o a empresas subsidiarias de la United Brands Co., pero tales precios no serán inferiores al precio real en el puerto de embarque o precio a bordo del barco (FOB).

La empresa pagará el siguiente derecho de muellaje: B/.0.01/4, un cuarto de centésimo de balboa por cada racimo de banano que exporte; B/.0.50 por cada mil kilos de carga que reciba a su consignación; B/.0.50 por cada mil kilos de productos agrícolas que no sean bananos y de cualquier otro producto que embarque para la exportación, corriendo a cargo de la empresa los gastos de carga y descarga de tales productos.

Se concederá a la empresa exoneración de los impuestos de importación para productos incluidos en una lista que puede ser igual a la lista de exoneraciones existente.

La empresa tendrá el derecho de re-exportar, ya sea libremente o sujeta a algún gravamen, pero de acuerdo con las leyes vigentes, y se contemplará el caso especial de importaciones destinadas a la zona fronteriza de Costa Rica, que llegan a Puerto Armuelles.

El uso de los muelles queda sujeto al pago de un derecho de doce mil balboas (B/.12,000.00) anuales, por cada muelle, incluyendo las facilidades portuarias correspondientes, debiendo la empresa correr con los gastos de mantenimiento, funcionamiento y reposición de los muelles, equipos y anexidades de los mismos.

La Nación podrá cobrar tasas de muellaje y prestar servicios de carga y descarga a naves que no sean de propiedad o alquiladas por la empresa, conforme al reglamento que se adopte.

**10a. Relaciones obreros-patronales.** La empresa continuará como empleadora de sus trabajadores actuales y tales relaciones se regirán por el Código de Trabajo, por las Convenciones Colectivas con los Sindicatos y por los contratos individuales de trabajo.

La empresa suministrará gratuitamente a sus trabajadores agua potable, vivienda suficiente, cómoda e higiénica, áreas de recreaciones y juegos deportivos, proyecciones de películas, luz eléctrica, etc., bajo la supervigilancia de las autoridades competentes de los Ministerios de Salud Pública, de Vivienda y de Trabajo y Bienestar Social.

Por cada tres (3) empleados o trabajadores extranjeros que la empresa mantenga en su planilla, otorgará una beca (de estipendio) adecuado a un panameño, por el lapso mínimo de un año, de acuerdo con la reglamentación que La Nación establezca.

También debe la empresa mantener a 2 empleados panameños en sus oficinas de Boston y en las de Nueva York, para que se capaciten en técnicas gerenciales, organización del transporte y mercadeo del banano, así como en los centros de investigación y desarrollo que posea la United Brands Co. o cualquiera de sus subsidiarias en el extranjero, para que se familiaricen tales empleados en técnicas de investigación científica relativa al banano, con salarios no inferiores a los que devengan los otros empleados que realicen el mismo trabajo.

Mediante aprobación de La Nación, la empresa podrá designar gerentes, sub-gerentes, superintendentes y técnicos, sin tomar en cuenta su nacionalidad, salvo la vigencia de restricciones legales específicas y mediante cumplimiento de las leyes de inmigración en el caso de extranjeros.

11a. **Relaciones con productores independientes de banano.** La empresa comprará una cantidad equivalente del treinta por ciento (30%) de sus exportaciones de banano, en Chiriquí y en Bocas del Toro, a los productores asociados o a cualesquiera otros productores independientes, cuando se le ofrezca en venta el producto, conforme a las normas de clasificación, precios y demás especificaciones que acuerden las partes, con la aprobación de La Nación, la que por conducto del Ministerio competente dirimirá cualquier controversia.

Se reglamentará el suministro de los servicios de energía eléctrica, asistencia técnica, control de enfermedades y plagas, transporte, etc., a tales productores independientes, según los costos incrementales o reales.

12a. Se incluirán en el contrato cláusulas relativas a la compra de productos nacionales por la empresa, fuerza mayor y caso fortuito, fianza de cumplimiento, cesión del contrato, controversias, y resolución administrativa del mismo, así como su duración y cualesquiera otras cláusulas necesarias o convenientes.

13a. La Nación organizará y coordinará una supervisión efectiva del cumplimiento de este Contrato, por conducto de sus agencias como la Oficina Nacional del Banano, Ministerio de Desarrollo Agropecuario, etc.



**RESUMEN DE LA REUNION  
RELATIVA A NEGOCIACIONES  
ENTRE LA NACION  
Y LA UNITED BRANDS CO.,  
CELEBRADA EN SANTIAGO  
DE VERAGUAS  
(15 de julio de 1975)**

A la reunión de negociaciones entre La Nación y la United Brands Co., celebrada en la Ciudad de Santiago a partir de las 10 de la mañana del día 15 de julio de 1975, asistieron las siguientes delegaciones de las partes:

**POR LA NACION:**

Lcdo. Gerando González	Ministro de Desarrollo Agropecuario y Representante Negociador de la Nación.
Lcdo. Jaime Arias	Asesor
Dr. Rodolfo Quiróz	Representante Personal del Presidente Oduber de Costa Rica, Observador en las Negociaciones.
Dr. Hernan Vallejos M.	Coordinador de UPEB
Lcdo. Herman J. Rodríguez, Jr.	Director de la Oficina Nacional del Banano.
Lcdo. José Luis Sosa	Asesor
Lcdo. Efebo Díaz	Asesor
Dr. Humberto Ricord	Asesor
Lcdo. Juan Alvarado Chavanz	Sub-Director de Auditoría de la Contraloría General

**POR LA UNITED BRANDS CO.:**

Ed Gelsthorpe	Executive Vice-President
George Skelly	Chief Lawyer
Warren Doswell	Consulting Lawyer
Walter St. George	Accountant
Robert Walker	V. B. Representative
Lcdo. Manuel Aizpurúa	Abogado

Su Excelencia el Ministro, Lcdo. Gerardo González, inició la reunión explicando que era conocido el motivo de la misma y que daba la bienvenida a la delegación de la United Brands. Expresó que el punto de partida de las negociaciones constaba en el Acuerdo del 19 de diciembre de 1974, y que por ello le parecía conveniente tenerlo en cuenta.

Acto seguido, hizo uso de la palabra el señor Ed Gelsthorpe y manifestó que se sentía complacido de asistir a la reunión, acompañado de los demás representantes de la United Brands.

El Lcdo. González expuso que en el mencionado Acuerdo del 19 de diciembre de 1974 se había convenido en celebrar un contrato de Compra-Venta referente a los activos de la United Brands en Panamá, señalando como fecha de tiempo máximo para la entrega física de dichos activos el 31 de diciembre de 1977. Añadió que parecía conveniente, desde tal punto de vista, que se entrara a debatir sobre los aspectos esenciales de la compra-venta, principalmente el relativo a precio, formas de pago y demás aspectos fundamentales. Hizo relación al hecho de que diferentes entidades gubernamentales habían practicado un inventario y avalúo de los activos que serían objeto de la compra-venta y que tales funcionarios habían observado en los libros de la Chiriqui Land Co. determinados valores con respecto a sus bienes, y que no había coincidencia entre los precios de libros y los precios de inventarios. Sin embargo, continuó el Ministro González, al suscribirse el Acuerdo de 19 de diciembre se adoptó el criterio verbal, aunque no fue consignado en ese Acuerdo, de que el valor de los activos o precio del contrato sería, como máximo, el valor de tales activos en los libros que la Compañía lleva en Panamá, o el valor inferior que el inventario indicase, debiendo constar algo de lo relativo a este criterio en la correspondencia sostenida por las partes, si su memoria no le era infiel.

El señor Glesthorpe manifestó que no recordaba que se hubiera establecido ese límite en cuanto al precio, sino que mas bien tal precio era el que indicaban los libros más el valor de los frutos pendientes, es decir de la fruta que colgara en las plantaciones.

El Lcdo. González le respondió que era la primera vez que se mencionaba lo relativo al valor de los frutos pendientes, o sea, que estuvieran por cosechar y que parecía discutir sobre el valor de tales frutos pendientes, siempre y cuando se tratara del banano que estuviera de corte a la fecha de entrega de las plantaciones, y que de igual modo habría que tomar en cuenta en esa fecha futura los materiales y suministros que tuviera en existencia la Empresa, con lo cual podría haber un ajuste sobre el valor de los frutos pendientes, así como de los materiales y suministros.

El señor Gelsthorpe explicó que calculaba el valor de los frutos pendientes entre 10 y 11 millones de dólares aproximadamente, y que el cálculo se basaba en el criterio de que la fruta pendiente era producto de 7 meses de trabajos que implicaban inversiones en limpieza, fertilizantes, irrigación, o sea, las operaciones de producción en las fincas hasta que el banano estuviera listo para ser cosechado; que se trataba, pues, de costos prácticamente acabados cuyo valor se incorporaba al producto. El Ministro González replicó que en su concepto se trataba de un gasto de operación, y que seguramente la Empresa deducía esos gastos para los efectos del Impuesto sobre la Renta; que era muy posible que tales costos estuvieran incorporados al valor de las plantaciones, pero que en todo caso recordaba que en los inventarios practicados por el Gobierno el valor de las plantaciones resultaba aproximadamente en 4 (cuatro) millones y que el valor del banano pendiente podía considerarse en la cantidad de 1 millón (un millón) de balboas.

El señor Gelsthorpe dijo que no estaba de acuerdo con ese cálculo ni con las cantidades de depreciaciones hechas por el Gobierno; que los libros de la Empresa de Panamá daban a los activos un valor de B/.40,182.000 (cuarenta millones ciento ochenta y dos mil) más el inventario de materiales y suministros con un valor aproximado de ocho millones (8), más el valor de la fruta pendiente calculado en B/.11,471,000 (once millones cuatrocientos setenta y un mil), o sea el gasto de inversión en las fincas durante 7 (siete) meses, y que con este último valor se calculaban las pérdidas por vendavales, etc., para efectos del seguro.

El Ministro González opinó que como en la declaración de Renta de la Empresa seguramente el llamado de frutos pendientes se presentaba como un gasto de operación, no parecía razonable que la misma Empresa lo convirtiera en valor de activos, aunque resultaba innegable que el fruto pendiente tenía un valor comercial, y que en todo caso habría que tomar en cuenta todos los componentes de esa inversión para determinar si procedía o nó a hacer

determinados ajustes en materia de precios que pudiera darse al fruto pendiente.

El señor Gelsthorpe expuso estar de acuerdo en que se hiciera un ajuste para fines fiscales, pero que insistía en la existencia de una inversión y de un valor o precio en cuanto a frutos pendientes y que tal valor sólo se recuperaba con la venta, si bien esa recuperación ocurría realmente al nivel de los precios de venta.

El Ministro González consideró que tal vez fuera posible reconocer algunos componentes para el precio o valor de los frutos pendientes, y que era cosa de sentarse a precisar tales componentes con toda exactitud.

El señor Gelsthorpe manifestó que podían dar cifras exactas sobre lo que clasifican en esta inversión y que le parecía que no estaban en una gran diferencia, si había captado bien las cifras de valores en libros mencionadas por algunos de los Asesores del Lcdo. González.

A su turno el Lcdo. González manifestó que acababa de pedir las cifras exactas sobre avalúos e inventarios hechos por los funcionarios públicos y que pronto podrían confirmar tales cantidades. Agregó que un año atrás un representante de la Compañía propuso a una representación del Gobierno la fórmula de amortizar el valor de la transacción del mismo modo empleado para los Bananeros Independientes a través de un término de 10 (diez) años, fórmula que consistía en deducir una cantidad específica en el precio de cada caja de bananos, y que comercialmente era normal que se tuviera en cuenta el pago de un interés que para el sector Agropecuario era, actualmente en Panamá, de un 6%.

El señor Gelsthorpe preguntó si la idea era que se hiciera la deducción sólo en el caso de que hubiera ganancias, agregando que ahora mismo los precios están bajos porque existe mucha oferta en los mercados y que apenas si están recuperando la inversión porque existe mucha oferta en los mercados. Añadió que la Compañía consideraba como lo más favorable para ella un pago en efectivo pero que comprendía que para el Gobierno tal pago era muy difícil, pero que a la vez debía tenerse en cuenta que comercialmente la Empresa no podría subsistir con arreglos de pago de esa clase, a lo que se agrega el problema que tienen por la diferencia del valor de activos en los libros de Panamá con respecto al valor de los libros en el extranjero, o sea en los Estados Unidos. También habría que agregar la deuda que tendrían por razón de derechos laborales; esa pérdida en libros alcanza aproximadamente a 12 millones de dólares (US \$12,000,000), y que comprendía que no se trataba de problemas de Gobierno sino de problemas de la

Empresa pero que ésta debía tener en cuenta para llegar a cualquier acuerdo.

El Ministro González expresó que consideraba que se podía optar por una de varias fórmulas de pago, a más de la ya expuesta de deducción en el precio de la caja de bananos, la cual no depende de las ganancias; que también era posible optar por un pago parcial a base de documentos negociables, lo que era una especie de pago parcial en efectivo, y la otra parte en descuentos del precio que se asignara a cada caja de bananos. Informó que ya disponía de las cantidades precisas en cuanto al precio de activos en libros y en avalúos. Que el precio en libros, según la apreciación de los funcionarios o Auditores de la Contraloría de la República, era de unos B/. 38,000,000 (treinta y ocho millones de balboas), pero que el precio real de activos dado por los diversos departamentos gubernamentales que practicaron el inventario y avalúo daba una cantidad de algo más de B/. 32,000,000 (treinta y dos millones de balboas), lo que arrojaba una diferencia, según el criterio de los funcionarios públicos, de unos B/. 6,000,000 (seis millones de balboas) entre el valor en libros y avalúo real.

El señor Gelsthorpe manifestó que en su concepto, tomando como base el cálculo de la Empresa en cuanto al valor en libros, o sea de unos US \$ 40,000,000 (cuarenta millones de dólares), la diferencia con el avalúo que el Ministro González consideraba como real, llegaba a US \$ 8,000,000 (ocho millones de dólares) y que le parecía que tal diferencia era muy grande.

Luego de un intercambio de puntos de vista y explicaciones sobre valores en libros, depreciaciones y avalúos practicados, el señor Gelsthorpe manifestó que le parecía conveniente sentar a sus contadores y a los del Gobierno para que revisaran renglón por renglón en cuanto a los avalúos de activos y pudieran llegar a valores más o menos comunes. Continúo el señor Gelsthorpe advirtiendo que había puntos de diferencias en cuanto a depreciaciones y avalúos; precio de frutos pendiente y forma de pago; tales son los principales problemas que están pendientes ahora mismo, y preguntó qué parte del precio se pagaría con documentos negociables y a quién correspondería la carga por el descuento bancario de los mismos.

El Ministro González respondió que la proporción de pago a base de documentos negociables, era una forma de pago en efectivo, se podía pensar en una cantidad que cubriera las obligaciones laborales de la Empresa, los frutos pendientes, y otros elementos que fuera procedente considerar.

El señor Gelsthorpe expresó que, en términos generales, comercialmente podía estarse de acuerdo con todo lo discutido, pero

que en la situación actual de la Compañía las fórmulas propuestas equivalían a la quiebra de la Empresa, y que la fórmula general de arreglo discutida tampoco convenía a la Empresa como precedente para sus relaciones en otros países bananeros.

El Ministro González contestó que en su opinión, muy por el contrario, fórmulas como las propuestas más bien le daban una ventaja a la Empresa porque le brindaban la oportunidad de comercializar el banano sin todas las ataduras relativas a los problemas de la producción; y que desde luego también se podía apreciar que esas fórmulas beneficiaban los intereses nacionales, sobre todo en el caso de Panamá.

El señor Gelsthorpe insistió en manifestar que, en su criterio, la Empresa no podía soportar la carga financiera de esta clase de transacciones. Agregó que Brasil está llevando fruta a los mercados de Europa y que su compañía necesita dinero circulante para continuar en el negocio. Insistió en preguntar cómo podrían sobrevivir. El Ministro González le preguntó a su vez, ¿qué proponía él para sobrevivir?

El señor Gelsthorpe dijo que era necesario hablar con los bancos, para revisar sus financiamientos, el problema de los valores en libros y demás situaciones.

El Ministro González manifestó que cómo era posible que no hubieran tiempo de hablar con los Bancos, cuando prácticamente las conversaciones sobre compra-venta habían comenzado a sostenerse siete meses atrás.

El señor Gelsthorpe manifestó que sí habían hablado a los Bancos, aunque no en concreto sobre lo que aquí se discutía, y que los Bancos estaban muy preocupados de la situación financiera de la Empresa; que sin embargo, ésta disponía de cierto período para resolver sobre las medidas que estimaba convenientes; que por ejemplo en los seis meses de este año podía haber márgenes de ganancias, pero que no se podía olvidar del problema del valor en libros. Preguntó sobre la forma que adoptaría el arreglo sobre "marketing".

El Lcdo. González manifestó que precisamente habían traído las Bases generales de un arreglo que regularía la operación temporal de la Empresa en el período de transición, o sea, desde la fecha de compra-venta, hasta fines de 1977, y las relaciones de mercadeo las podían discutir posteriormente, aunque algo podrían adelantar sobre este punto ahora, luego de acordar todo lo relacionado con el contrato de compra-venta, y el contrato de operación temporal hasta 1977.

El señor Gelthorpe dijo que la cuestión no era estar de acuerdo o no en fórmulas, sino que la Compañía no estaba en condiciones de aceptar una solución que no fuera realista.

El Lcdo. González expuso que para llegar a esa solución realista se necesitaba discutir las Bases de las mismas y que como la Nación tenía un criterio sobre tales Bases, las había redactado y que tenía a bien entregarlas al señor Gelthorpe, como en efecto lo hizo.

La delegación de la Empresa se dedicó a revisar el texto de Bases suministrado por el Ministro González, y se hicieron algunas observaciones a medida que se revisaba el documento. Al llegar al punto relativo al Impuesto sobre la Renta, las dos delegaciones debatieron con bastante extensión el aspecto de los precios de venta en los mercados y su influencia en las ganancias netas de la Empresa, explicando la delegación de ésta que su método era el de partir de un precio de venta en el exterior y deducir de allí todos los costos y gastos que involucraban las actividades de producción, transporte y mercadeo; la ganancia bruta así obtenida se dividía en un 60% para la subsidiaria en Panamá y el 40% restante para la matriz en Boston.

En este punto el Ministro González explicó el criterio adoptado en las bases, fundado en los precios de venta reales, dando detalles sobre costos deducibles en la comercialización, y agregando que en la nueva clase de relación en que quedaría la Empresa después de la Compra-venta ella debería pagar el Impuesto sobre la Renta conforme a la tarifa del Código Fiscal, que es aplicable a todos los contribuyentes en la República de Panamá, cosa que según manifestó la delegación de la Empresa, les parecía no poder aceptar porque implicaba un fuerte aumento en el pago del Impuesto sobre la Renta.

Terminada por la Delegación de la Empresa la lectura del texto de Bases Generales, el Ministro González manifestó que para un mejor ejuiciamiento de la situación por parte de la Empresa le entregaba al señor Gelthorpe un Proyecto de Contrato de compra-venta y que como el reloj indicaba que era la 1:30 de la tarde invitaba a todos los presentes a un almuerzo para reanudar las negociaciones después del mismo.

Se deja constancia de que al señor Gelthorpe le fueron traducidas todas las palabras de la discusión por el señor Skelly y que el mismo señor Skelly le tradujo al señor Gelthorpe las explicaciones dadas por el Ministro González, con explicaciones adicionales dadas tanto en español como en inglés por el Lcdo. Jaime Arias. Igualmente se entregó al señor Gelthorpe una versión en inglés tanto del proyecto de contrato de compra-venta como de las Bases para la operación temporal.



## **REANUDACION DE LA REUNION RELATIVA A NEGOCIACIONES ENTRE LA NACION Y LA UNITED BRANDS CO.**

(15 de julio de 1975)

A las cinco y cincuenta y cinco de la tarde (5:55 p.m.) se reanudó la sesión de manera formal, luego de intercambios informales de puntos de vista. Se incorporó al grupo de los representantes el señor Nicolás Saval, Contralor de la Chiriquí Land Co., mientras que los señores Arias y Sosa, de la Delegación de Panamá, no pudieron estar presentes en esta parte de la reunión.

El Ministro González hizo uso de la palabra y expresó que se reabría la sesión, para que los representantes de la Empresa, conocidos los aspectos principales del proyecto de contrato de compra-venta y las líneas generales para el contrato de operación temporal, hicieran conocer formalmente sus planteamientos.

El señor Gelsthorpe manifestó que no habían tenido tiempo de revisar todos los detalles que se derivaban de los documentos entregados, pero que a fin de dar una respuesta concreta, debía comenzar por referirse a las condiciones generales en que se encontraban actualmente la United Brands Co. Me refiero, dijo el señor Gelsthorpe, a la situación creada en Honduras y a las medidas que se están tomando en contra de la Compañía. El 8 de abril último, la Empresa admitió haber pagado un millón y medio de dólares a un funcionario del Gobierno de Honduras para arreglar la rebaja del impuesto. Semejante situación es cosa de interés porque se hizo

pública en la prensa. La Compañía conoció del hecho en el período de febrero-marzo de este año, y por conducto de sus abogados solicitó a la Comisión de Valores y Bolsa y al Departamento de Estado que se mantuviera en reserva el hecho, por no convenir a nadie su publicidad. Hasta el 8 de abril, cuando esa solicitud se encontraba en trámite, la información se filtró a la prensa, pues en la fecha recibimos una llamada del periódico Wall Street Journal, en el sentido de que tenían conocimiento del asunto, lo que impidió la reserva y obligó a la Compañía a suministrar ella misma esa información. Ello trajo las conocidas consecuencias en Honduras y también para otros gobiernos centroamericanos, lo mismo que para la Compañía. De parte de la Empresa, para los afectados, pedimos disculpas.

Ahora las agencias gubernamentales norteamericanas han iniciado cuatro acciones legales en contra de la Empresa. En primer término, varios accionistas han demandado por malos manejos a los Directores, pidiendo que éstos compensen los perjuicios causados. La segunda acción es una investigación ante un Gran Jurado, preliminar a un juicio penal, con el propósito de determinar si procede o no abrir una causa criminal por el asunto de Honduras. La tercera medida es la adoptada por la Comisión de Valores y Bolsa, sobre malos manejos de fondos en Honduras, con lo que se persigue proteger a los accionistas, ya que tal gasto no fue realmente declarado como pago hecho en Honduras y esto afecta la imagen económica que se presenta al público. La cuarta investigación ha sido iniciada por una Comisión del Congreso presidida por un Senador sobre lo ocurrido en Honduras y también con respecto a otras compañías, a fin de ver si se toman medidas legales que prohiban hacer esta clase de pagos aunque ellos no sean algo ilegal en el país en donde se efectúen. Los abogados de nuestro Departamento Legal nos han expresado su confianza de que estas acciones terminarán con poco perjuicio para la Empresa, pero entre tanto, ello toma tiempo y crea problemas. Yo mismo he tenido que rendir declaración tres veces, algunas por más de tres horas.

A pesar de lo expuesto, parece que el resultado neto para la Compañía de todo ello será de beneficio, porque:

1. Había problemas en la Junta Directiva de la Empresa que ahora hemos podido resolver, pues hay tres nuevos directores, dos de los cuales son accionistas grandes lo cual no existía antes;

2. El fortalecimiento de la Directiva ha traído por consecuencia la designación, como Gerente, del señor Boothe quien tiene gran experiencia en asuntos financieros por haber trabajado con empresas como la Ford Motor Co.;

3. Otro resultado es el de nuevos financiamientos bancarios que nos permiten salir de las difíciles condiciones de endeudamiento que tenemos, porque la empresa debe alrededor de cuatrocientos cincuenta millones de dólares. Quiero referirme a la condición de Gerente, del señor Boothe, porque su gran experiencia en asuntos financieros y administrativos, y mi participación en el ramo de la comercialización, nos han hecho constituir, creo yo, un magnífico equipo que está determinado a lograr el éxito en todos sus trabajos, para hacer progresar la Compañía.

Comprendemos muy bien las proposiciones del Gobierno de Panamá, pero creemos que no son las mejores ni para ustedes ni para nosotros, y por lo mismo, en este punto debo solicitar que nos releven de las obligaciones del Acuerdo del 19 de Diciembre para;

1. dar tiempo a la Compañía a fin de poner la casa en orden;
2. dar tiempo para una mejor solución de las aspiraciones panameñas;

3. si después de todo ello Panamá insiste en comprar los activos, el plazo para la entrega debe ser muy corto, pues no es posible trabajar en una empresa con una fiscalización constante de parte de funcionarios de un Gobierno, y esto lo digo con relación a todos los países bananeros, ya que es la Compañía la que determina su máximo interés, y podrían ser frecuentes los conflictos entre funcionarios de la Empresa y funcionarios de los Gobiernos. Toma tiempo resolver adecuadamente los problemas actuales, y podríamos pensar en varias soluciones. Sólo a manera de ejemplo se me ocurre pensar en que Panamá podría participar con nosotros en un "joint venture", o tal vez en una participación en las ganancias. Incluso podríamos pensar en una compañía que tuviera en cuenta los intereses de nuestras subsidiarias en Europa, en donde se vende la mayor parte de la producción panameña, poniendo en esa compañía todo lo que se refiere a intereses bananeros con separación de otros intereses económicos de la United Brands Co. Necesitamos tiempo como digo, para pensar en buenas soluciones, y en ese caso sugiero, por ejemplo, que dilatemos hasta una fecha entre enero y abril de 1977 la decisión sobre la compra de los activos, porque desde ahora hasta esa fecha podríamos encontrar tal vez mejores soluciones que la forma simple de adquirir ahora solamente los activos. Y si de aquí a esa fecha o sea, de enero a abril de 1977, se considera que la mejor solución es la compra-venta de los activos, podríamos considerar también que la fecha de entrega ocurriese en un período corto, o sea en ese mismo año y a más tardar en el mes de diciembre de 1977. Como ustedes pueden apreciar todo lo

que he expuesto es lo que me lleva a insistir en solicitar al Gobierno panameño que nos releve del Acuerdo de Diciembre pasado y trabajemos en la búsqueda y en la determinación de mejores soluciones.

El Ministro González manifestó que el señor Gelsthorpe había comenzado su exposición haciendo referencia a situaciones antecedentes, a los incidentes ocurridos en los últimos meses, y que él también podría presentar consideraciones relativas a la posición del Gobierno panameño, con respecto al Acuerdo de Diciembre, puesto que a ese Acuerdo se había llegado debido a acontecimientos concretos, y que había sido el resultado de un acuerdo de las dos partes. Si en aquella ocasión, dijo el Ministro González, pudimos acordar lo relativo a la compra-venta que debió llevarse a efecto el 15 de abril último, se advierte claramente que la situación se hace mucho más obligante para nosotros debido a las serias dificultades en que se encuentra la empresa, lo que hace más imperioso el ajuste de sus relaciones con el Gobierno, y por ello no podemos posponer o diferir la solución en que habíamos pensado. No sabemos si los nuevos directores también podrían adoptar la actitud de cambiar uno o varios aspectos del Acuerdo de Diciembre, y ello nos obliga, precisamente, a no posponer su ejecución, y mucho menos a convenir en que se releve a la Compañía de ese compromiso, máxime cuando no he encontrado en las palabras del señor Gelsthorpe ninguna propuesta sustituitiva completa y acabada, sino meras ideas o posibles soluciones que él mismo ha expuesto recalando que no serían compromisos sino meros ejemplos.

Es claro que nuestro interés esencial es el de buscar, por la vía de la compra-venta, una modernización eficiente de las relaciones de la empresa y el Gobierno, con ventajas económicas para Panamá y también para la Empresa, pero siendo inadmisibles el régimen jurídico actual de los contratos que tiene la Empresa no resulta aceptable que pospongamos ninguna solución. Yo no veo dificultades en las relaciones bajo nuevas formas, porque ya esas nuevas relaciones han comenzado por razón del Acuerdo de Diciembre, el cual no ha dado lugar a entorpecimientos de ninguna clase. Entendemos bien el interés de la Empresa en acortar el plazo de entrega de los activos, así como el problema del valor de los activos en libros, pero como no se pueden precisar ahora los activos circulantes, como tampoco los relacionados con materiales y suministros, por allí podemos explorar una fórmula satisfactoria que, sin perjudicar la posición del Gobierno de Panamá, ayude a la Empresa en el problema de la diferencia en los valores de libros.

El señor Gelsthorpe manifestó que en cuanto a los precios de inventarios, según los libros y la investigación hecha sobre valores

por el Gobierno, podría haber acuerdo por la vía de los ajustes, pero que en cuanto a la diferencia de valores en los libros panameños y los del extranjero, inmediatamente se hiciera una transacción de venta indicando el precio, tendrían que aceptar una pérdida de aproximadamente doce millones de dólares, conforme a los libros en los Estados Unidos, y esta situación era evidentemente muy difícil y de serias consecuencias en lo económico, porque se reflejaría en la situación financiera de la Empresa, sobre la cual tenían gran interés no sólo los accionistas, sino también los bancos acreedores de la Compañía. Por otra Parte como el Ministro González, y que es ahora según se me acaba de decir Vice-Presidente, y por lo cual lo felicito, ha dicho que los Contratos vigentes que tiene la Empresa son inaceptables, si disponemos de tiempo, podríamos ver qué parte de los contratos se podrían modificar.

El Ministro González respondió que no eran partes las que habría que modificar, sino que todos los contratos concretaban extremas concesiones, muchas de ellas contrarias a la Constitución y Leyes panameñas, y que por ello la solución debía ser la de que las relaciones entre Empresa y Gobierno debían tener por base un Contrato nuevo que sustituyera a todos los contratos vigentes.

El señor Gelsthorpe manifestó que en ese caso deberían discutir los términos de ese nuevo Contrato.

El Ministro González dijo que ese nuevo Contrato está vinculado y depende del Contrato de compra-venta, y en todo caso, deberían firmarse simultáneamente, para garantizar las nuevas relaciones y la modernización de éstas.

El señor Gelsthorpe repuso que a él le parecía preferible que se pospusiera la consideración del contrato de compraventa y que se discutiera y alcanzara un nuevo contrato sobre relaciones que fueran satisfactorias, insistiendo en que debería ser en los primeros meses de 1977 cuando se definiera si había compra-venta o si entonces se podía haber logrado otro tipo de solución.

El Ministro González dijo que consideraba que, conforme a las posiciones de las partes, era conveniente hacer un alto en las conversaciones para evaluar la nueva situación que planteaba la actitud del señor Gelsthorpe puesto que la propuesta de venta no había partido del Gobierno, sino que representantes de la Empresa ya habían hablado de ella más o menos desde mayo de 1974; que al reanudarse operaciones en virtud del Acuerdo verbal del 3 de septiembre también se planteó la solución de compra-venta, porque hasta se había considerado que la diferencia de la parte de impuesto de exportación que la Empresa pudiera pagar y la tasa de B/.1.00 por caja, fuera considerada como un crédito imputable al pago del precio de los activos, y que sobre todo en el Acuerdo de

19 de diciembre ya se había pactado por escrito la compra-venta señalando el 15 de abril como fecha máxima en la cual debía formalizarse el contrato respectivo, lo que no había podido ocurrir debido a que los acontecimientos de Honduras habían indicado, para el Gobierno, la conveniencia de esperar a que esa situación se aclarara. Por otra parte, continuó el Ministro González, éstas negociaciones responden al problema bananero que tiene ya claras implicaciones política, dado los compromisos que los Gobiernos Centroamericanos han adquirido frente a sus pueblos, además de las situaciones económicas que promueve el mismo problema, por todo lo cual vale la pena hacer un paréntesis y disponer de un tiempo prudencial, hasta mañana, debido sobre todo a la nueva situación que ha planteado esta tarde la Empresa. Nos reuniríamos mañana en Panamá y queda claro que haré las consultas de alto nivel sobre la solicitud de relevación sobre el Acuerdo del mes de diciembre, que en lo personal me parece inaceptable y ustedes, o sea los representantes de la Empresa, deberían tener para entonces una respuesta clara y categórica a nuestra propuesta de hoy.

En esta forma se dio por terminada la reunión siendo las 7:30 de la noche.

# SEGUNDA REUNION EFECTUADA EN EL HOTEL LA SIESTA

(16 de julio de 1975)

## POR LA NACION:

Lcdo. Gerardo González	Ministro de Desarrollo Agropecuario y Representante Negociador de la Nación.
Lcdo. Fernando Manfredo, Jr.	Ministro de Comercio e Industrias
Lcdo. Julieta F. de Lorenzo	Viceministro de Comercio e Industrias
Lcdo. Herman J. Rodríguez, Jr.	Director de la Oficina Nacional del Banano.
Dr. Rodolfo Quiróz	Representante personal del Presidente Oduber de Costa Rica, Observador en las Negociaciones.
Dr. Hernan Vallejos M.	Coordinador de UPEB.
Dr. Humberto Ricord	Asesor
Lcdo. Juan Alvarado Chavanz	Sub-Director de Auditoría de la Contraloría General.

## POR LA UNITED BRANDS CO.:

Ed Gelsthorpe	Executive Vice-President
George Skelly	Chief Lawyer
Walter St. George	Accountant
Robert Walker	U. B. Representative
Warren Doswell	Consulting Lawyer
Lcdo. Manuel Aizpurúa	Abogado
Nicolás Saval	Sub-Contralor de la Chiriquí Land Co.

## RESUMEN DE LA SESION CELEBRADA POR REPRESENTANTES DE LA NACION Y LA UNITED BRANDS CO. EN "LA SIESTA" JULIO 16 DE 1975.

La reunión se inició a las 4:30 de la tarde, y el Ministro de Desarrollo Agropecuario, Lcdo. Gerardo González V., manifestó que se habían hecho las consultas sobre la nueva posición de la Compañía, explicada por el señor Gelsthorpe en la reunión anterior en Santiago, y que era bueno recordar que en varias ocasiones los representantes de la Empresa tomaron la iniciativa para proponerle al Gobierno el traspaso o venta de los activos. Se refiere a esas ocasiones indicando los nombres de los señores Black, Johnson y Taylor, como las personas que plantearon la venta, añadiendo que en un comienzo el Gobierno no había considerado tales propuestas, pero que ya en el acuerdo del mes de septiembre se aceptó en principio adquirir los activos de la Empresa. Por ello, se llegó al convenio del mes de diciembre, en el que expresamente se acuerda llegar a la compraventa. Precisamente, dentro del marco de ese último convenio, ayer nosotros concretamos nuestra posición sobre la venta que ustedes mismos han anunaciado en sus informes presentados a las autoridades norteamericanas, y según lo han hecho conocer algunos órganos extranjeros de publicidad. Ahora resulta que la empresa solicita que se le releve del compromiso de vender y lo cierto es que el Gobierno no puede alterar ya su posición, por razones muy comprensibles, y lo que procede es negociar con respecto a la compraventa y sobre la base del Acuerdo del mes de diciembre. A este respecto, será conveniente saber qué poderes tienen los representantes de la Empresa para esta negociación, y qué instrucciones traen?

El señor Geslthorpe respondió que no estaba en desacuerdo con las referencias que sobre propuestas de la Empresa había hecho el Ministro González, y que él estaba facultado para expresar el punto de vista de la Empresa en las negociaciones, así como para discutir sobre lo que el Gobierno planteara, llevando después cualquier propuesta a la Junta Directiva, pues él actuaba como el segundo hombre en ésta. Añadió que la Empresa deseaba que se le diera un tiempo de respiro, y lo que era más importante, que se lograra una fórmula más favorable para las dos partes, que la transacción de compraventa de activos. Debido a todas las situaciones a que ha debido hacerle frente la Compañía, no he tenido mucho tiempo para ocuparme de estas negociaciones desde diciembre pasado, pero creo que ahora podremos llegar a una mejor solución que la del solo traspaso, aunque no sea lo mejor inmediatamente para el Gobierno, y algo de esto hemos hablado ya en Boston, como

por ejemplo, una reorganización de la actividad bananera, para separarla del conjunto de la United Brands, haciendo una Compañía que le venda acciones al Gobierno panameño, y de este modo ambas partes serían accionistas desde la producción del banano hasta su venta final. Esta solución toma tiempo, y se podría pensar en otras formas de asociación, pues lo que he expresado es sólo un ejemplo. Si no encontramos una alternativa aceptable, entonces buscaríamos la manera de ejecutar el acuerdo de diciembre. Más bien creo que un "joint venture" es el camino preferible.

El Ministro González manifestó que agradecía al señor Gelsthorpe su explicación y las alternativas al Acuerdo de Diciembre que ofrecía, pero que tales alternativas deberían estar en discusión ahora mismo, y no sólo como ejemplos, pues dilatar el cumplimiento del Acuerdo de Diciembre, sin definir la situación a corto plazo, sería inaceptable. Usted comprenderá por todo lo dicho ayer que la falta de una definición actual, trae mayores incertidumbres en la posición del Gobierno, ya que el asunto bananero adquirió nivel político a escala Nacional e Internacional. Nosotros nos mantenemos en la posición de celebrar el contrato de compraventa ahora, y podemos escuchar y considerar las propuestas de la Compañía. Mientras se concilian las diferencias en el renglón de avalúos y precios, la Empresa debería formalizar esas alternativas, para considerarlas dentro de las negociaciones de compraventa, como opciones factibles, sin perjuicio de la compra. Si la Compañía solicita respiro, nosotros también debemos respirar, de modo que la solución sea aceptable para el Gobierno y para el pueblo panameño. Ayer estuvo claro que la Compañía está interesada en el mercadeo del banano, y ese interés puede conducir a un acuerdo de mercadeo de aquí hasta diciembre de 1977, según se determine entre las partes.

Hemos visto que existen algunas diferencias en cuanto al avalúo de activos, pero desde ayer los contadores de ambas partes están coincidiendo en una cifra aproximada de cuarenta millones de Balboas. Quedaría por debatir el punto de los frutos pendientes, que también ayer empezamos a examinar, a más de la consideración sobre el valor de los inventarios de materiales y suministros. Igualmente podremos tener en cuenta el asunto de la diferencia de valor en los libros panameños con respecto a los libros de la Empresa en el extranjero, y creo preferible centrar el debate en la compraventa, pues observo que la Compañía no tiene una posición definida sobre las alternativas esbozadas, excepto su idea de que se le releve del compromiso, o sea obtener una reposición del Acuerdo de Diciembre pasado.

El señor Gelsthorpe dijo que comprendía que lo acordado fue discutir la compraventa, y que sobre ello reiteraba el aspecto del

valor de los frutos pendientes, así como de los materiales y suministros. Nuestros abogados en materia de impuestos pueden precisar estos puntos. Otro problema es el pasivo laboral, como ustedes lo plantearon. Los documentos que ayer nos entregaron significan una insistencia en la compraventa, pero nosotros creemos que el plazo para entrar en posesión material debe ser más bien corto y no de dos años. Un plazo largo nos traería muchos problemas, teniendo en cuenta que operaríamos en otras condiciones y con la fiscalización constante del Gobierno, lo cual es poco aceptable en materia de negocios. Debo agregar el asunto del contrato de mercadeo, cuya importancia y relación con la compraventa es cosa muy clara. En lo relativo al pago del precio, hemos hablado de la posibilidad de un pago inicial a base de documentos que podrían descontarse, o sea documentos negociables, pero este aspecto necesitaría concretarse mucho más. En todo caso, si el Gobierno insiste en la compraventa, sugeriría que se pensara en la compra de una División, ya que la solución que pactemos en Panamá podría ser utilizada por otros gobiernos como un precedente.

En Honduras, hemos perdido el cincuenta por ciento de los activos, y ese Gobierno analizará el informe que hemos presentado. Sin embargo, una Comisión de estudio en Honduras propuso recientemente que el Gobierno fuera propietario del cincuenta por ciento de la inversión total. La situación no es fácil, pues la Standard ha abandonado sus plantaciones en Isleta y no quiere firmar contratos con los Bananeros Independientes, sino que se opone a trabajar allí, en las condiciones actuales. Precisamente, la Standard está sembrando en Brasil y planea utilizar "containers" para llevar ese banano a Europa. Así mismo, las condiciones en Guatemala también deben ser consideradas, porque es muy difícil que la empresa del Monte acepte un nuevo impuesto de exportación. Otro factor importante es la situación del mercadeo; que en los últimos meses fue relativamente mejor que el año pasado, pero en las dos semanas que acaban de pasar los precios de venta han bajado por oferta excesiva en los Estados Unidos. Tengo informes de que en Europa la Standar ha bajado sus precios, perdiendo mucho dinero. Por lo mismo, he reiterado la conveniencia de pensar en una mejor forma de hacer las cosas.

El Ministro González expuso que sobre el período para la entrega de bienes era posible considerarlo, pero que advertía un cambio en la posición de la Empresa, porque en diciembre pasado solicitó un período casi de tres años para seguir operando el negocio del banano en Panamá, en tanto que ahora se plantea un plazo corto. La idea merece atención, porque estamos próximos al 11 de Octubre, fecha que tiene sentido político y es esperada como día de anuncios gubernamentales importantes. Si ahora se celebra la

compraventa, podríamos pensar, como lo sugiere el señor Gelsthorpe en un período corto, digamos el 11 de Octubre para efectuar la entrega de activos, lo que simplificaría el aspecto en que la Empresa trabajaría de ahora hasta Octubre, es decir, unos tres meses, ya que admito que no es lo práctico manejar algo de que otro es dueño. Como ustedes mismos lo han dicho, en tal evento el tiempo de entrega será sumamente corto.

En este momento hizo uso de la palabra el señor Bobby Walker, para expresar que la Empresa estaba en el entendimiento de que seguiría operando en la misma forma que lo hacía ahora, hasta 1977, pero que en estas discusiones él cree que el Gobierno desea adquirir los títulos inmediatamente y también la posesión de los bienes. Estábamos pensando que el traspaso se haría al 31 de diciembre de 1977, y por lo visto entiendo que es ahora mismo.

A fin de aclarar la situación, el Ministro González advierte que no debe haber entendimientos erróneos, pues el asunto era muy claro, a la luz del Acuerdo de Diciembre, del cual hizo la lectura pertinente, añadiendo: quedó bien establecido que el plazo hasta el 31 de Diciembre de 1977 era para la entrega de los bienes, pero que el contrato de compraventa se debía haber firmado a más tardar el 15 de Abril último, o sea de 1975. Y ahora la Empresa ha hablado de un plazo corto para la entrega, por lo cual he tenido que referirme a esta nueva idea.

El señor Skelly manifestó que ellos entendían que la venta se haría a fines de 1977, y que en Abril de 1975 o ahora se firmaría un Acuerdo para determinar las condiciones de la compraventa.

El señor Gelsthorpe dijo que él tenía entendido que la propiedad seguiría siendo de la Compañía hasta diciembre de 1977; que en su entendimiento del Acuerdo del 19 de Diciembre, la Compraventa no se haría ahora, sino en fecha futura hasta 1977, y que la Empresa continuaría con la propiedad. Pero ahora los representantes del Gobierno entienden algo distinto; el Gobierno toma la propiedad y la Compañía opera a nombre del Gobierno, pero según normas distintas a las que tenemos hoy y pagaríamos una especie de arriendo por depreciación y no recibiríamos inmediatamente nada a cuenta del precio.

El señor Skelly dice que para la Empresa el Acuerdo de Diciembre pasado se interpretaba como una obligación para ponerse de acuerdo en todas las situaciones relativas a la compraventa, pero que ésta se haría en una escritura pública posteriormente en fecha abierta hasta el 31 de diciembre de 1977, porque de esta manera habría una posposición en cuanto a la pérdida por la diferencia de precios en libros. Si la venta se celebra ahora, tendría que aparecer

inmediatamente esa pérdida y es lo que se quiere evitar al posponer la firma del contrato de compraventa hasta el 31 de Diciembre de 1977.

Solicitó la palabra a continuación el Dr. Ricord, para expresar que deseaba hacer una observación, y no abrir una polémica, porque la interpretación que ahora se quería dar del Acuerdo de Diciembre tenía simple característica de una interpretación arbitraria, ajena al texto escrito, el cual indicaba que a más tardar el 15 de Abril se firmaría el contrato de compraventa, lo cual se hacía por medio de escritura pública, sujeta a inscripción en el Registro Público, y que posteriormente, a más tardar en diciembre de 1977 o antes con 90 días de aviso, se produciría la entrega material o física de los bienes, quedando bien separado el momento de la firma de la compraventa, y el momento de entrega física de bienes.

El Ministro González preguntó que cómo era posible que la Comisión de Valores en los Estados Unidos no hubiera podido establecer que existía una diferencia de valor en libros, entre los de Panamá y lo declarado en el extranjero?

El señor Skelly explicó que la pérdida sólo se reflejaría cuando se hiciera la venta y al anotarla en los libros. Siempre quedamos en el entendimiento de que la transacción de venta se haría después de la firma del contrato, y por eso cuando nos encontramos con este proyecto presentado ahora, pensamos en acortar el plazo de entrega, porque estaríamos en una propiedad que no sería de la Empresa sino del Gobierno.

El Ministro Manfredo preguntó al señor Skelly cómo era posible consignar por escrito que se haría un contrato de compraventa, pero que en ese contrato no se comprara ni se vendiera? ¿Y de qué vale ahora discutir y fijar precios, si no se va a celebrar una compraventa?

El señor Skelly responde que ellos creían que seguirían siendo los dueños de la Compañía aún después de la fecha acordada.

El señor Gelsthorpe reitera que él tenía entendido que la Empresa seguiría como propietaria hasta tanto se efectuara la entrega de bienes, pero que ahora resulta que al firmarse el acuerdo, la propiedad pasará a manos del Gobierno, y que esto les ocasiona muchas dificultades, agregando que tampoco saben a qué se refiere el documento con relación a los impuestos, porque no se sabe cuáles impuestos son.

El Ministro González aclara que se deberían discutir las bases del contrato de operación temporal, pero que antes convenía decretar un receso para que la Empresa precisara su posición y se esclareciera el malentendido que hubiera podido surgir, cuando las cosas están bien claras en el Acuerdo del 19 de Diciembre.

A las 7:25 de la noche se reanudó la sesión, y el señor Gelsthorpe manifestó que siguen en el entendimiento de que en abril se firmaría un acuerdo para la transferencia pero que la Compañía seguiría como propietaria hasta el momento en que se efectuara la venta; que según la posición del Gobierno al firmar ahora el contrato se transfiere la propiedad y que eso era algo que no lo entendían así; que ellos creen que seguiría operando la Compañía, y que esperan que el Gobierno les de un respiro para beneficio de ambas partes.

El Ministro González responde que independientemente de lo que se ha llamado malentendido de las cláusulas del Acuerdo de Diciembre, es muy claro el sentido en los textos tanto en inglés como en español y que lo acordado fue celebrar el contrato de Compraventa. El contrato temporal es algo lógico, porque no se pensó en una entrega inmediata, sino más o menos en un plazo de tres años, y que para ponerse de acuerdo en los términos del contrato de compraventa se habían dispuesto estas reuniones, suspendidas en abril. La forma en que la Compañía ha venido operando, a las condiciones de la situación actual, ya no puede ser nunca la misma forma, y por ello es necesario el acuerdo sobre operación temporal, y en todo caso un nuevo contrato para las relaciones entre el Gobierno y la Empresa; allí discutiríamos las condiciones en que la Empresa seguiría operaciones, si es que todavía la Empresa tiene ese interés, porque Panamá tiene que considerar con mucha cautela el hecho de que la Compañía está integrada por una serie de operaciones o actividades de negocios, entre las cuales el banano es el ramo que produce las mayores utilidades, desde un punto de vista relativo, por lo cual son precisamente las operaciones bananeras, en las que el país tiene gran interés, las que están expuestas al riesgo de los otros negocios de la Empresa. Otra circunstancia es la de que la situación de la Empresa resulta incierta por todo lo que ha explicado el señor Gelsthorpe, a lo que se agregan los problemas que tiene en Honduras, creando en nosotros legítimas aprehensiones, para tomar desde ahora todas las garantías. Nos preocupa también el hecho de que existan otras áreas bananeras con suficiente peso en el negocio, y que en un momento dado puedan crear situaciones adversas a la producción del banano en Panamá. Todo ello nos obliga a considerar inaceptables los actuales contratos que tiene la Compañía y a crear nuevas reglas, que en el período de operación temporal sean satisfactorias para ambas partes. En lo relativo a impuestos, podremos ayudarnos con funcionarios competentes del Ministro de Hacienda; y al efecto del período de operación temporal convendría conocer la opinión final de la Empresa.

El señor Gelsthorpe indicó que no era real que las ganancias de la Empresa emanaran sólo de al actividad bananera, pues el negocio de carne producía también ganancias. Ayer también hablamos sobre las nuevas condiciones de operación, y las podemos considerar, pero sin señalar tiempo o plazo, para ver a qué acuerdos llegamos.

El Ministro González le observó que era aceptable que la Compañía estudiara bien el proyecto y que se le podría asignar un asesor fiscal de parte del Gobierno, para la mejor información de la Empresa.

El señor Gelsthorpe expuso que habían revisado los proyectos, aunque no habían hecho un estudio muy detenido, y que consideraba que existían puntos discutibles. En cuanto al proyecto de contrato de compraventa, los dos primeros puntos se refieren a quién vende y quién compra y los objetos del contrato. En el punto tercero habrá de considerarse el precio, y allí tenemos el problema del valor en libros, lo que se puede aceptar como el valor en libros locales, pero aparentemente hay ciertas diferencias que creo se pueden ajustar, con respecto a los valores dados por el Gobierno, pues los dos auditores de las partes ya se están acercando a una cifra que es aproximadamente de cuarenta y un (41) millones. Otro aspecto es el valor de los frutos pendientes, que estimamos en unos doce (12) millones, y deberíamos agregar el valor de inventarios por materiales y suministros que calculamos aproximadamente en ocho (8) millones.

En cuanto al punto 5º, continuó el señor Gelsthorpe, se hace referencia al Acuerdo del 19 de Diciembre, y quedamos sin las propiedades, pero ya hemos expuesto nuestra interpretación sobre dicho Acuerdo; además, si vendemos, resulta que inmediatamente no recibimos ningún pago y esta situación es inconsistente, ya que de vender, debería la Empresa recibir pago. También se dice en este punto que la Compañía queda sujeta a todas la Leyes, lo que no sólo se refiere a impuestos, sino también al personal, y no está claro qué sucede con ese personal al momento de vender las propiedades y seguir operando.

El Ministro González explica que la idea es la de que el personal que ahora mismo presta servicios continúe trabajando, no como un límite u obligación de la Compañía, en cuanto a mantener ese personal, sino con la libertad que tiene todo patrono según el Código de Trabajo, no sólo durante el período de operación temporal, sino que posteriormente, cuando el Gobierno entre en posesión de los activos le interesa seguir con el personal formado en su gran mayoría por panameños, los cuales tienen experiencia en sus labores. Pero debe quedar bien claro que las leyes que se aplicarán

a la Compañía cuando ella deje de ser dueña y siga operando temporalmente son las leyes vigentes.

El Ministro Manfredo hizo uso de la palabra para explicar que en la fecha en que la Compañía deje de ser patrono, no necesariamente habrá que pagar derechos laborales, como un pago efectivo a los empleados, sino que el Gobierno sigue teniéndolos como tales y cuando el contrato de trabajo de cada uno de ellos termine, entonces se les harán liquidaciones de acuerdo con el Código, pero que la Compañía debe asumir la responsabilidad que le corresponde por el pasivo laboral, y cuando haga entrega de los bienes al Gobierno, y no siga operando, debería entregarle también al Gobierno el monto de todas las prestaciones de los trabajadores, a fin de que el Gobierno pueda hacerle frente a los derechos de estos últimos, porque hasta el día en que la Empresa opere, ella tendrá la obligación económica por los derechos laborales acumulados hasta esa fecha.

El Ministro González expuso que la situación debe ser considerada con mucho cuidado, pues ya ha ocurrido en otras empresas, cuando el Gobierno las ha adquirido, como sucedió últimamente con Cítricos de Chiriquí, que los dueños entregaron al Gobierno las sumas correspondientes a los derechos de los trabajadores, y éstos reclamaron esos derechos.

El señor Geslthorpe manifestó que en cuanto al punto sexto, se consigna que la Empresa quedará sin los contratos actuales, sometida a las leyes aplicables, y que en tal situación ellos no veían claramente cuáles serían todas sus obligaciones en materia fiscal, y mientras ello no se aclarara, no era posible tener una opinión definitiva sobre el punto, pero que la Empresa quiere seguir operando con las mismas cargas tributarias que ahora tiene, ya que así saben qué es lo que tienen que pagar y pueden hacer todos los cálculos financieros de operaciones.

Sobre el punto séptimo, agregó el señor Gelsthorpe, se requiere que la Compañía opere las fincas en condiciones óptimas de funcionamiento y con toda eficiencia, lo que puede traer diferencias en cuanto a lo que sería un mantenimiento eficiente de las propiedades. En este punto también se habla de que la Compañía seguirá como empleadora y parece innecesario, puesto que si ella continúa operando lo hace como patrono. El punto octavo se refiere a la entrega de los bienes a más tardar el 31 de Diciembre de 1977, o antes, con noventa días de aviso, lo que hace necesario aclarar el sentido del Acuerdo de Diciembre, y debe tenerse en cuenta nuestra idea de que el plazo de entrega debe ser corto, por lo que ya se ha expuesto. El punto noveno trata de las condiciones de pago, y el Ministro González se ha referido a los diez años de

plazo con un interés convencional, más un primer pago al contado, de aproximadamente un 10 %, pero habría que ver, por ejemplo, si este último pago llega a cubrir las obligaciones laborales de la Compañía hasta la fecha, lo que parece improbable, pero tendríamos que ver a cuánto asciende exactamente esa deuda. El punto número diez se refiere a la depreciación y a bienes nuevos que se compran mientras la Compañía esté operando las fincas, lo que obligaría a hacer un ajuste al momento del traspaso.

Acto seguido el Ministro Manfredo le observó al señor Geslthorpe que según el punto número diez el precio exacto y total, tomando en cuenta depreciaciones y adquisiciones, queda establecido por razón de los ajustes del caso al momento de la entrega de bienes.

El señor Geslthorpe expresa que en cuanto al punto número once, no se advierte la necesidad de incluirlo, pues la situación de los Bananeros Independientes ya se ha definido hace poco.

El Ministro González pregunta al señor Geslthorpe ¿cuál es la objeción concreta al punto once?

El señor Geslthorpe respondió que recientemente se había celebrado una nueva contratación con los Bananeros Independientes, y que el punto número once podría reabrir discusiones que ya se habían cerrado con los nuevos contratos.

El Ministro González explica que el objetivo de la cláusula es el de mantener el régimen especial ya aceptado en diciembre último con respecto a los Bananeros Independientes.

El señor Geslthorpe continúa refiriéndose al proyecto de contrato de compraventa y expresa que el punto número doce ya se ha discutido en parte, sobre las obligaciones laborales, y que sería muy conveniente precisar su cuantía.

El Ministro González manifestó que la cláusula doce viene a aclarar la situación, pues la Compañía sigue como empleadora durante cierto tiempo, y cuando cese en esta condición, deberá cubrir todas sus obligaciones para con los trabajadores.

El Dr. Ricord solicitó la palabra al Ministro González para indicar que en el pasivo laboral debe tenerse en cuenta el plan de retiro privado que existe actualmente para con ciertos grupos de trabajadores de la Compañía.

El Lcdo. Aizpurúa hace uso de la palabra y advierte que la Cláusula doce tiene dos aspectos: el de las obligaciones legales conforme al Código de Trabajo, y el plan de retiro, que es voluntario, y en el cual no interviene directamente la Compañía, pues cualquier miembro del plan o trabajador puede retirar sus fondos en el momento en que lo desee.

El Dr. Ricord expresa que el plan de retiro, aunque voluntario, forma parte de las relaciones de trabajo con algunos empleados, porque no se puede ser miembro del plan sin ser trabajador de la Compañía, y que tratándose de un vínculo por razón del servicio, también debería tomarse en cuenta para darle una solución adecuada, puesto que tan pronto el Gobierno pasara a ser propietario o a ocupar los activos, cualquier miembro del plan podría reclamar, y debería aclararse en qué forma se liquidaría esa situación.

El señor Saval intervino para decir que el plan es voluntario y no lo lleva la misma Compañía.

El Ministro González manifestó que se podría hacer la aclaración relativa al plan de retiro, sin que el Gobierno interfiriera en el mismo y que la Compañía se comprometiera a pagar sus compromisos, cualquiera fuesen éstos.

El señor Saval agregó que el empleado puede optar por dejar el plan, porque deja el trabajo o porque adquiere el derecho de retiro, si ha estado tributando durante 10 años, y tenga la edad opcional de 62-65 años de edad, y también puede asimismo solicitar su fondo cuando se retire de la Empresa. La relación es directamente entre la persona y el plan voluntario.

El Ministro González preguntó ¿quién manejará el plan una vez que la Compañía desaparezca del panorama?

El Lcdo. Aizpurúa explicó que hay una Compañía especial para el plan; la plata está depositada directamente con esta Compañía; la Chiriquí Land hace los pagos y la Compañía del plan se encarga del resto; la Chiriquí Land se desliga del plan, porque el plan lo maneja una Compañía del First National Bank de Boston. La Chiriquí Land paga una cantidad y el empleado paga la otra parte.

El Ministro González solicita que se proporcione un ejemplar del plan, a fin de conocer con precisión ese aspecto y determinar la solución más adecuada.

El Lcdo. Aizpurúa dijo que entiende que el problema central es que las cláusulas del proyecto tratan de obligar a la Compañía a entregar al Estado las cantidades de dinero por prestaciones y que la jubilación del plan de retiro no debe incluirse, porque ese dinero no lo está manejando la Chiriquí Land y ésta, legalmente, no puede tomar determinaciones sobre el plan.

El señor Saval manifiesta que hay un buen número de empleados incluidos en este fondo. Si se toma alguna determinación sobre el mismo, y con los problemas existentes, podría crearse una situación algo difícil, porque existe la inquietud entre los empleados de

que el Gobierno los sustituya, en su gran mayoría son panameños y pensarán que el Estado no confía en los panameños que trabajan actualmente en la Compañía.

El Ministro González observa que ya el aspecto mencionado mereció alguna advertencia de su parte en esta misma sesión y que lógicamente le conviene al Gobierno mantener a los mismos empleados, pero desde el momento en que no conviene un empleado debido a su poca eficiencia, para esa unidad habrá que designar otro empleado que lo sustituya.

El señor Gelsthorpe intervino para continuar refiriéndose a las cláusulas del proyecto de contrato de compraventa, indicando que sería conveniente precisar más el alcance de la última parte del punto décimotercero, y que en cuanto al punto décimocuarto, resulta demasiado amplio, por lo que debería reducirse el número de personas que el Gobierno puede enviar a la Compañía, aunque esta situación ya fue convenida en diciembre, pero que debería haber algunas excepciones; que el punto número décimoquinto le parece muy drástico para la Compañía, pues el Gobierno pide una participación en las políticas de negocios de la Empresa, pero no adquiere ninguna responsabilidad, y que finalmente en el punto décimonoeno se mencionan los bienes consistentes en materiales y suministros, para excluirlos ahora mismo de la compraventa, e inventariarlos después, al momento de la entrega de activos, sin decir cómo se pagarán esos bienes.

El Ministro González explica que necesariamente para esos bienes deberá hacerse un ajuste en cuanto al precio, pero como de antemano no se conoce la cantidad que exista de esos bienes, habrá que esperar el momento de la entrega física.

El señor Gelsthorpe expuso que también tenía observaciones sobre el proyecto de bases para el contrato de operación temporal, pero que se adelantaba a considerar el aspecto del contrato de mercadeo, ya que era importante determinar la situación correspondiente, por ser interés de la Compañía continuar con el mercadeo del banano por un mínimo de cinco años después de la fecha de entrega de bienes.

El Ministro González manifestó que el pago del precio puede hacerse en diez años, o en menos tiempo, por ejemplo, cinco años, de ser posible acortar esos pagos, y que el mercadeo puede estar relacionado con los plazos de pago.

El señor Gelsthorpe expresa que él está pensando en cinco años, desde el momento en que se entregan los bienes, no importa cuándo se haga; lo que les interesa es que se les den cinco años de mercadeo del banano cualquiera sea el momento en que se termine de pagar.

El Ministro González explica que parecería razonable que si el precio se paga en diez años, el contrato de mercadeo podría ser por un tiempo igual, pero que si se paga antes, el término debería ser menor.

El Ministro Manfredo expresó que se veía claramente que el contrato de mercadeo podía depender de las condiciones de la venta, y que por ello parecía preferible referirse al mercadeo cuando se conocieran los otros aspectos importantes de la compraventa, pues en tal forma se podría hablar más libremente y con toda exactitud sobre las condiciones del vínculo de comercialización entre las partes. Comprendemos perfectamente las aspiraciones de la Compañía sobre ese particular; estamos dispuestos a convenir en fórmulas mutuamente satisfactorias, pero como la compraventa, la operación temporal y el mercadeo se relacionan estrechamente, tomamos nota de lo que expone la Compañía sobre este punto de la comercialización.

El señor Gelsthorpe dijo que estaban seguros en cuanto a que sería necesario obtener la aprobación de la Junta de la Directiva de la Empresa, para cualquier arreglo a que se llegara, así como los representantes del Gobierno necesitaban la aprobación del Consejo Nacional de Legislación; que esperaba que en la venta de bienes no fuera gravada la Empresa con el impuesto de traspaso sobre propiedad.

El Lcdo. Aizpurúa observó que generalmente cuando se vende al Estado, no opera este impuesto de transferencia.

El Ministro González manifestó que consideraba adecuado puntualizar que se habían alcanzado algunos puntos de acuerdo, de manera que puede pensarse en la redacción de un proyecto unitario, con indicación de aquellos aspectos en que no había consenso, para que los representantes de la Empresa pudieran consultar a la Junta Directiva. En cuanto al contrato de operación temporal, también quisiéramos reunirnos el sábado para conocer sus puntos de vistas. Si ahora no podemos ponernos de acuerdo en cuanto a este último proyecto para la operación temporal, podríamos tener listo un proyecto de contrato completo, en un término máximo de 30 días. Si no hay inconveniente, les solicitamos que de aquí al sábado tengan ideas más precisas sobre lo que ustedes estimen razonable para el contrato de mercadeo o si prefieren elaborar unas bases escritas sobre el mismo. Ahora mismo, los contratos que tiene la Empresa le conceden derechos indefinidos, algunos de los cuales son ya innecesarios, puesto que fueron otorgados en previsión de que se iniciarían las obras requeridas para sembrar bananos, construir el ferrocarril, organizar sistemas de irrigación, drenaje, etc., cosas que ya están hechas desde hace mucho años. Todo indica que

la situación jurídica de la legislación actual ha variado bastante, y cito como ejemplo el caso del uso de aguas, en el cual según los contratos, la Empresa no tiene restricciones, no obstante que las leyes actuales reglamentan ese uso y limitan o restringen las facultades de las personas o empresas que hacen uso de aguas públicas o de aprovechamiento general. Por lo tanto, resulta indispensable que la situación jurídica de la Empresa se adecúe a las leyes vigentes, pues los contratos de 1927 y algunos otros posteriores, tienen muchas cláusulas que hoy se oponen a la ley, otras son ineficaces y algunas innecesarias.

El señor Skelly expresa que todos esos aspectos deben considerarse muy detenidamente pues ha visto que en otros países han obligado a la Empresa a pagar el agua que toman de los ríos, y luego hacen fincas cerca de las plantaciones de la Compañía, dejando a ésta sin agua.

El Ministro Manfredo manifestó que las últimas observaciones del señor Gelsthorpe, así como la que acaba de hacer el señor Skelly, ya se refieren a las bases para el contrato de operación temporal, y que en materia de aguas, el Estado tiene ahora la política de racionalizar su uso, con fundamento en leyes que se han dictado en los últimos años. Ustedes comprenden que han venido haciendo uso del agua de los ríos en las regiones bananeras, desde hace muchos años, sin control alguno por parte del Estado y ya es tiempo de que la legislación panameña no sólo se aplique a la mayor parte de las personas que son destinatarios de tal legislación, sino que se apliquen a todas las personas que llevan a cabo actividades ahora controladas legalmente. Es el caso de la Chiriquí Land Co., cuyo uso de aguas ha sido hasta el presente una excepción injustificada con respecto a las leyes que se aplican a las demás personas, incluso a los propios panameños, quienes tienen que someterse a dicha legislación. No se trata del propósito de crear dificultades a nadie, sino que todo Estado pone en vigencia nuevas leyes, para reglamentar mejor y controlar debidamente diversas actividades, sin que puedan considerarse legítimos regímenes de excepción o de privilegios, a causa de contratos que son anticuados y contrarios, en no pocos aspectos, al ordenamiento jurídico nacional.

El señor Geslthorpe dice que la situación fiscal de la Empresa no queda muy clara en la base número nueve, pues resulta muy genérico expresar que la Compañía queda sujeta a las leyes fiscales, pero que sí es evidente que se quiere cambiar la tasa de impuesto sobre la renta, que según los contratos actuales es de un 30%, y según el Código Fiscal entiende que es un porcentaje más alto.

El Dr. Ricord hace uso de la palabra para explicar que las bases contemplan la situación de operaciones de la Compañía una

vez que se haya firmado el contrato de compraventa y los bienes o activos pasen a propiedad del Estado. Por ello, en el proyecto de contrato de compraventa se declaran sin efecto todos los contratos ahora existentes, y se hace necesario que en el contrato de operación temporal se defina la posición tributaria de la Compañía.

El Ministro González contesta al señor Gelsthorpe que según el texto de la base número nueve, el impuesto sobre la renta tomará en cuenta el precio FOB del banano, y que bien podría el Gobierno fijar ese precio como sucede en el Ecuador.

El señor Gelsthorpe explica que en el primer semestre del año corriente se experimentó una mejoría en el mercado del banano, y que según los cálculos existe la posibilidad bastante real de que la Empresa declare una renta de cuatro millones de dólares para el año de 1975, por lo cual debería pagar en concepto de impuesto sobre la renta la suma de un millón doscientos mil dólares, o sea el 30%. Además, no podemos olvidar que también pagamos el impuesto de exportación.

El Ministro González observa que el cobro del impuesto de exportación al nivel actual también influye en las ganancias de la Empresa, porque si tuvieran que pagar un balboa por caja, disminuirían las ganancias.

El Ministro Manfredo interviene para manifestar que los cálculos del Gobierno, cuando se fijó el gravamen de exportación en un Balboa por caja, no eran arbitrarios, pues si bien las empresas tendrían que aumentar el precio de venta en los mercados, todo indicaba que el público consumidor estaba dispuesto a pagar un precio mayor por el banano. Ahora las empresas han subido los precios de venta, y obtienen ganancias, en tal forma que con las ganancias que en los últimos meses están obteniendo, bien pudieran pagar no sólo un impuesto de un Balboas por caja exportada, sino hasta un Balboa cincuenta, sin reducir demasiado sus ganancias, puesto que el consumidor ya estaba comprando el banano a precios más altos, aumentados por las empresas.

El Ministro González manifiesta que una vez adquiridos los bienes por el Gobierno, se produce el efecto de que las operaciones temporales de la Compañía hasta cuando el Gobierno recibiera la entrega de los activos, quedan en una situación nueva, en forma de operación normal en Panamá, conforme a las leyes vigentes, como cualquier otra persona jurídica, ya que los privilegios del enclave bananero no tienen hoy justificación. Así, el impuesto sobre la renta que la Empresa pagaría, será el del Código Fiscal, a base del precio FOB del banano.

El señor Skelly toma la palabra, para expresar que el Gobierno de los Estados Unidos obliga a la Empresa a dividir sus ganancias, con la subsidiaria del país productor; es una cosa que existe y el Gobierno americano impone estas condiciones.

El Dr. Ricord pregunta si se trata de una disposición legal o de otra norma, y el señor Skelly contesta que tienen una orden oficial para esa distribución, por lo cual el Dr. Ricord indica que si sería posible obtener el texto de esa norma, a lo cual el señor Skelly afirma que pueden suministrar una copia, lo que hace en el acto.

El Lcdo. Aizpurúa dice que en las bases no sólo se obliga a la Empresa al mantenimiento de los muelles, sino que también se le obliga a la reposición de los mismos.

El Dr. Ricord expresa que si se revisan los contratos actuales se verá que la Empresa está obligada a reponer los muelles, si por alguna circunstancia se destruyen o inutilizan.

El Lcdo. Aizpurúa explica que ello se debe a que son contratos de uso de los muelles por 30 años, pero no debería ser lo mismo cuando el contrato es por un tiempo muy corto.

El Ministro Manfredo interviene para explicar que la idea es la de que la Empresa queda obligada al mantenimiento y a la conservación de los muelles, y que es lo menos que se le puede exigir, cuando queda en uso de bienes que son del Estado.

El Lcdo. Aizpurúa dice que deseaba anotar que en materia de relaciones laborales se expresa en la base número 10, que los suministros gratuitos a los trabajadores, como vivienda, agua, etc., se harán "bajo la supervigilancia del Ministerio de Vivienda, de Trabajo y de Salud Pública", lo cual no se dice en los contratos actuales. Pero si la idea es la de que la Compañía va a operar como cualquier empresa del país, entonces esta cláusula no debería existir, porque serían obligaciones que no se les hacen a otras empresas. Obligaciones de este tipo no deberían incluirse en el contrato, y es obvio que la Compañía espera que no le impongan obligaciones adicionales.

El Ministro González aclaró que no se trataba de establecer condiciones gravosas para la Compañía, más allá de las leyes vigentes, sino que ésta cumpliera con dichas leyes. Ni siquiera es necesario expresar en el contrato que los Ministerios harán cumplir la Ley en la zona Bananera, porque las propias leyes lo dicen y se aplican a lo largo y ancho de la República. De manera que no hay la menor objeción en suprimir las frases relativas a tales controles legales, pero esa exclusión en nada elimina el control gubernamental conforme a la Ley. El mismo Gobierno, una vez que ocupe las

propiedades de la Empresa, considera necesario que las máximas autoridades en cada materia tomen medidas y disposiciones favorables a las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias, como son las de concentración de la población en verdaderas poblaciones, en vez de tener campamentos de trabajo; servicios más eficientes, que los que actualmente existen, etc. Aunque es indudable que el Gobierno le hará frente a problemas, como sería el del transporte de los trabajadores a los sitios de trabajo, a fincas distintas, pero tales problemas deben ser resueltos en beneficio del hombre, en vez de subordinar al hombre a las ganancias del negocio.

El señor Gelsthorpe manifiesta que tiene una observación en cuanto al manejo del personal, por parte de la Compañía, cuando ella no sea dueña, y es que si el Gobierno tiene demasiada ingerencia, entonces la Empresa no podrá decidir quién puede ser promovido o ascendido, a menos que consulte al Gobierno, y ello no parece una situación normal en cuanto a las facultades que debe tener quien maneja el negocio.

El Ministro González explica que el sentido de la última parte de la base número diez, sobre la aprobación que debe dar la Nación a las designaciones de gerentes, sub-gerentes, etc., es el de que si el Gobierno, como propietario, considera que no le conviene una determinada persona en posiciones importantes, pueda objetarla; no es que el Gobierno va a nombrar, sino que la Empresa lo hace, y el Gobierno se reserva el derecho de objeción, o sea aprobar o improbar el nombramiento ya hecho por la Compañía. Esta necesitará la aprobación del Estado, para designar esa clase de empleados principales.

El Lcdo. Aizpurúa manifiesta que existen dos matices: primero la facultad de nombrar gerente y subgerentes, en lo cual la Empresa no va a ceder; y en materia de migración, desde luego que aceptaría lo que dispongan las leyes respectivas.

El Ministro González reitera que el punto se refiere a los técnicos o jefes principales extranjeros, y no se trata de la idea de a quien ascienden o no, sino evitar que se siga tratando en forma discriminatoria al personal, porque ello sería hasta contrario a la Constitución. El caso es que pueden traer personal extranjero, siempre y cuando lo apruebe la Nación, y siempre ha sido así, por el aspecto de exigencias legales de inmigración.

El señor Gelsthorpe hace presente que la última base, o sea la número trece, como él la entiende, se refiere a las relaciones entre la Empresa y el Estado, que serán conducidas a través de las Oficinas que tengan facultad para atender tales problemas.

El Ministro González expresa que habiéndose revisado, aunque fuera rápidamente, el texto de las bases para la operación temporal,

el sábado se podría hacer una revisión adicional de los textos y llegar a posiciones más concretas. Sería conveniente que los abogados de la Empresa trabajaran con los abogados del Gobierno, y obtengan fórmulas para la redacción de los contratos, según los acuerdos que se hayan alcanzado. Finalmente, es oportuno aclarar, dijo el Ministro González, para los representantes de la Empresa, que ayer un diario de la tarde publicó una información equivocada, por error, posiblemente, de los reporteros. Se publicó que habíamos cerrado trato con la Compañía, lo cual no es así, puesto que aún estamos negociando. Tengo deberes insoslayables que atender el día de mañana, jueves, y también el viernes, según ustedes están enterados, pero les haré saber la hora y el lugar en que el sábado reanudaremos las sesiones.

En esta forma se dio fin a la reunión, siendo las nueve y cuarenta y cinco minutos de la noche.

**TERCERA REUNION EFECTUADA  
EN LA  
ISLA DE COIBA  
(19 de julio de 1975)**

**POR LA NACION:**

Lcdo. Gerardo González

Ministro de Desarrollo Agropecuario y  
Representante Negociador de la  
Nación.

Lcdo. Fernando Manfredo, Jr.

Ministro de Comercio e Industrias.

Lcdo. Julieta F. de Lorenzo

Vice-Ministro de Comercio e Industrias.

Lcdo. Herman J. Rodríguez, Jr.

Director de la Oficina Nacional de  
Banano.

Lcdo. José Luis Sosa

Asesor

Dr. Humberto Ricord

Asesor

Lcdo. Juan Alvarado Chavanz

Sub-Director de Auditoría de la  
Contraloría General.

**POR LA UNITED BRANDS CO.:**

Ed Gelsthorpe

Executive Vice-President

George Skelly

Chief Lawyer

Walter St. George

Accountant

Robert Walker

V. B. Representative

Después de trasladarse las delegaciones al Club Pacífico de la Bahía de Coiba, a las 11:35 a.m. se dio inicio a la reunión.

El Ministro Gerardo González V. hizo uso de la palabra para explicar que en su concepto habían surgido dos puntos de mayor importancia en las negociaciones sostenidas, en torno a la ejecución y a la interpretación del Acuerdo del 19 de diciembre de 1974. Para el Gobierno, ese Acuerdo obligaba a llevar a cabo un contrato de compraventa, a fin de recibir los activos a más tardar el 31 de diciembre de 1977, o antes, con 90 días de aviso previo; y para la Compañía el contrato de la compraventa debería celebrarse no de inmediato, sino en diciembre de 1977, o con 90 días de aviso. Agregó que para hacer el intento de conciliar ambas posiciones y tener en cuenta la preocupación de la Empresa sobre el valor de los bienes, proponía lo siguiente: se redactaría el contrato de compraventa, al presente, con todas las formalidades legales, excepto que no se inscribiría en el Registro Público sino en fecha cuyo plazo máximo es el día 31 de diciembre de 1977, o 90 días antes con aviso; a la vez, la empresa continuará operando todo el negocio bananero con todos los activos, en las nuevas condiciones del contrato de operación temporal, o sea cambiando las bases contractuales de su actividad, pero manteniendo las mismas condiciones actuales en materia de impuestos. Qué opina el señor Gelsthorpe?

A continuación el señor Gelsthorpe dijo que si había comprendido exactamente, ahora se redactaría el contrato de compraventa para inscribirlo después, un contrato completo, y hasta diciembre de 1977 o con 90 días de aviso el Gobierno podía ejecutar ese contrato y tomar las propiedades. Mientras tanto, la Compañía opera las plantaciones como ahora, en la misma situación de impuestos. Mi respuesta es afirmativa.

El Ministro González manifestó que era necesario ponerse de acuerdo en las fechas o plazos en que debían tenerse listos los contratos, y que para los efectos de anuncio público y otros detalles se puede comenzar a la mayor brevedad y tener desde ahora hasta el 21 de septiembre, un grupo de técnicos panameños y los técnicos que representen la empresa, de manera que ellos redacten toda la documentación necesaria. Como la Empresa se ha referido a la posibilidad de alternativas, se puede hacer un grupo del Gobierno, otro de la Empresa y conjuntamente con representantes de los Bancos acreedores de la Compañía, podrían hacer el estudio correspondiente a la constitución de una nueva Empresa que separaría el negocio del banano del resto de actividades de la United Brands Co., y en que participarían la Empresa, Panamá y otros países bananeros que tuvieran interés en participar, tal como ya en estos días lo manifestó el señor Geslthorpe.

El señor Gelsthorpe manifestó entender que al 21 de septiembre el contrato de compraventa estaría firmado. Me comprometo a

que ello sea así, pero en cuanto al segundo contrato, no me comprometo en cuanto a la fecha, sino en que se trabajaría en el mismo, pues me parece que es preferible no prometer sin estar seguro de que se puede cumplir, por lo que empeñaría nuestro esfuerzo en ese trabajo.

El Ministro González respondió que lo definitivo era que el 21 de septiembre se debía haber firmado el contrato de compraventa, pero que también le parecía necesario tener el otro contrato.

El señor Gelsthorpe aclaró que él deseaba manifestar que si al 21 de septiembre no se había adelantado en los otros contratos o en las otras alternativas, no se fuera a decir que ellos no habían cumplido.

El Ministro González dijo que como el contrato de compraventa no se inscribiría ahora, se podría explorar la otra alternativa. Si al 21 de septiembre ya disponemos del contrato de compraventa, creo que ello nos permitirá explorar seriamente y en firme con los Bancos las alternativas. En el contrato de compraventa tendrían que constar todos los detalles sobre el precio, condiciones de pago, y se necesita un grupo de abogados de ustedes y nosotros para que adelanten la redacción de los dos contratos.

El señor Gelsthorpe asintió, manifestando que le parecía correcto.

El Ministro González expresó que consideraba necesario señalar que dentro de ocho días la Empresa avisaría cuándo estarían en Panamá las personas que compondrían su grupo de trabajo.

El señor Gelsthorpe contestó que en ese término le avisaría por medio de carta. Y agregó que había redactado una declaración para la empresa, relativa a las negociaciones presentes y los acuerdos básicos, y que deseaba entregar esa declaración, como en efecto lo hizo.

Después de leído por el Ministro González el texto entregado, consideró que le parecía conveniente hacer alguna modificación, o sea la de suprimir la parte relativa a la posibilidad abierta de otras soluciones distintas a la compraventa, aunque como era una declaración unilateral del señor Gelsthorpe, sólo presentaba la idea de suprimir esta parte, como una indicación simplemente personal.

Ambas partes convinieron en que los abogados presentes recogieran en un Acuerdo los puntos en que acababan de coincidir, para firmarlo inmediatamente, por lo que se suspendió la reunión, invitando el Ministro Gerardo González a los presentes a almorzar.

A las 2:30 p.m., y luego que la delegación del Gobierno le hubiera entregado al señor Gelsthorpe el proyecto de acuerdo que debería firmarse, se reanudó al sesión.

El señor Gelsthorpe manifestó que parecía haber algunos mal entendidos, según como estaba redactado el proyecto. Por ejemplo, en la cláusula primera, se dice que nosotros estábamos básicamente de acuerdo con los proyectos presentados por el Gobierno el día 15 en Santiago, y en verdad hicimos una serie de objeciones a esos documentos, a más de que el proyecto de contrato de compraventa no fue discutido en todos sus detalles.

El Ministro González respondió que era cierto que el señor Gelsthorpe había expresado su desacuerdo con algunas partes del proyecto de contrato, pero que había otras partes con las que se mostró en conformidad, y que si no les parecía correcta la frase de que ellos estaban "básicamente de acuerdo", era posible eliminar esa frase, e incluir ahora la forma de determinar el precio.

Por su parte, el Ministro Manfredo, quien también había intervenido en el cruce de opiniones que tuvo lugar al iniciarse la discusión sobre el texto de la declaración del señor Gelsthorpe, manifestó que él había leído el resumen sobre la reunión de Santiago y había estado presente en la reunión de la Siesta y había entendido que los representantes de la Empresa estaban de acuerdo en los aspectos fundamentales.

Lo que habían objetado en substancia era la fecha en que se traspasaba la propiedad de los activos y que, en tal sentido la posición del Gobierno era la de referirse al Acuerdo del 19 de diciembre de 1974. Lo más que se podía aceptar era la fórmula de diferir la inscripción de la escritura de compraventa. Los demás puntos objetados eran de pequeña significación, algunos de ellos exclusivamente materia de redacción. Manifestó que apoyaba la sugerencia del Ministro González, en el sentido de que incluyera ahora la precisión relativa al precio de los activos. Ese precio es, agregó el Ministro Manfredo, el valor de libros en Panamá de los activos fijos, menos la depreciación acumulada, a lo que debía agregarse el valor de inventarios de materiales y suministros a la fecha efectiva de la entrega de bienes. Como en Santiago se había hablado del valor de los frutos pendientes o en crecimiento habían que tomarlo en consideración aunque advertía que aún no estaba convencido de que ese valor no estaba incluido en el valor de las plantaciones. De todos modos si se incluía tenía que hacerse referencia al ajuste de dichos costos por impuestos, o sea la parte cargada a gastos de operaciones. El Ministro Manfredo agregó que si se iban a hacer precisiones debían incluirse la referente a las formas de pago, tal como aparecen en el Proyecto de Contrato de compraventa.

El señor Geslthorpe expresó que, en su opinión, también debía indicarse que el título de propiedad pasaría al Gobierno en la misma fecha que se hiciera la entrega de los bienes.

El Ministro González manifestó que él entendía como algo claro que en el contrato de compraventa se iba a determinar expresamente que la inscripción o registro de la Escritura o contrato de compraventa se haría cuando el Gobierno recibiera los activos, pero que tal punto se incluiría en el contrato de compraventa, y al cual estaba relacionado estrechamente el contrato de operación temporal.

El señor Gelsthorpe expuso que en el proyecto de acuerdo suministrado ahora por el Ministro González también se hacía referencia a las bases del contrato de operación temporal, y que ellos habían objetado igualmente una serie de puntos de esas bases, sobre todo en cuanto al impuesto sobre la renta y la posibilidad de que se pudieran cobrar a la Compañía otros impuestos.

El Ministro González le observó al señor Gelsthorpe que la Empresa había objetado desde el martes el contrato de operación, en cuanto introducía cambios en la estructura tributaria de la Compañía, pero que ahora se había tratado de eliminar tales cambios, si ellos estaban anuentes a firmar el contrato de compraventa a la mayor brevedad. Aquí en el proyecto que hemos presentado para su firma inmediata se expresa que en el contrato de operaciones se mantendría la actual estructura tributaria de la Compañía, y no veo por qué continúan las objeciones. En vista de esta situación, agregó el Ministro González, dadas las objeciones de última hora, quiero decirles que nuestra finalidad era la de alcanzar acuerdos concretos y satisfactorios, pero como las objeciones siguen, y las creo debidas a la posición de los abogados de la Empresa, entonces es preferible que no firmemos ningún acuerdo y que se levante un acta de esta reunión, para que allí conste lo sucedido, y esperamos que la próxima semana, o dentro de ocho días, el señor Gelsthorpe nos informe cuándo vendrá el grupo de la Empresa para adelantar la redacción del contrato de compraventa y la del contrato de operación temporal y que ello sea cuanto antes.

El Ministro Manfredo se refirió a la situación de los contratos que amparan las operaciones de la Empresa en Panamá manifestando que los mismos son en gran medida, causa de los problemas que ha venido enfrentando la Empresa ya que desde hace tiempo están obsoletos y anacrónicos. Agregó el Ministro Manfredo que muchas de sus cláusulas son leoninas, de corte colonialista de tiempo que ya se han superado y connotados abogados los han calificado de ilegales e inconstitucionales. Esa afirmación es la principal razón del contrato temporal que los substituiría; es imposible mantener un régimen lesivo a los intereses y la propia dignidad del país.

El Ministro González agregó que el Gobierno había tenido que hacer esfuerzos para posponer una serie de acciones legales que

varios abogados tienen listas para pedir la ilegalidad de los contratos. La única razón por la cual el Gobierno ha venido dilatando esos recursos legales ha sido para mantener las negociaciones bananeras dentro de la mayor normalidad posible, pero que ya no se podrá seguir haciendo si la Empresa demorara los arreglos definitivos para el traspaso de los bienes en Panamá, tal como fue convenido en Contadora el 3 de septiembre de 1974 y luego en Panamá el 19 de diciembre de 1974.

En esta forma se dio por concluída la reunión, siendo las cinco y cuarto de la tarde.

**TELEGRAMA REMITIDO AL  
SECRETARIO GENERAL DE LA O.E.A.,  
ALEJANDRO ORFILA**

(4 de agosto de 1975)

PANAMA 4 DE AGOSTO DE 1975  
EMBAJADA DE PANAMA EN WASHINGTON DC  
TELEX 248 451

FAVOR HACER DEL CONOCIMIENTO DEL DOCTOR ALEJANDRO ORFILA SECRETARIO GENERAL OEA. CONTENIDO ESTE DOCUMENTO TAN PRONTO LO RECIBAN. INFORMEN ADEMAS DR. ORFILA REPRESENTANTES UNITED ESTAN SOLICITANDO POSPONER HASTA SEPT 9 REANUDACION NEGOCIACIONES PERO NOSOTROS NECESITAMOS HABER LLEGADO PERFECCIONAMIENTO TRASPASO A MAS TARDAR 21 DE SEPTIEMBRE.

POSICION DEL GOBIERNO PANAMEÑO FRENTE A LA POSIBILIDAD DE UNA NUEVA RELACION CON LA UNITED BRANDS CO. QUE LE PERMITA A LA EMPRESA CONTINUAR VINCULADA A LA ACTIVIDAD BANANERA QUE SE GENERA EN EL PAIS.

1. ES CONDICION SINE-QUA-NON QUE AL 21 DE SEPTIEMBRE DE 1975 LA EMPRESA HAYA PERFECCIONADO LOS INSTRUMENTOS LEGALES MEDIANTE LOS CUALES LA UNITED BRANDS CO. VENDA A LA NACION TODOS LOS BIENES MUEBLES, INMUEBLES Y MEJORAS EN LOS MISMOS,

SISTEMAS DE ACUEDUCTO E IRRIGACION Y DRENAJE, MAQUINARIAS Y EQUIPOS, QUE ELLE HA VENIDO UTILIZANDO Y UTILIZA PARA LA PREPARACION DE TERRENOS, SIEMBRA, CULTIVO, TRANSPORTE, EMBARQUE Y PROCESAMIENTO DE BANANOS EN LAS PROVINCIAS DE CHIRIQUI Y BOCAS DEL TORO, INCLUYENDO LAS PLANTACIONES RESPECTIVAS, BIENES QUE SE ENCUENTRAN DENTRO DEL TERRITORIO DE LA REPUBLICA DE PANAMA, EN LOS TERMINOS Y CONDICIONES QUE SE HA PROPUESTO EN EL PROYECTO DE CONTRATO QUE SE LE ENTREGO A LOS REPRESENTANTES DE LA UNITED BRANDS EL 15 DE JULIO DE 1975.

LA EMPRESA DEBERA CELEBRAR, SIMULTANEAMENTE A LA COMPRAVENTA, UN CONTRATO DE OPERACION TEMPORAL, CUYAS BASES LE HAN SIDO TAMBIEN ENTREGADAS A SUS REPRESENTANTES, YA QUE SE HA CONVENIDO ENTRE LAS PARTES DIFERIR POR CIERTO TIEMPO LA ENTREGA MATERIAL DE LOS ACTIVOS AL GOBIERNO PANAMEÑO. SOBRE LA COMPRAVENTA EXISTE UN COMPROMISO ESCRITO Y SE CONVINO A MEDIADOS DE JULIO QUE A MAS TARDAR EL 21 DE SEPTIEMBRE SE FORMALIZARA EL CONTRATO RESPECTIVO.

2. INDEPENDIEMENTE DE LA COMPRAVENTA Y DEL CONTRATO DE OPERACION TEMPORAL, EL GOBIERNO PANAMEÑO CONSTITUIRA UNA NUEVA COMPAÑIA QUE SERA LA PROPIETARIA DE TODOS LOS ACTIVOS BANANEROS QUE LE HAYA COMPRADO A LA SUBSIDIARIA DE LA UNITED BRANDS EN PANAMA, LA CHIRIQUI LAND COMPANY.

3. LA UNITED BRANDS TRANSFERIRA A LA NUEVA COMPAÑIA CONSTITUIDA POR EL GOBIERNO PANAMEÑO LOS BARCOS Y/O CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO DE BARCOS: ACUERDOS EN LOS PUERTOS TERMINALES Y OTROS ACTIVOS ESENCIALES RAZONABLEMENTE CALCULADOS, PARA QUE LA NUEVA COMPAÑIA DEL GOBIERNO TENGA CAPACIDAD DE EXPORTAR DESDE LA REPUBLICA DE PANAMA A LOS PUERTOS DE LA COSTA ESTE, COSTA DEL GOLFO Y/O COSTA OESTE DE LOS ESTADOS UNIDOS, A HAMBURGO, BREMEN Y OTROS PUERTOS DEL NORTE DE EUROPA: A ITALIA Y CANADA APROXIMADAMENTE CUARENTA (40) MILLONES DE CAJAS DE BANANO AL AÑO, EN CONDICIONES DE EFICIENCIA Y COSTOS QUE, POR LO MENOS, SEAN IGUALES A LAS QUE TIENEN ACTUALMENTE LA UNITED BRANDS O SUS SUBSIDIARIAS. ADEMAS, LA

UNITED BRANDS ADIESTRARA PERSONAL PANAMEÑO Y PROPORCIONARA TEMPORALMENTE A LA NUEVA COMPAÑIA EL PERSONAL GERENCIAL Y DE VENTAS, DE MANERA TAL QUE PERMITA A LA NUEVA COMPAÑIA CONDUCIR LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE Y MERCADEO DEL BANANO PRODUCIDO EN LA REPUBLICA DE PANAMA. ANTES O SIMULTANEAMENTE A LA VENTA DE ESTOS ACTIVOS A LA NUEVA COMPAÑIA, LA UNITED BRANDS TOMARA TODAS LAS ACCIONES O ENTRARA EN LOS ARREGLOS QUE SEAN NECESARIOS PARA PERMITIR A LA NUEVA COMPAÑIA VENDER SUS BANANOS EN LAS TRES AREAS GEOGRAFICAS MAYORES DE LOS ESTADOS UNIDOS, EN EL CANADA, EN EL NORTE DE EUROPA E ITALIA, EN LA FORMA COMO LA GERENCIA DE LA NUEVA COMPAÑIA DETERMINE QUE SERVIRA LOS MEJORES INTERESES DEL NEGOCIO A LA LUZ DE TODOS LOS FACTORES RELEVANTES.

4. LA UNITED BRANDS VENDERA A LA NUEVA COMPAÑIA LOS ACTIVOS MENCIONADOS EN EL PUNTO 3, SEGUN EL VALOR QUE FIJEN LAS PARTES DE COMUN ACUERDO, EL CUAL NO PODRA EXCEDER DEL VALOR RESIDUAL EN LOS LIBROS DE CONTABILIDAD DE LA EMPRESA. COMO PAGO, LA UNITED BRANDS RECIBIRA HASTA EL TREINTA POR CIENTO (30) DE LAS ACCIONES DE LA NUEVA COMPAÑIA. SI EXISTE ALGUN SALDO A FAVOR DE LA UNITED BRANDS RESULTANTE DEL VALOR DEL TREINTA POR CIENTO (30) DE LAS ACCIONES Y EL VALOR DE LOS ACTIVOS VENDIDOS, LA NUEVA COMPAÑIA PAGARA EL SALDO EN UN PERIODO DE DIEZ AÑOS.

5. EL GOBIERNO PANAMEÑO PAGARA A LA UNITED BRANDS EL VALOR DE LOS ACTIVOS COMPRADOS A LA CHIRIQUI LAND COMPANY, E INCORPORADOS EN LA NUEVA COMPAÑIA, CON UN PORCENTAJE DE LAS UTILIDADES NETAS QUE LE CORRESPONDAN DE LAS UTILIDADES ANUALES DE LA NUEVA COMPAÑIA, EN LUGAR DE LO PACTADO ORIGINALMENTE EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

6. EL PACTO SOCIAL DE LA NUEVA COMPAÑIA SERA MODIFICADO CON ANTERIORIDAD O SIMULTANEAMENTE A LA ENTREGA DEL TREINTA POR CIENTO (30) DE SUS ACCIONES A LA UNITED BRANDS, PARA CONSIDERAR, ENTRE OTROS PUNTOS, LOS SIGUIENTES:

A) DESIGNACION DE DIRECTORES: EL GOBIERNO PANAMEÑO DESIGNARA SIETE (7) DIRECTORES Y LA

UNITED BRANDS, TRES (3), QUE SERVIRAN POR EL TERMINO DE UN AÑO, PERO QUE PODRAN SER REELEGIDOS.

B) POLITICA DE DIVIDENDOS: DESPUES DE HACER LAS APORTACIONES NECESARIAS A LAS CUENTAS DE RESERVA QUE SE CONSIDERE PRUDENTE MANTENER, LA COMPAÑIA PAGARA ANUALMENTE DIVIDENDOS.

C) AUMENTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA: CUANDO ASI SE CONSIDERE CONVENIENTE PARA LOS INTERESES DE LA EMPRESA, SE AUMENTARA SU CAPITAL SOCIAL Y LOS ACCIONISTAS TENDRAN LA PRIMERA OPCION PARA MANTENER LA RELACION 70-30 POR CIENTO.

8) EN LOS MERCADOS EN QUE LA NUEVA COMPAÑIA VENDA SU PRODUCCION, LA UNITED BRANDS CO. SOLAMENTE MERCADEARA EL BANANO QUE PROVENGA DE SUS PLANTACIONES O DE PARTICULARES DE PAISES MIEMBROS DE UPEB. UNITED BRANDS EVITARA EN TODO MOMENTO UNA COMPETENCIA DESLEAL CON LA NUEVA COMPAÑIA.

9) LA NUEVA COMPAÑIA CONSIDERARA LA CONVENIENCIA, ASI COMO LOS TERMINOS Y CONDICIONES PARA LA ACEPTACION DE SOCIOS O ACCIONISTAS ADICIONALES AL GOBIERNO PANAMEÑO Y A LA UNITED BRANDS.

Atentamente,

Lic. FERNANDO MANFREDO Jr.

Ministro de Comercio e Industrias

**CARTA ENVIADA A  
ALEJANDRO ORFILA,  
SECRETARIO GENERAL DE LA O.E.A.,  
POR FERNANDO MANFREDO JR.**

(13 de agosto de 1975)

Panama, 13 de agosto de 1975  
D. M. No. 2274

Doctor  
Alejandro Orfila  
Secretario General  
ORGANIZACION DE ESTADOS AMERICANOS  
Washington, D. C. - E. U. A.

Distinguido señor Secretario General:

Debo reiterarle, al inicio de esta carta, nuestro criterio relativo al gran acierto logrado por usted al interesarse tan vigorosamente, como lo ha hecho, por un entendimiento que propicia la Secretaría General de la O. E. A. con respecto a una solución adecuada de los diferendos que existen entre la United Brands Co. y los Gobiernos de los países bananeros centroamericanos.

A tan diligente iniciativa de su parte se debió nuestro mensaje telegráfico, del 4 de agosto, que según usted nos manifestara personalmente serviría los fines de un diálogo con los más altos directivos de la United Brands Co. Como era dable esperar de su alto rango en el organismo máximo de los Estados Americanos, y de sus reconocidas ejecutorias anteriores, su respuesta inmediata y positiva, recibida el 8 de agosto, constituye una excelente apertura a las mejores soluciones del problema bananero. Sin embargo, como el

señor Wallace Booth le expresara algunas aprensiones con respecto a la nueva empresa conjunta para el mercadeo del banano, tuvimos a bien hacerle llegar algunas aclaraciones, por la vía telegráfica, y estimamos conveniente adicionarlas mediante la presente carta.

Desde el año pasado, hemos iniciado conversaciones con representantes de alto nivel de la United Brands, y ya en diciembre último alcanzamos un acuerdo escrito, cuya primera cláusula debo reproducir inmediatamente:

“La Compañía venderá al Gobierno los activos de la United Brands Company, Chiriquí Land Co., Compañía Procesadora de Frutas, S. A., Compañía Caronas, S. A., y la Compañía La Cruz, S. A., que se encuentran ubicados en la República de Panamá y están destinados a la producción, procesamiento, transporte terrestre, embarque de banano o cualquier otro producto agrícola y otras tierras o activos que no estén en uso en la actualidad.

Con el fin indicado en el párrafo anterior el Gobierno y la Compañía acuerdan celebrar el o los contratos de compra-venta que sean necesarios antes del 15 de abril de 1975. La entrega material y efectiva de los activos y bienes deberá tener efecto jurídico a más tardar el día 31 de diciembre de 1977 o cuando el Gobierno decida unilateralmente que tenga cumplimiento inmediato dicha entrega y así se lo notifique a la Compañía, mediante aviso previo dado con antelación de 90 días calendarios a la fecha en que el Gobierno desee entrar en posesión y ocupar los activos y bienes”.

Interesa, igualmente, a un conocimiento cabal del acuerdo que las partes suscribieron como válido, la reproducción de las dos cláusulas siguientes:

“SEGUNDA: A partir de la aprobación de este acuerdo, el Gobierno designará a su propio costo una comisión de técnicos, que conjuntamente con técnicos de la Compañía harán un inventario de los activos y bienes, determinando la existencia física y las condiciones en que se encuentren los mismos, su valor real, el tiempo que resta para el uso normal de aquellos bienes sujetos a depreciación, así como cualesquiera otros factores que incidan en el valor de los mencionados activos y bienes”.

“TERCERA: El precio de los bienes que se venderán será establecido por ambas partes, con anterioridad al quince (15) de abril de mil novecientos setenta y cinco (1975), teniendo en cuenta las observaciones de las comisiones a que se refiere el artículo anterior”.

“El precio de los bienes y la forma de pago se hará constar en el contrato o contratos”.

Circunstancias bien conocidas, que se suscitaron al hacerse pública la conducta de la United Brands Co., en Honduras, desde fines de marzo del presente año, aconsejaron al Gobierno panameño un compás de espera, a fin de concretar la compraventa en fecha posterior a la originalmente estipulada (15 de abril). Y en efecto, entre los días 15 y 19 de julio recién pasado, una delegación de la United Brands Co., a cuyo frente estaba el señor Edward Gelsthorpe, quien había firmado el Acuerdo de diciembre, y una delegación gubernamental, presidida por el Ministro de Desarrollo Agropecuario en ese entonces, y hoy Vice-Presidente de la República, Lcdo. Gerardo González V., reanudaron las negociaciones relativas a la compraventa. Fue necesario deslindar algunos aspectos de la transacción convenida, como la determinación exacta del precio, la forma de pago y otros ángulos de importancia, y debido a ello se acordó verbalmente que en fecha próxima las partes se reunirían nuevamente, para el fin previsto desde diciembre pasado, señalándose el 21 de septiembre como límite para que se firmara el contrato respectivo.

La indicación prometida por el señor Gelsthorpe, referente al día en que se reanudarían las negociaciones, después del 19 de julio, se ha concretado en un mensaje un tanto dilatorio por parte del mencionado ejecutivo de la United Brands, quien anunció que debido a las vacaciones escolares norteamericanas, varios miembros de su delegación estarían en uso de licencia, y que no era posible reanudar las conversaciones sino del nueve de septiembre en adelante.

Siempre hemos creído que el señor Booth, aunque de reciente vinculación a la empresa, está al corriente de todas estas negociaciones, y que por su alto cargo estas situaciones son de su total conocimiento.

De nuestra parte, debe saber usted, Dr. Orfila, que la United Brands Co., ha venido insistiendo en que desea mantener la comercialización del banano producido en Panamá, en las propiedades que se comprometió a venderle al Gobierno panameño, por virtud de un contrato que le asegure por un largo plazo la venta del producto en los mercados de consumo. No obstante, consta en varios documentos emanados del Gobierno y que le hemos hecho llegar a la empresa, la posición nuestra, relativa a la inaceptabilidad de semejante situación desventajosa, dentro de la cual, el Gobierno correría con los gastos y grandes riesgos de la actividad de producción del banano, en tanto que la United Brands se reservaría la fase

menos riesgosa y más productiva del negocio bananero, o sea su transporte y comercialización, lo que es a todas luces desigual, injusto e inequitativo.

De ahí que hubiéramos renovado, aprovechando la importante gestión de su parte, ideas previamente expuestas a la United Brands Co., desde el año pasado, y a las cuales no es ajena esta Compañía, porque en las últimas conversaciones con el señor Gelsthorpe, a mediados de julio, él se refirió a la alternativa de desligar las actividades bananeras del resto de la United Brands, organizar una compañía independiente y darle participación a los Gobiernos concernidos con la actividad comercial a que nos estamos refiriendo. Empero, el señor Gelsthorpe nos proponía últimamente sustituir el acuerdo de venta, específico y concreto, por la mencionada alternativa que presentaba sin mayor elaboración y bastante difusamente. Era natural que el Gobierno panameño respondiera con la insistencia en el cumplimiento del acuerdo de compraventa ya pactado, y que ofreciera considerar simultáneamente cualesquiera alternativa elaboradas que la empresa deseara presentar.

El problema general de la empresa bananeras con los Gobiernos de los países productores radica, principalmente, en la obsolescencia del tipo de relaciones jurídico-económicas todavía prevalentes, y que datan, en sustancia, de más de cincuenta años. Se impone, entonces, un nuevo esquema para tales relaciones, sobre todo cuando nuestros países están adoptando políticas generales de desarrollo económico y social, que colisionan con los viejos enclaves monopólicos extranjeros. Ya no es posible admitir que las transnacionales bananeras continúen abroqueladas tras una situación contractual de desmesurados privilegios; que su sistema de tributación dependa unilateralmente de precios de transferencia establecidos por la casa matriz y las subsidiarias, con adjudicaciones arbitrarias de gastos en sus operaciones internacionales; que la riqueza generada por el negocio bananero beneficie casi exclusivamente a las empresas, en detrimento de los intereses del país productor y de la mano de obra nacional; que subsistan inalterables las condiciones sociales de los enclaves bananeros.

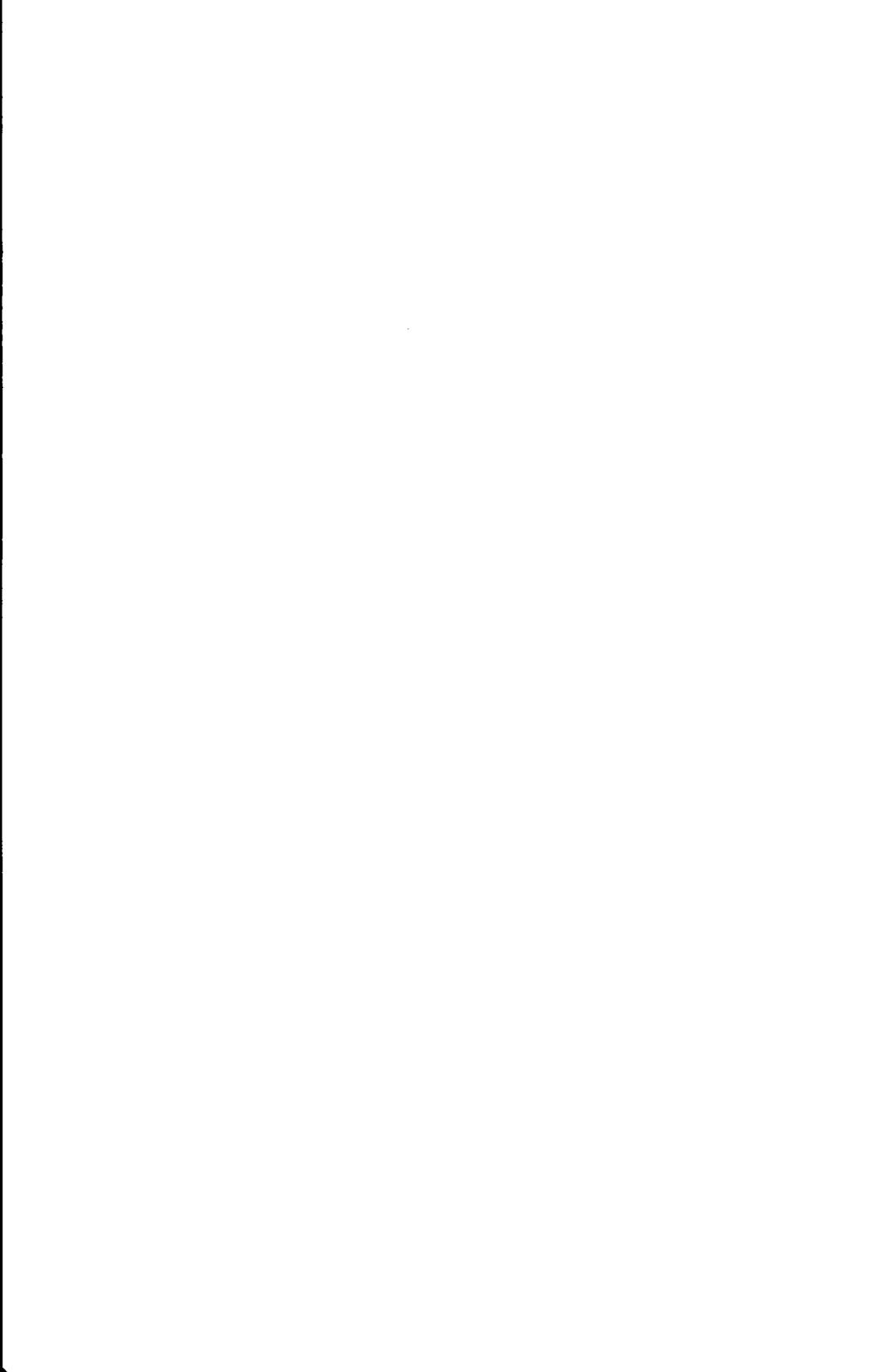
El interés del señor Secretario General ha coincidido, pues, felizmente, con una etapa de la situación en que estimamos oportuno formular, en sus líneas generales básicas, nuestro plan de una compañía a la que el Gobierno panameño aportara el setenta por ciento (70%), representado por los activos bananeros, y en que la United Brands aportara sus activos de comercialización, hasta un máximo del treinta por ciento (30%). No estimamos indispensable repetir aquí los otros aspectos de esta asociación, contemplados en nuestra comunicación telegráfica del 4 de agosto.

Sin pretender el hallazgo de fórmulas perfectas, sí nos parece que la asociación planteada es un plan muy justo para los países que disponen de los recursos naturales y de la mano de obra, hasta ahora subvalorados en la actividad bananera. Una consulta informal, aunque seria y responsable, hecha con altos funcionarios de varios Gobiernos centroamericanos, sobre el plan esbozado a usted, nos permitió recibir de ellos la expresión de un criterio favorable a la idea expuesta; y en estas condiciones podríamos pensar en que si obtenemos progresos con respecto a nuestro plan, el mismo sería la base de una estructuración multinacional del negocio bananero, con las enormes ventajas de su creciente racionalización, para beneficio equilibrado de quienes llevan su aporte al mismo, principalmente en favor de los países, como titulares soberanos de la tierra y de los miles de trabajadores que tradicionalmente sólo han percibido un magro salario.

Formulamos nuestro fervoroso deseo de que, por digno conducto del señor Secretario General de la O. E. A., nuestro plan merezca la debida consideración, de parte de la United Brands Co., y que en los próximos días hayamos alcanzado el contrato final de compraventa, así como un entendimiento básico en el plan cuyas directrices constan en nuestro documento del 4 de agosto.

Nos permitimos terminar expresando nuestro fundado optimismo en las gestiones iniciadas por usted, y haciéndole llegar el testimonio de nuestra distinguida consideración.

Atentamente,  
LIC. FERNANDO MANFREDO JR.,  
Ministro de Comercio e Industrias



**CARTA ENVIADA A  
GERARDO GONZALEZ V.,  
VICEPRESIDENTE DE LA REPUBLICA  
DE PANAMA, POR WALLACE W. BOOTH  
Y MAX M. FISHER,  
FUNCIONARIOS DE LA  
UNITED BRANDS CO.**

**(5 de septiembre de 1975)**

5 de septiembre de 1975

Su Excelencia

Licenciado Gerardo González V.

Vicepresidente de la República de Panamá

Ciudad de Panamá, República de Panamá

Señor Vicepresidente:

Tenemos el placer de comunicarle que las personas autorizadas para negociar en representación de la United Brands Company en asuntos relacionados con las propiedades bananeras en Panamá son los señores William H. Mathers, Vicepresidente Mayor y Consejero Legal General, y Edward Gelsthorpe o cualquiera de ellos. Los negociadores tendrán presente los consejeros que estimen necesario.

Como Usted se habrá enterado, el Sr. Gelsthorpe renunció como Vicepresidente Ejecutivo de la Compañía.

Aunque las personas antes indicadas están autorizadas para negociar, de acuerdo con nuestros entendimientos previos, cualquier arreglo a que pudieran llegar los negociadores estará sujeto a la aprobación de la Junta Directiva de la United Brands Company y en algunos casos será necesario obtener aprobación adicional de las instituciones financieras que le hayan facilitado préstamos a la United Brands Company.

De Usted con la más alta consideración,

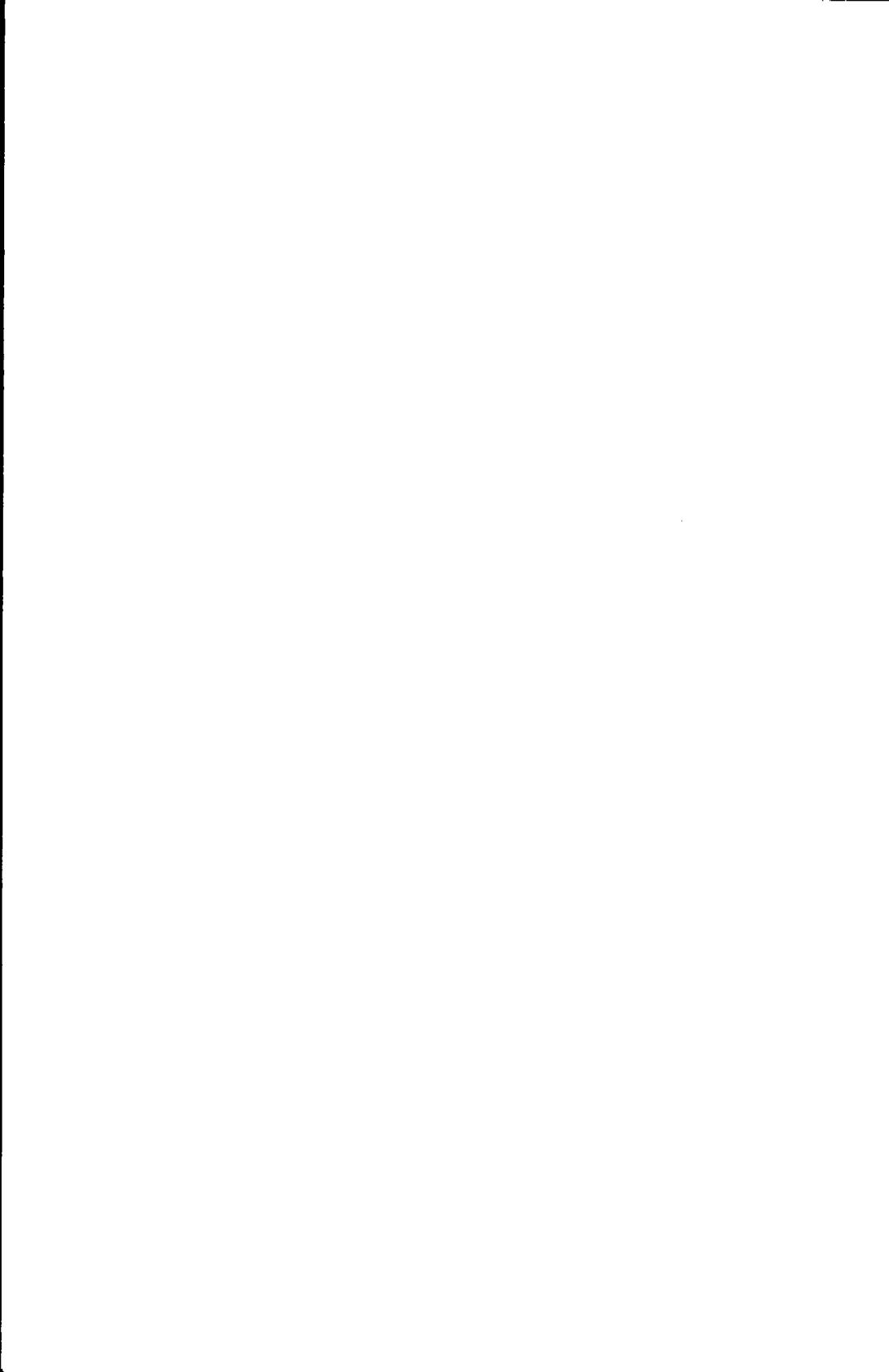
Muy atentamente,

Max M. Fisher

Presidente de la Junta Directiva

Wallace W. Booth

Presidente y Jefe Ejecutivo.



# PROYECTO DE ACUERDO PARA VENTA DE TIERRAS PRESENTADO POR LA UNITED BRANDS CO.

(17 de septiembre de 1975)

Acuerdo celebrado entre la UNITED BRANDS COMPANY en representación de la Chiriquí Land Company, Compañía Caronas, S. A., Compañía La Cruz, S. A. y Compañía Procesadora de Frutas (quien en adelante se denominará la COMPAÑIA) y la REPUBLICA DE PANAMA, quien en adelante se denominará la NACION.

**CLAUSULA PRIMERA:** La COMPAÑIA vende a la NACION y ésta le compra a la COMPAÑIA todas las tierras pertenecientes a la COMPAÑIA en las Provincias de Chiriquí y Bocas del Toro, consistente en terrenos cultivados y con mejoras, de aproximadamente 24,998 hectáreas y terrenos sin cultivar de aproximadamente 17,508 hectáreas. Los terrenos a venderse se identifican en el Anexo I adjunto a este contrato. Se excluye de la venta las plantaciones de banano, cosechas en crecimientos, derechos de vía, caminos, edificios, instalaciones recreativas, servidumbres, tiendas, almacenes, bodegas, plantas eléctricas y de comunicaciones, sistemas de drenaje e irrigación, pozos artesianos, acueductos, alcantarillados, plantas de hielo, ferrocarriles, materiales y suministros, inventarios y en general todo lo que se utilice en la industria bananera de las Compañías en la República de Panamá.

**CLAUSULA SEGUNDA:** El precio de venta de los terrenos es de B/.151,000 que es el equivalente del valor en libros de la COMPANIA en Panamá y se pagará en efectivo o en cheque certificado en el momento de la venta.

**CLAUSULA TERCERA:** Al hacerse la venta a que se refiere la Cláusula Primera, La NACION le dará en arrendamiento a la COMPANIA o a la Compañía subsidiaria que ésta designe aproximadamente 15,000 hectáreas de las tierras que se venden a la NACION y que la COMPANIA utiliza en la actualidad en la industria bananera en la República de Panamá. El contrato de arrendamiento a firmarse se adjunta a este contrato como Anexo II y comenzará a surtir efecto inmediatamente que se haya efectuado el traspaso de las tierras a que se refiere la Cláusula Primera. El canon será de B/.10.00 por hectárea tomada en arrendamiento y las tierras arrendadas se identifican en el contrato de arrendamiento. La venta de los bienes y la firma del contrato de arrendamiento tendrán lugar \_\_\_\_\_ el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

**CLAUSULA CUARTA:** Al vencimiento del arrendamiento en la forma indicada en el contrato de arrendamiento, la COMPANIA se compromete a vender y la NACION a comprar todos los activos que en ese tiempo pertenezcan a la COMPANIA y que se utilizan en la industria bananera en la República de Panamá y que se han excluido de la venta contenida en este contrato a un precio y bajo indicaciones que acordasen las partes o en caso de que las partes no se pongan de acuerdo, el precio lo determinarán dos peritos, uno por cada parte, y un perito nombrado por esos peritos para decidir cualquier diferencia entre ellos.

**CLAUSULA QUINTA:** Al momento de la venta, la COMPANIA y la NACION firmarán un contrato que se llamará Contrato de Operaciones y que contendrá los derechos y obligaciones que se aplicarán a la COMPANIA en el conducto de la industria bananera, el cual se adjunta a este contrato como Anexo III. Una vez firmado el contrato de operaciones y recibida la aprobación indicada en el mismo, quedarán resueltos los contratos que en la actualidad existen entre la NACION y la COMPANIA.

**CLAUSULA SEXTA:** La NACION declara que está en conocimiento de que gran parte de los bienes que ha acordado comprar están ocupados por terceros y, por lo tanto, declara que exonera a LAS COMPANIAS de la obligación de sanear la evicción y de cualquier responsabilidad que pueda deducirse de esta situación. Asimismo manifiesta la NACION que conoce a suficiencia estos bienes que se ha obligado a comprar, conocimiento que ha sido

adquirido en virtud de que en los últimos meses ha realizado inspecciones e inventarios sobre ellos y declara que exonera a LAS COMPAÑIAS de cualquier responsabilidad por defectos en los mismos o vicios rehidibitorios.

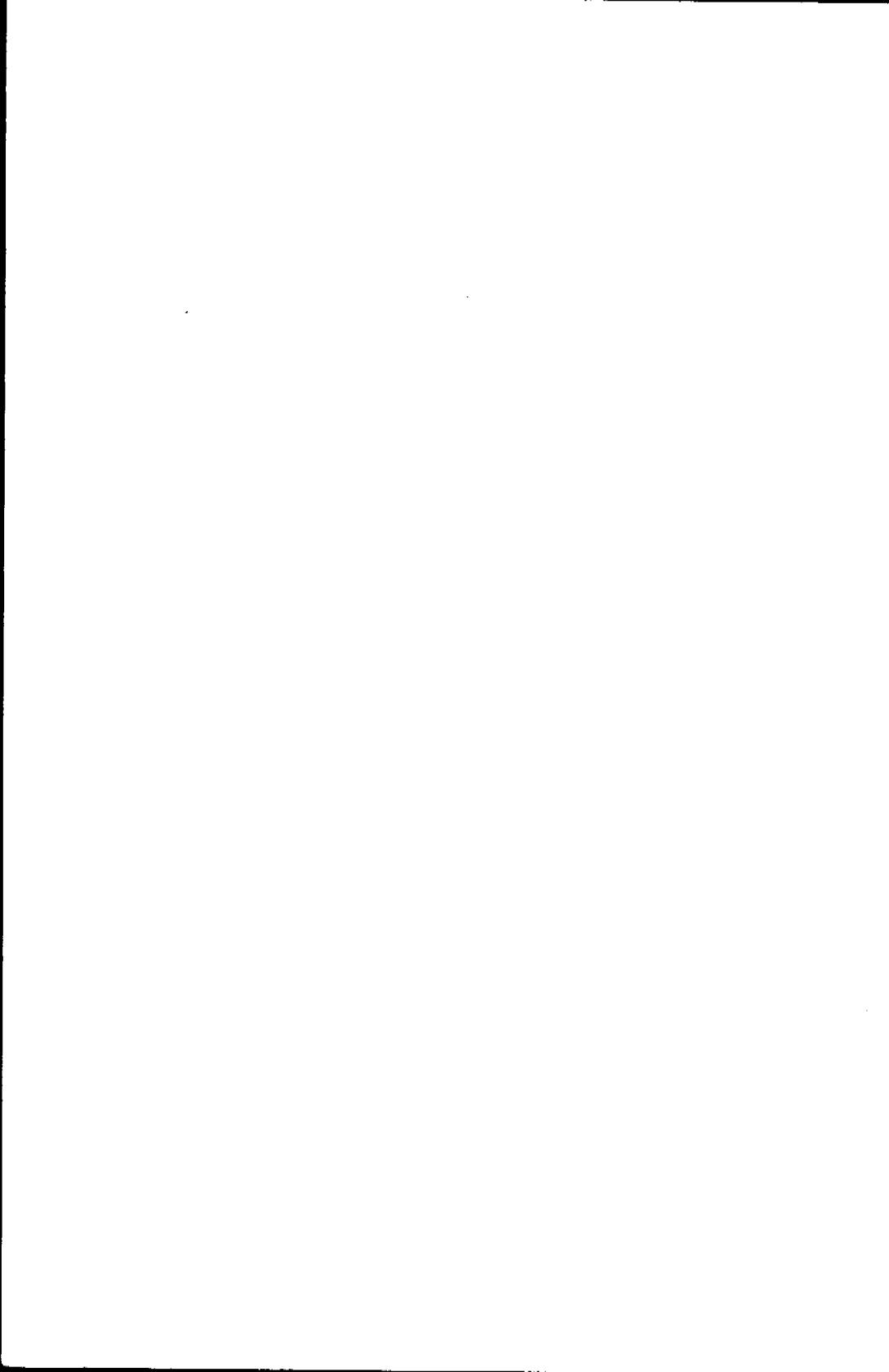
**CLAUSULA SEPTIMA:** La obligación de vender las tierras por parte de LAS COMPAÑIAS y de comprarlas por parte de LA NACION, es aceptada por dichas partes en forma global, quedando entendido que ninguna de las partes tiene la obligación de reajustar el precio ni asumir obligación alguna por razón de la diferencia entre su cabida real y lo que consta en el Registro Público.

**CLAUSULA OCTAVA:** El presente acuerdo y las actividades y operaciones que sean necesarias para dar cumplimiento y ejecutar el mismo estarán exentas de cualquier tributo, excepto aquellos que han sido impuestos de conformidad con los contratos entre la NACION y CLC, estipuladas en el Anexo adjunto. Este acuerdo continuará regiendo las relaciones entre las partes hasta el tiempo en que se efectúe la venta y la fecha legal y efectiva del traspaso de las propiedades.

**CLAUSULA NOVENA:** La NACION y LAS COMPAÑIAS declaran que ninguna de las partes tiene reclamación que hacer a la otra por falta de pago de tributos o la falta de cobranzas de los tributos no prescritos o cualquier otra suma que se deduzca de las operaciones de las propiedades de LAS COMPAÑIAS a ser vendidas y las cuales fueron empleadas en el negocio bananero o en cualquier otra actividad. Cada parte tomará las medidas necesarias para terminar con los procesos judiciales o administrativos de la República de Panamá. Además la NACION se compromete a no establecer reclamos de cualquier clase que sean por cualquier acción basado en los mismos hechos en que se basaron aquellos juicios que han sido terminados.

**CLAUSULA DECIMA:** Este contrato y los demás que se mencionan en el, requieren la aprobación previa del Consejo Nacional de Legislación mediante Ley de la República de Panamá y la Junta Directiva de la UNITED BRANDS COMPANY y cada una de las partes le notificará a la otra de dicha aprobación mediante copias certificadas y desde el recibo de la notificación, tendran efecto y validez dichos contratos.

**CLAUSULA DECIMA-PRIMERA:** Hasta que se efectue la venta a que se refiere la Cláusula Primera y hasta que comience a regir el contrato de operaciones contenidas en el Anexo la COMPAÑIA continuará operando sus propiedades bajo sus contratos en la NACION y en la misma manera y con la eficacia que lo ha venido efectuando exceptuando los casos de fuerza fortuitas que impiden dicho mantenimiento y operación.



**PROYECTO DE CONTRATO DE  
ARRENDAMIENTO DE TIERRAS  
PRESENTADO POR LA  
UNITED BRANDS CO.**

(17 de septiembre de 1975)

Celebrado entre la República de Panamá, quien en adelante se llamará LA NACION, y la UNITED BRANDS COMPANY, en representación de la Chiriquí Land Company, quien en adelante se llamará LA COMPAÑIA.

**CLAUSULA PRIMERA:** Por contrato celebrado entre LA NACION y la United Brands Company en representación de la Chiriquí Land Company en esta fecha, LA COMPAÑIA le vendió a la NACION todas las tierras pertenecientes a ellas en las Provincias de Chiriquí y Bocas del Toro, excluyéndose todas las mejoras. De esas tierras, LA NACION, por este medio, le da en arrendamiento a LA COMPAÑIA las tierras que se indican en el Anexo I que se adjunta a este contrato de arrendamiento y que consisten en aproximadamente de unas 15,751 hectáreas.

**CLAUSULA SEGUNDA:** LA COMPAÑIA toma las tierras en el estado en que se encuentran y las usará en sus operaciones que se relacionen directa o indirectamente con la industria bananera, considerándose relacionados con dicha industria, además de la producción, empaque, transporte y exportación de bananos, aquellas actividades accesorias que se utilizan para beneficio de la industria bananera y sus empleados y trabajadores, incluyendo pero no limitado a actividades agropecuarias, de ganadería y de lechería.

**CLAUSULA TERCERA:** LA NACION le faculta a LA COMPANIA para que mantenga, administre, utilice, las tierras arrendadas según LA COMPANIA crea conveniente y siempre que se relacione con actividades relacionadas directas o indirectamente con la industria bananera.

**CLAUSULA CUARTA:** Durante el tiempo en que LA COMPANIA tenga las tierras en arrendamiento, las utilizará en la misma forma y grado de eficiencia en que las ha venido utilizando exceptuándose los casos en que intervenga fuerza mayor o caso fortuito.

**CLAUSULA QUINTA:** Las tierras arrendadas las entregará LA COMPANIA a LA NACION al terminarse el contrato de arrendamiento, en el estado en que se encuentren en ese momento sin responsabilidad alguna por razón del uso que se les haya dado.

**CLAUSULA SEXTA:** El canon de arrendamiento será de B/.10.00 por hectárea por año que se pagará por anualidades vencidas, mediante cheque certificado en.

**CLAUSULA SEPTIMA:** Además de las tierras arrendadas a LA COMPANIA por LA NACION, ésta le cede a LA COMPANIA los derechos de servidumbre que LA COMPANIA estime necesarios sobre las otras tierras vendidas y no arrendadas a LA COMPANIA en que se encuentran obras relacionadas con sistemas de oleoductos, irrigación, drenaje, acueductos, alcantarillados, ferrocarriles, caminos, comunicaciones, teléfonos, telégrafos, etc. LA COMPANIA podrá mantener los sistemas actuales y en caso de que LA COMPANIA estime que fueren necesarios para la industria bananera y sus accesorios podrá construir y mantener sistemas nuevos. LA NACION le facilitará a LA COMPANIA la entrada y paso por las tierras no arrendadas que se relacionen con las antes dichas y hará lo necesario para que terceros no dañen o de otra manera perjudiquen el mantenimiento y funcionamiento de dichas obras. Se considera que en el canon de arrendamiento establecido en la cláusula cuarta, queda incluido el pago por las servidumbres y derechos que en esta cláusula se le conceden a LA COMPANIA.

**CLAUSULA OCTAVA:** El contrato de arrendamiento estará en vigencia hasta que una de las partes le notifique por escrito a la otra con cinco (5) años de anticipación su terminación. A la terminación de este contrato de arrendamiento LA NACION le comprará a LA COMPANIA y ésta le venderá todos los activos que le pertenecen a LA COMPANIA en las Provincias de Chiriquí y Bocas del Toro y que han quedado excluidos de la venta de tierras hechas por LA COMPANIA a LA NACION, al precio que acuerden las partes, en caso de que las partes no se pongan de acuerdo en el

precio, éste será determinado por dos peritos independientes designados uno por cada parte y otro perito nombrado por estos dos para que resuelva las diferencias que pudiesen surgir en el peritaje.

**CLAUSULA NOVENA:** LA COMPANIA podrá devolver a LA NACION la tierra que estime que no necesite en cuyo caso quedará relevada de pagar el canon sobre las tierras devueltas comenzando con el canon a pagarse por el año siguiente a la devolución.

**CLAUSULA DECIMA:** En vista de que LA NACION tiene especial interés en la continuidad de la industria bananera, garantiza a LA COMPANIA el uso pacífico de las tierras arrendadas y se compromete a protegerla contra acciones de terceras personas que impidan o dificulten el normal desenvolvimiento de las actividades bananeras.



# PROYECTO DE CONTRATO DE OPERACIONES PRESENTADO POR LA UNITED BRANDS CO.

(17 de septiembre de 1975)

Entre actuando en nombre y representación de la República de Panamá, en virtud de facultades concedidas a tal efecto que en adelante se llamará LA NACION, por una parte y por la otra, actuando en nombre y representación de United Brands Company, Chiriquí Land Company, Compañía Caronas, S. A., y La Cruz, S. A., quien en adelante se llamará LA COMPANIA, han acordado celebrar el presente contrato de operaciones por cuyas normas se regirán en el futuro las relaciones entre LA COMPANIA y la República de Panamá.

**CLAUSULA PRIMERA:** Este contrato estará en vigencia a partir de la fecha en que sea aprobado por la Junta Directiva de United Brands Company, por una parte y por el Consejo Nacional de Legislación de la República de Panamá por la otra. A partir de la fecha en que entre en vigencia el presente contrato, quedarán resueltos los contratos anteriores suscritos entre la Chiriquí Land Company y LA NACION (podrían enumerarse los contratos).

**CLAUSULA SEGUNDA:** LA COMPANIA administrará sus propiedades en la misma forma eficiente en que lo ha venido haciendo hasta el momento.

**CLAUSULA TERCERA:** Con el otorgamiento del presente contrato ambas partes dan por terminado y definitivamente concluidos cualquier reclamo o diferencia que pudiese existir con respecto a la ejecución y cumplimiento de los contratos que hasta el

momento existieron entre LA NACION y LA COMPAÑIA o en relación al pago o falta de cobranza de cualquier tipo de tributo o cualquier otra suma que se deduzca de las operaciones de LA COMPAÑIA. Cada parte tomará las medidas necesarias para terminar los procesos existentes ante cualquier cuerpo judicial o administrativo de la República de Panamá. Además, las partes se comprometen a no iniciar, establecer o continuar reclamaciones o procesos de cualquier clase que sean, basados en los mismos hechos en que se basaron aquellos procesos que se dan por concluidos.

**CLAUSULA CUARTA:** En vista de que LA NACION tiene especial interés en la continuidad de la industria bananera, garantiza a LA COMPAÑIA el uso pacífico de los bienes y tierras que necesiten para realizar sus operaciones y se compromete a protegerla contra acciones de terceras personas que impidan el normal desenvolvimiento de las actividades bananeras.

**CLAUSULA QUINTA:** A partir del año calendario siguiente a la fecha en que entre en vigencia el presente contrato LA COMPAÑIA pagará el impuesto de la renta de acuerdo a las normas del Código Fiscal vigente en 1975. La determinación de la renta gravable de la Chiriquí Land Company se seguirá calculando como se ha venido haciendo hasta la fecha.

**CLAUSULA SEXTA:** LA COMPAÑIA podrá importar libre de cualquier tributo únicamente los siguientes artículos:

a) Rieles, material rodante, durmientes, herramientas, combustibles y demás artículos destinados a la construcción, explotación y mantenimiento de ferrocarriles, tranvías, ramales, andaribeles, desvíos y obras anexas;

b) Materiales, maquinarias, aparatos de carga y descarga, combustible, equipo, faros, boyas y demás accesorios destinados a la construcción, explotación y mantenimiento de muelles y obras portuarias y sus anexos, así como remolcadores y lanchones;

c) Materiales, maquinarias, combustibles y demás útiles destinados a la construcción, explotación y mantenimiento de plantas eléctricas y sistemas de comunicación, tales como teléfonos, telégrafos y teletipos;

d) Materiales, maquinarias, tuberías, bombas, combustibles y demás equipo y utensilios, destinados a la construcción, mantenimiento y explotación de obras de drenaje e irrigación y para inundación en casos de rehabilitación de terrenos y protección contra las avenidas de los ríos, así como sistemas de distribución para cañerías y cloacas;

e) Fungicidas, herbicidas y toda otra preparación para combatir enfermedades agrícolas y pecuarias, incluyendo las materias primas y maquinarias para fabricar sulfato de cobre y cal y otros ingredientes esenciales para fungicidas e insecticidas, así como las tuberías, tanques, bombas, combustibles y demás maquinarias y equipo destinados a la preparación y aplicación de dichos materiales y lavado de fruta;

f) Materia prima o material manufacturado para envolturas de papel, plástico o de cualquier otra índole que se use para la protección y transporte de los productos de LA COMPAÑIA destinados a la exportación;

g) Combustible necesario para el abastecimiento de los vapores y embarcaciones de LA COMPAÑIA o consignados a ella, los cuales podrán ser libremente reexportados y material necesario para el almacenamiento de ese combustible.

h) Abonos y cualquier tipo de fertilizante que se utiliza en las actividades de la empresa; y

i) En general, cualquier insumo que se utilice en el proceso de producción, empaque, transportación y exportación de los productos.

**CLAUSULA SEPTIMA:** En caso de nuevas siembras o resiembras ya sea en las mismas tierras que está utilizando LA COMPAÑIA en la actualidad o en otras tierras, LA NACION garantiza a la COMPAÑIA la exoneración de los impuestos relacionados directa o indirectamente con los embarques de banano, por un período de 5 años, sobre la fruta embarcada procedente de las áreas que han sido sembradas o resembradas.

**CLAUSULA OCTAVA:** Como único tributo relacionado directa o indirectamente con los embarques de banano hacia el exterior, LA COMPAÑIA continuará pagando durante la vigencia de este contrato de operaciones y con exclusión de cualquier otro tributo, la cantidad de B/.0.35 por caja de 40-42 libras netas de conformidad con lo previamente establecido, quedando entendido entre las partes que este sistema entró en vigencia el 21 de octubre de 1974.

**CLAUSULA NOVENA:** LA COMPAÑIA pagará a LA NACION una tasa anual de B/.70,000.00 por el uso y la prioridad en la utilización de los muelles de Almirante y Puerto Armuelles. Queda entendido entre las partes que esta tasa cubre todos los tributos conque pudiera ser gravada LA COMPAÑIA y, por lo tanto, no se gravará a ésta por la utilización directa o indirecta de dichos muelles, por razón de fruta u otra carga que transite por ellos o por cualquiera otra causa. Esta obligación se hará efectiva a partir del año calendario siguiente a aquél en que entre en vigencia el presente contrato.

**CLAUSULA DECIMA:** LA COMPANIA podrá continuar exportando libremente los productos, que produzca o pudiere adquirir sin necesidad de licencias o permisos.

**CLAUSULA UNDECIMA:** LA COMPANIA pagará anualmente a cada uno de los municipios de Barú y Changuinola la cantidad de B/.50,000.00 en concepto de tributos municipales. Queda entendido que cualquier otro tributo municipal conque se pretenda gravar a la COMPANIA, ya sea por los mencionados municipios o por otros, correrá por cuenta de LA NACION.

**CLAUSULA DECIMOSEGUNDA:** LA COMPANIA no tendrá que traer al país más divisas extranjeras que las que necesite para el funcionamiento de sus empresas y mantenimiento y mejoras en el país. Asimismo LA COMPANIA podrá sacar del país, libremente y sin gravámenes, todas las divisas extranjeras que posea, producto de sus negocios o de la venta de sus bienes.

**CLAUSULA DECIMOTERCERA:** LA COMPANIA podrá seguir operando las instalaciones de comunicaciones y energía eléctrica que ha construido y que necesitare en las Divisiones de Bocas del Toro y Armuelles, haciéndose asequible a LA NACION y el público dentro de lo posible y al costo más un porcentaje razonable, el exceso de producción de energía eléctrica no utilizada por ella. LA COMPANIA podrá seguir operando sus propias plantas y se reembolsará por servicios prestados a terceros.

**CLAUSULA DECIMOCUARTA:** LA COMPANIA seguirá operando y manteniendo las líneas de ferrocarril de las Divisiones de Armuelles y Almirante en la misma forma en que lo ha hecho hasta el momento. El mantenimiento de la línea principal entre Progreso y Puerto Armuelles seguirá haciéndose, es decir, por cuenta de LA COMPANIA como hasta el presente pero en caso de nuevas inversiones de capital, éstas serán por cuenta de LA COMPANIA como hasta el presente pero en caso de nuevas inversiones de capital, éstas serán por cuenta de LA NACION. Por los derechos de operar, transportar sus productos y cargar y usar prioritariamente los ferrocarriles, LA COMPANIA pagará a LA NACION durante la vigencia de este contrato única y exclusivamente la cantidad fija de B/.450,000.00 anuales en lugar de los tributos que directa o indirectamente rigieren durante la vigencia del presente contrato. En caso de alguna catástrofe como inundaciones, vendabales, etc., la tarifa fijada se reducirá en la misma proporción que la pérdida de producción si tal pérdida excediera el 25% del volumen potencial anual de cualquiera de sus divisiones o de ambas combinadas. La tarifa a que se refiere esta cláusula comenzará a pagarse a partir del año de 1976. LA COMPANIA continuará transportando gratuitamente a los oficios civiles y militares de LA NACION.

**CLAUSULA DECIMOQUINTA:** En vista de que ambas partes reconocen la necesidad de mantener la industria bananera y demás actividades accesorias, en las mejores condiciones posibles se faculta a LA COMPANIA para utilizar libre y gratuitamente las aguas y los ríos de las regiones donde opera. Esta autorización se entiende concedida, para diques, represas, desvíos, muros, terraplenes, canales de riego y de desagües, perforación para pozos artesianos y en general para todas las obras que sean necesarias a las actividades que realiza LA COMPANIA e incluye la utilización de las tierras contiguas a los ríos.

**CLAUSULA DECIMOSEXTA:** El exceso de agua que no utilice LA COMPANIA en sus operaciones podrá hacerlo asequible a terceros, pero cualesquiera instalación o costos adicionales que sean necesarios correrán por cuenta de los usuarios.

**CLAUSULA DECIMOSEPTIMA:** Queda entendido que LA COMPANIA no responde por ninguna obligación en caso de fuerza mayor o caso fortuito.

**CLAUSULA DECIMOCTAVA:** Salvo lo que específicamente se contempla en este contrato, LA NACION y sus dependencias ofrecerán a LA COMPANIA un trato igual en sus diversas actividades al que den a los demás agricultores del país y se obliga a no dictar leyes o medidas administrativas que afecten exclusiva o preferentemente a LA COMPANIA por razón de sus operaciones, del monto de su capital, volumen de sus negocios o utilidades, número de sus empleados o trabajadores o cualquiera de sus actividades.

**CLAUSULA DECIMONOVENA:** LA COMPANIA quedará relevada de los pagos que en la actualidad realiza relacionados con el costo y operaciones de escuelas de la áreas en que ella opera.

**CLAUSULA VIGESIMA:** LA COMPANIA podrá nombrar libremente sus apoderados, gerentes, subgerentes, superintendentes, técnicos y expertos sin tomar en cuenta su nacionalidad y cuando fueren extranjeros podrá traerlos al país a trabajar cumpliendo con las formalidades del procedimiento que establecen las leyes de inmigración panameñas acerca de la entrada de extranjeros en general y sin necesidad de requerir permiso de trabajo al efecto, entendiéndose que el mismo se concede en el presente contrato.

**CLAUSULA VIGESIMAPRIMERA:** Este contrato estará en vigencia hasta la terminación del contrato de arrendamiento que han celebrado las partes en esta fecha, pero se entiende que la cláusula XII del presente contrato de operaciones surtiendo efectos hasta que LA COMPANIA haya liquidado completamente sus actividades en la República de Panamá.



**CARTA ENVIADA A  
ENRIQUE LOPEZ-BALBOA,  
FUNCIONARIO DE LA  
UNITED BRANDS CO.,  
POR FERNANDO MANFREDO JR.**

(19 de septiembre de 1975)

Panamá, 19 de septiembre de 1975  
D. M. No. 2653

Señor  
E. López-Balboa  
United Brands Company  
Ciudad

Señor López-Balboa:

He recibido copia de su carta fechada el 17 de septiembre, y dirigida a la Licenciada Julieta F. de Lorenzo, quien siguiendo instrucciones de mi parte había hecho llegar a los señores Mathers y Skelly el día 16 de septiembre, el documento relativo a la operación temporal de la Chiriquí Land Company en Panamá.

Debo puntualizar directamente dos circunstancias relativas a su carta de 17 de septiembre, a saber:

1. La siguiente afirmación: "Creemos conveniente aclarar que en esas sesiones de julio, nuestros representantes manifestaron que la compañía no podría operar bajo tales condiciones generales como las presentadas en el proyecto del contrato de operación temporal".

2. El hecho de que en la reunión del 11 de septiembre ustedes presentaron cuatro bosquejos de documentos, a los que agregaron el 15 de septiembre una propuesta sobre mercadeo de puré de

banano, y ahora con su carta de 17 de septiembre hacen presentación de cuatro anteproyectos que parecen desarrollar los bosquejos ya mencionados.

La delegación del Gobierno panameño encargada de las negociaciones con la United Brands Company, bajo la dirección del Señor Vicepresidente de la República, Lcdo. Gerardo González V., tiene muy nítidos los acuerdos alcanzados en las reuniones del mes de julio, a las que usted, en verdad, no asistió. La delegación gubernamental presentó un proyecto de contrato de compraventa y un documento de bases para la redacción de un contrato de operación temporal. La principal objeción del señor Edward Gelsthorpe, Vice-Presidente Ejecutivo de la United Brands Company encargado de las negociaciones, al documento de bases, estuvo referida a la situación fiscal de la compañía, y en el curso de las sesiones se convino en que dicha situación no se alteraría, a fin de que la empresa continuara pagando las mismas cargas tributarias. Al respecto, ambas partes manifestaron su acuerdo en que se dejara por fuera del contrato de operación temporal lo concerniente al impuesto de exportación del banano; para que se reglamentara la situación actual por medio de ley; y en cuanto al impuesto sobre la renta, la delegación gubernamental insistió en que debían adoptarse los mecanismos adecuados para que el rubro de ingresos en la declaración de rentas de la compañía no continuara señalando simples "precios de transferencia", sino las cantidades reales de ingresos por la venta del banano en el extranjero, permitiéndose las deducciones por gastos causados en Panamá para la generación de la renta bruta correspondiente. Nuestra delegación convino en que, únicamente con tal modificación en cuanto a la metodología y mecanismos de determinación de la renta gravable, toda la situación fiscal de la empresa seguiría sin alteraciones, tal como ésta lo proponía.

Al final de las reuniones del mes de julio ambas partes convinieron en señalar el 21 de septiembre como fecha límite para que estuvieran firmados el contrato de compraventa y el de operación temporal, con las modificaciones que fueron ampliamente debatidas en dichas sesiones y que nosotros hemos incorporado al documento remitido el 16 de septiembre, con la carta de la Licenciada de Lorenzo.

Sin embargo, ya en la reunión de 11 de septiembre advertimos que la empresa introducía un cambio esencial en la persona del jefe de su delegación, puesto que el señor Gelsthorpe manifestó que no seguiría ligado a la United Brands, y que en su lugar actuaría Mathers, a quien tuvimos la satisfacción de conocer el día anterior, 10 de septiembre. Y sobre todo, la presentación por parte de la empresa, de los "esbozos" de compraventa y arriendo, acuerdo de

mercadeo y contrato de operación temporal, concretaban un evidente propósito de apartarse tanto de los acuerdos verbales y escritos alcanzados hasta ese momento, como de los lineamientos fundamentales que desde septiembre de 1974 han llevado las negociaciones. No puede ser ahora, en septiembre de 1975, cuando la empresa disponga de "esbozos" y de nuevas propuestas distintas a lo convenido por escrito en diciembre de 1974. Y puedo expresarle que, independientemente del contenido de tales "esbozos" y documentos de desarrollo, la pretensión que de los mismos emana exige que deba enfatizar brevemente los orígenes y líneas precisas de una negociación que está llegando a sus etapas finales, dado que la intención obvia de los últimos documentos de la empresa resulta por completo inaceptable.

En efecto, luego de la suspensión ilegal de exportaciones decretada por la Chiriquí Land Company en julio y agosto de 1974, se llevaron a cabo conversaciones en Isla Contadora, precisamente con el extinto señor Black, y la reanudación convenida de exportaciones estuvo condicionada al punto fundamental de que la empresa no podía seguir operando bajo el signo de privilegio económico y jurídico creado por sus contratos, llegándose a un entendimiento de ponerse de acuerdo en lo relativo a la compra de los activos de la compañía, por parte del Gobierno panameño. La continuación de conversaciones en los meses finales del año pasado, condujo al Acuerdo suscrito el 19 de diciembre, en el cual se concretó la obligación específica de la empresa de vender esos activos al Gobierno panameño, señalándose el 15 de abril de 1975 como fecha límite para la firma del contrato correspondiente. Todos estamos enterados de que los sucesos de Honduras, a fines de marzo, inclinaron al Gobierno panameño a esperar que se esclareciera tal situación, y por ello aguardamos hasta julio para reanudar negociaciones. Con semejantes antecedentes, insisto en que verbales y escritos, pero todos indubitables, claros y manifiestos, carece de la más elemental lógica y de todo momento oportuno, la presentación que hizo la empresa el 11 de septiembre, de planteamientos radicalmente diversos a la compraventa convenida por escrito.

Es cierto que el señor Edward Gelsthorpe, en el mes de julio, se refirió a la posibilidad de alternativas diferentes a la compraventa, pero el Lcdo. Gerardo González V., que el día inicial de esas conversaciones fue designado Vice-Presidente de la República, expuso claramente que cualesquiera alternativas o soluciones distintas podrían considerarse con posterioridad a la firma del contrato de compraventa, máxime cuando éste, según lo escrito el 19 de diciembre de 1974, tendría el grado de flexibilidad de producir la entrega de los activos con noventa (90) días de aviso, o en fecha

que no pasaría del 31 de diciembre de 1977. No ha desistido el Gobierno, por tanto, del compromiso que consta en el Acuerdo de 19 de diciembre de 1974.

De otro lado, conviene destacar que el Gobierno panameño ha tenido una actitud sumamente conciliatoria con la United Brands Co., a fin de propiciar un acuerdo general sin trastornos y sin dificultades para las partes. Ha aceptado recibir sólo una parte del gravamen legal de exportación convenida. Ha mantenido sin precipitadas el cobro de alcances en el impuestos sobre la renta, así como el cobro ya iniciado por el impuesto de utilidades, acciones legales de cobro que suman aproximadamente a unos quince millones de balboas. Ha dejado que continúe en vigencia el plazo de gracia de dos meses, para el pago de la parte ya aludida del gravamen de exportación, a solicitud de la empresa, y cuando ya el cobro de esa parte no justifica en modo alguno la concesión de tal plazo de gracia. Pero esta actitud conciliatoria del Gobierno no puede ser interpretada como renuncia a las posiciones pactadas en cuanto a la compraventa, y por ello hemos insistido en julio en el acuerdo para la firma del contrato respectivo, y como respuesta tácita a los "esbozos" y documentos extemporáneos de la empresa, de este mes de septiembre, hubimos de enviarle últimamente el documento relativo a la operación temporal. Ahora deseamos que esa respuesta tenga el carácter expreso que se concreta en esta carta.

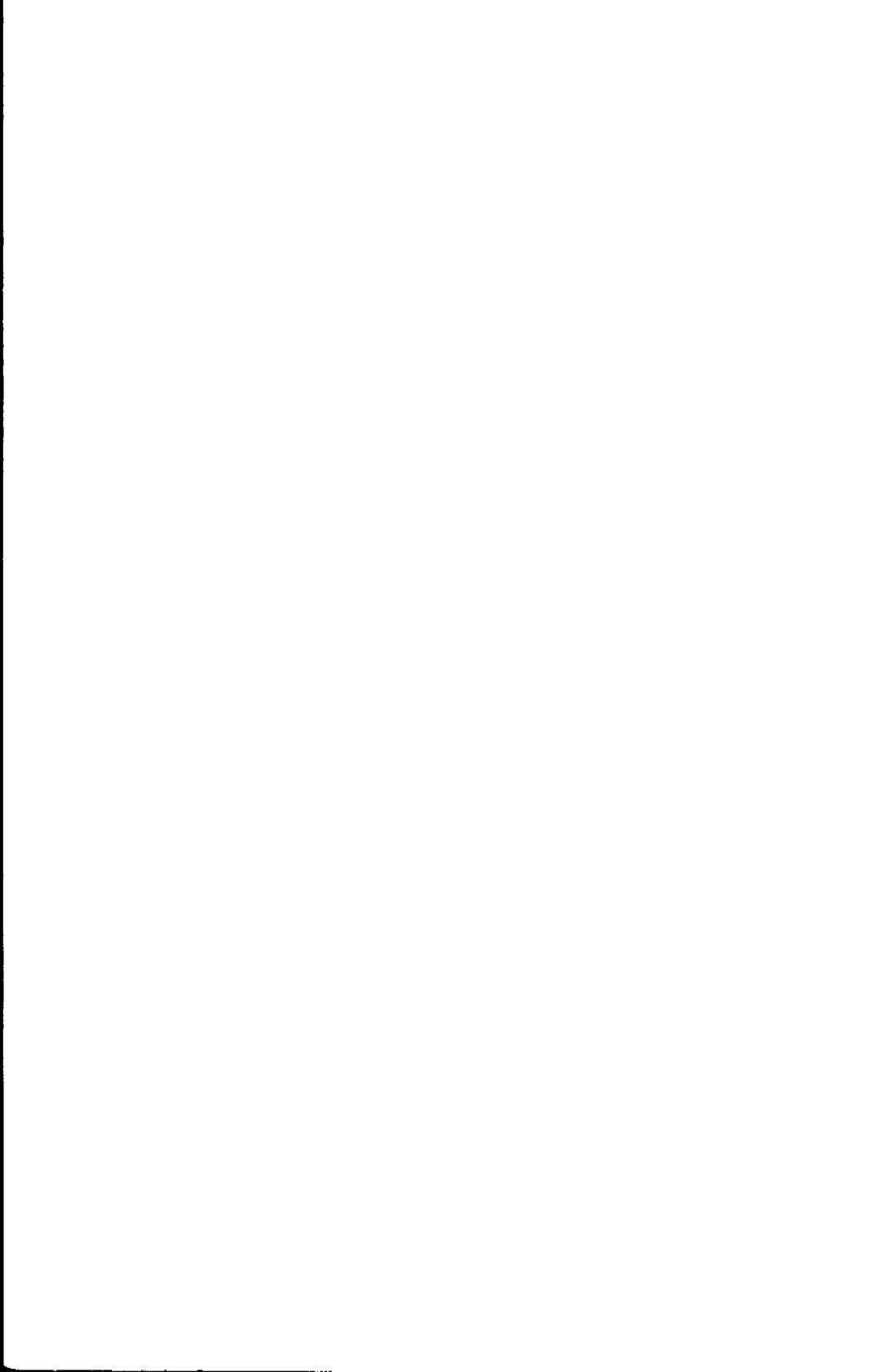
Sólo de paso me refiero al contenido inaceptable de los documentos presentados por la empresa los días 11 y 15 de Septiembre y sus desarrollos remitidos con su carta de 17 de este mes. ¿Cree la empresa que el Gobierno puede aceptar, simple y llanamente, que sin pago alguno quedan extinguidos los créditos fiscales legítimos que tiene en proceso de cobro el Ministerio de Hacienda y Tesoro? Ustedes lo han propuesto en uno de los mencionados "esbozos". ¿Cree la empresa que el Gobierno puede convenir en exonerarla del impuesto de exportación del banano para las áreas que siembre con nuevas variedades y para las áreas que resiembre, vía por la cual en pocos años bien podría la empresa acomodarse a una exoneración total? Ustedes lo han propuesto en uno de tales "esbozos". ¿Cree la empresa que el Gobierno, al convertirse en propietario de las fincas bananeras mediante la ejecución del Acuerdo de 19 de diciembre de 1974, puede aceptar la condición de "productor asociado" de ínfima categoría, con una situación más desventajosa que la establecida en los contratos que tienen ahora los "bananeros asociados" de Panamá? Ustedes lo han propuesto en su "acuerdo de mercadeo", cuya "versión más completa" presentan ahora con la carta a que doy respuesta. La condición inaceptable de las últimas propuestas de la empresa, no radica sólo en su extemporaneidad y

apartamiento del Acuerdo de 19 de diciembre de 1974, sino también en lo incosecuente, por decir lo menos, de su contenido.

Por ende, el cierre de esta carta no puede ser otro que el de solicitarle que transmita a los representantes de la United Brands Co. encargados de ejecutar el Acuerdo de 19 de diciembre de 1974 y los compromisos verbales fijados en julio último, que el Gobierno panameño les reitera el contenido del proyecto de contrato de compraventa y el del documento de operación temporal remitido el 16 de septiembre, como esstipulaciones de debate, entendimiento y acuerdo finales, en las negociaciones que tan dilatado tiempo han tomado, y que según lo escrito el año pasado, debieron concluir, a más tardar, el 15 de abril de 1975. A la vez, me complacería que les hiciera llegar también las expresiones de mi más atenta consideración.

Atentamente,

LCDO. FERNANDO MANFREDO JR.  
Ministro de Comercio e Industrias.



# AYUDA DE MEMORIA SOBRE DETALLE DE LAS CONVERSACIONES CON ENRIQUE LOPEZ-BALBOA

(25 de septiembre de 1975)

**DE:** LCDO. FERNANDO MANFREDO JR., Ministro de Comercio e Industrias

**SOBRE:** Detalle de las conversaciones con el señor Enrique López Balboa, funcionario de la United Brands Co.

**FECHA:** 25 de septiembre de 1975

**HORA:** 4:00 P.M.

**LUGAR:** Ministerio de Comercio e Industrias.

Después de asistir a la reunión de la Comisión Económica en la Presidencia de la República y al almuerzo ofrecido por el señor Vicepresidente de la República de Panamá, Lcdo. Gerardo González al Vicepresidente de Guatemala, me reuní con la Licenciada Julieta Fábrega de Lorenzo a fin de que se me informara sobre la sesión con los delegados de la UNITED BRANDS COMPANY, que se había convenido la noche anterior.

La Licda. de Lorenzo me informó que no se había podido progresar en el examen de los proyectos de contrato de Compra-Venta y Operación Temporal porque el señor Mathers insistía en referirse a su interpretación del acuerdo del 19 de diciembre de 1974, tal como lo había hecho la noche anterior. Me explicó la señora de Lorenzo que estaban en un círculo vicioso del cual se les hacía sumamente difícil salir.

En vista de esa situación invité a mi oficina al señor Enrique López Balboa explicándole que creía mi deber hacerle algunas observaciones sobre la reunión de la noche anterior y sobre lo que se me había informado de la reunión de esta tarde. Le expliqué que lo había escogido para tal propósito por dos motivos: (a) porque, a diferencia del señor Mathers, estaba debidamente enterado de los antecedentes del problema, de lo pactado por escrito y en forma verbal y del significado que tenía para los panameños la negociación que se estaba llevando a cabo; y (b) porque a través de las relaciones personales habíamos desarrollado cierto grado de amistad.

La expresé que quería dejar sentado bien claro que no había de mi parte intenciones de hacerle a la Compañía, ni directa ni veladamente, amenaza alguna sino el deseo sincero de contribuir a llevar a feliz término la tarea que se nos había encomendado, que no es otra que la de dar cumplimiento al Acuerdo del 19 de diciembre de 1974.

Le expliqué que algo similar había hecho el 24 de julio de 1974 con los señores Harvey Johnson y Víctor Heyl cuando tuve indicios de que la Compañía iba a suspender el corte y las exportaciones de banano para presionar al Gobierno de Panamá para que modificara el impuesto de exportación. En esa oportunidad le manifesté al señor Harvey Johnson que la Compañía se corría un serio riesgo al intentar una confrontación con el Gobierno panameño. Les pronostiqué que de esa confrontación saldría perdiendo la transnacional. Que a pesar de esos sanos consejos la Compañía tomó el camino de la línea dura y el enfrentamiento y eso había traído como consecuencia que ahora no tengamos mayor campo donde movernos para establecer la vinculación futura entre la Compañía y la República de Panamá.

El señor López Balboa me aceptó que eso era correcto y que era realmente una lástima que la compañía se hubiese decidido por llevar a ese campo el problema planteado.

El señor López Balboa me preguntó si yo tendría inconveniente en hacerle llegar el mismo mensaje al señor Mathers. Le expliqué que bajo ninguna circunstancia lo haría; primero porque se podría luego alegar que yo los estaba presionando y en segundo lugar porque el señor Mathers debe ser completamente consciente de las consecuencias que le puede acarrear a la Compañía las actitudes que asume en la mesa de conversaciones.

Le manifesté al señor López Balboa que por la forma de expresarse, la actitud agresiva y los planteamientos del señor Mathers la noche anterior había llegado a la conclusión de que la Compañía ha decidido volver a intentar la línea dura frente a

Panamá. Pretender a estas alturas examinar desde el punto de vista jurídico el contenido y alcance del Acuerdo del 19 de diciembre de 1974, discutir la forma como se llevaron a cabo los avalúos, poner en duda los precios de los activos y forma de pago convenidos; alegar ignorancia sobre el proyecto de contrato de compra venta y de operación temporal; desconocer los planteamientos del Vicepresidente de la República en Coiba sobre lo que sería materia de la negociación final es totalmente extemporáneo y demuestra un propósito deliberado de obstruir las negociaciones.

Le recordé que en los acuerdos a que se llegó en diciembre de 1974 hubo asuntos que se consignaron en el documento del 19 de diciembre y otros que se consideraron acuerdos de caballeros. El precio y la forma de pago no se consignó por solicitud de la Compañía. El contrato de Operación Temporal no se mencionó porque era obvio que al realizarse la compra venta terminaba la relación contractual existente. En las conversaciones posteriores el propio señor Gelsthorpe propuso que se dieran por terminados lo más pronto posible los contratos existentes, los cuales calificó de arcaicos.

También hubo compromisos del Gobierno de Panamá que no se consignaron, como el de rebajar el impuesto de exportación de B/.1.00 por caja a B/.0.35 por caja a partir del 21 de octubre de 1974 y el de no presionar a la Compañía por el pago inmediato de los alcances que le preparó la Dirección General de Ingresos del Ministerio de Hacienda y Tesoro por evasión de impuesto sobre la renta e impuesto sobre utilidades.

Los compromisos del Gobierno se adquirieron sobre la premisa de que a más tardar el 15 de abril de 1975, fecha que fue luego cambiada para el 21 de septiembre de 1975 se habrían finalizado los contratos de compra venta y de operación temporal, examinados por ambas partes en las reuniones de julio de 1975. Sin embargo, de evadir la empresa el cumplimiento del Acuerdo del 19 de diciembre o demorarlo injustificadamente, relevaría al Gobierno de Panamá de los compromisos adquiridos y que eso significaría para la Empresa pagar un diferencial de impuesto de exportación de más de quince millones de balboas (B/.15,000,000.00) y alcances por impuesto sobre la renta y de utilidades también por más de quince millones de balboas B/.15,000,000.00).

La manifesté al señor López Balboa que deseaba aprovechar la oportunidad de la conversación para reiterarle y ampliarle las objeciones que yo le había hecho a los "esbozos" del 11 de septiembre y los proyectos de contratos del 17 de septiembre, presentados por la United Brands, según mi Nota No. 2653, de 19 de septiembre de 1975, dirigida al propio López Balboa; y que esa ampliación se la

hacia para que la transmitiera al Sr. Mathers, porque una comisión especial nombrada por mí en el Ministerio había evaluado conmigo las propuestas de la Compañía y que valiéndome del Memorandum de evaluación respectivo le detallaría las objeciones, así:

a) **Acuerdo de venta de tierras.** En virtud de este acuerdo, la compañía venderá al Gobierno TODAS sus tierras, en Chiriquí y Bocas del Toro, en una cantidad aproximada de 24.998 hectáreas. Como lo único que se vende es la tierra, expresamente se excluye, en la cláusula primera del acuerdo, todos los activos bananeros, o sea las plantaciones, edificios, acueductos, plantas, ferrocarriles, etc., activos que seguirán perteneciendo a la compañía, para que ésta continúe con el negocio íntegro del banano.

Aquí se perfila una simple venta de la NUDA PROPIEDAD SOBRE LA TIERRA, porque como sobre los terrenos que se venderán existen plantaciones de bananos, edificios, acueductos, ferrocarriles y muchas otras mejoras, ello significa que la Nación no podrá ejercer el derecho pleno de propiedad sobre las tierras ocupadas con cultivos, edificios, etc., que son aproximadamente 15 mil hectárea, pues esas mejoras seguirán perteneciendo a la empresa. De modo que por un lado habrá un "dueño" de la tierra (la Nación) y por el otro lado, y sobre la misma tierra, otro dueño de las plantaciones, edificios y otras mejoras (la empresa). Es claro que, como parte de solución al problema bananero, esta simple adquisición de NUDA PROPIEDAD colocará al Estado panameño en la condición desairada de mero titular en el Registro Público, sin posibilidad inmediata de ejercer los derechos de disposición que conforman el dominio o propiedad. Cabe preguntar si es ésta la solución reivindicativa que conviene el Gobierno panameño y a la economía nacional? Qué se dirá, tanto localmente, como en el extranjero, si llegara a concertarse un contrato como el que examinamos, cuando el Estado acepta quedar rebajado a la condición de NUDO PROPIETARIO, sin mayores facultades, y en cambio deja a la compañía como PROPIETARIA TOTAL de lo más importante, de lo que verdaderamente cuenta en el negocio bananero, que son los activos de producción?

El precio que se asigna a las tierras que se venderán al Gobierno, es de B/.151.000.00, que es su valor en libros, y este precio lo pagará el Estado inmediatamente, o sea al momento de firmarse la venta de tierras. Siendo la totalidad de tierras que se venden muy aproximadamente 25 mil hectáreas, el precio unitario resulta ser de B/.60.00 por hectárea, lo que contrasta con el precio pagado últimamente por el Gobierno de Costa Rica al comprar a las empresas bananeras terrenos incultos a razón de B/.38.00 por hectárea, según informes de la prensa.

Es procedente llamar ahora la atención con respecto a la clase de documento que propone firmar la empresa, porque el mismo **NO ES DIRECTAMENTE UN CONTRATO DE VENTA DE TIERRAS**, sino que en su cláusula tercera se estipula que: "La venta de los bienes y la firma del contrato de arrendamiento tendrán lugar el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_". Es decir, que la empresa sólo propone firmar un **ACUERDO**, y así lo denomina; en tanto que el contrato específico de venta de tierras se firmará en una fecha futura, que puede ser muy próxima o muy lejana, según se determine en las negociaciones. Surge aquí otra pregunta: después de tantas negociaciones y después de todos los hechos sucedidos en el problema bananero, desde principios de 1974 hasta el presente; después de la constitución y ratificación de UPEB por varios países, cómo es posible que la empresa proponga, **NO UN CONTRATO DIRECTO DE VENTA**, sino un simple **ACUERDO**, para que un día futuro, ya lejano o ya próximo, se firme entonces el contrato de venta de tierras? En qué posición queda el Gobierno panameño, si a estas alturas lo que la empresa le propone es que firme un simple papel de compromiso, sin que en él nada se diga sobre la consecuencia del incumplimiento de parte de la empresa, a firmar ese futuro contrato de venta de tierras? Parece que es legítimo concluir, ya en este punto del análisis, que la empresa pretende colocar al Gobierno en una posición realmente lesiva a un mínimo de decoro, que tal vez ningún Gobierno, por débil, pequeño, disminuido o como fuese, puede aceptar.

En este mismo "Acuerdo", la empresa se reserva el derecho de usar a título de arriendo (incluso puede ser cualquier subsidiaria de la United Brands Co.) la cantidad aproximada de 15 mil hectáreas, "que la compañía utiliza en la actualidad en la industria bananera de la República de Panamá" (cláusula tercera). Sólo se arriendan, pues, las tierras cultivadas, y el resto, o sean 17 mil hectáreas **NO SE ARRIENDAN**; en ellas la Nación, si será **PROPIETARIA DE PLENO DERECHO**, pero todos sabemos que buena parte de estas tierras están ocupadas por precaristas, y en su gran mayoría requieren, como terrenos de reserva, una inversión para su cultivo. Pero como el contrato de arriendo tiene un documento aparte, en este punto sólo destacamos que la venta de tierras está **ATADA** a un contrato de arriendo de tierras cultivadas. En otras palabras, la compañía sigue con sus mejores tierras, no ya como dueña, sino como arrendataria. Los detalles del arriendo se revisarán en el punto que se dedicará especialmente a ese alquiler.

Pero existe otra atadura, en este "acuerdo" de venta de tierras y arriendo de una parte de ellas, atadura adicional que consta en la cláusula cuarta, en cuya virtud, **AL VENCERSE EL ARRENDAMIENTO** (será de cinco años mínimo), "la Nación **SE OBLIGA** a

comprar todos los activos que EN ESE TIEMPO PERTENEZCAN A LA COMPAÑIA y que se utilizan en la industria bananera en la República de Panamá”. Lo que significa que la empresa pretende que la Nación, a ciegas, sin saber qué activos va a comprar, se obligue a comprar aquéllos que en tiempo futuro, cuando se venza el arriendo de tierras, existan en las fincas bananeras, sin que nada se diga tampoco sobre su condición; si están o no en buen estado; si son útiles u obsoletos. De manera que la Nación, a más de obligarse a alquilar las tierras cultivadas, se obliga nada menos que a comprar todo lo que la compañía le haya querido dejar al fin del arriendo. Son dos obligaciones, y ambas muy favorables a la compañía, sin garantía de ninguna clase para la Nación, la “nuda propietaria” de las tierras, situaciones que en esta alternativa le ofrece la United Brands Co. al Gobierno panameño. Podemos preguntar si en este caso se trata o no de un contrato leonino?

Pero todavía no se detienen aquí las estipulaciones que propone la empresa, pues en esta misma cláusula cuarta se dice que el precio de los activos bananeros será el que acuerden las partes, o que “el precio lo determinarán dos peritos, uno por cada parte, y un perito nombrado por esos peritos para decidir cualquier diferencia entre ellos”. Contrástese esta fórmula de precio, con la del precio de las tierras. En esta última, el Gobierno paga el **precio de libros**; pero cuando se trata de los activos bananeros, o sea lo más importante, ya no se tiene en cuenta el **valor de libros**, sino que se hará un avalúo libre, comercial, en el que intervendrán peritos de las partes y un perito dirimente. Hubo un pacto de caballeros, al firmarse el Acuerdo de diciembre de 1974, en el sentido de que el precio de los activos bananeros no excedería del valor en libros, menos la depreciación, pacto que la empresa dijo no debía constar por escrito, porque ello le podía acarrear dificultades graves con las autoridades fiscales norteamericanas. Parece que ese “pacto de caballeros” ha sido olvidado por los redactores de la cláusula cuarta, o sea por los representantes de la misma empresa. Acaso podría el Gobierno “olvidarse” de su obligación en ese “pacto de caballeros” de no cobrar un balboa por caja, como impuesto de exportación, sino treinta y cinco centésimos? O es que los “pactos de caballeros” sólo obligan el Gobierno y no a la empresa?

Existe otra cláusula muy especial, en este “acuerdo” de venta y arriendo de tierras, con obligación futura de comprar todos los activos, y es la cláusula novena, de acuerdo con cuyo texto la Nación declara que no tiene reclamación alguna que hacer a la compañía “por falta de pago de tributos o la falta de cobranzas de los tributos no prescritos o cualquier otra suma que se deduzca de las operaciones de las propiedades de la compañía”, añadiéndose

que “se terminarán los procesos judiciales o administrativos pendientes”.

Ahora mismo, el Ministerio de Hacienda y Tesoro tiene dos acciones pendientes contra la Chiriquí Land Company, por alcances relativos al impuesto sobre la renta. Conforme a la Resolución No. 8-ARI-72-168, de 17 de enero de 1972, se expidieron liquidaciones adicionales, cuyo monto total asciende a la suma de B/.2.034.729.43 (años de 1968, 1969 y 1970). Y de acuerdo con la Resolución No. 8-ARI- 72-169, de 17 de enero de 1972, se le expidió a la empresa un alcance por la suma de B/.68.477.17, también por impuesto sobre la renta, en razón de declaraciones sobre servicios técnicos para los años 1969 y 1970. En Abril de 1974, ambas Resoluciones fueron confirmadas, pero, hasta donde llega nuestro conocimiento, no se han agotado aún todos los recursos interpuestos por la compañía. Además, la Dirección General de Ingresos ordenó el año pasado la investigación correspondiente a los años fiscales 1971, 1972 y 1973, con el fin de determinar si existían deficiencias en las declaraciones de rentas presentadas por la empresa. A lo anterior debe añadirse que el 10. de Noviembre de 1974, la Dirección de Ingresos, de la Zona Occidental, dictó la Resolución No. 261, por medio de la cual se liquidó el “impuesto de utilidades” señalado contractualmente, a cargo de la compañía, por la suma total de B/.7.942.312.95. Todos los cobros mencionados pasan de los diez millones de balboas, y se trata de acciones legítimamente fundadas.

Sin embargo, la United Brands Co., llega al extremo de sus pretensiones, al proponer en este “acuerdo” para venta de tierras, que el Gobierno renuncie a tales derechos fiscales, y graciosamente haga condonación de sus deudas tributarias. Qué tiene que ver la venta de tierras y su arriendo parcial, con la renuncia del Estado a cobrar deudas fiscales de la empresa? Y qué justificación tiene esta renuncia?

En el “acuerdo” de venta de tierras, a que nos referimos, existe otra condición de esa venta, y es la que figura en la cláusula quinta, por medio de la cual, simultáneamente a la venta de tierras, las dos partes “firmarán un contrato que se llamará contrato de Operaciones”, cuyas particularidades enjuiciaremos más adelante, advirtiendo desde ahora que contiene hasta una exoneración fácil del impuesto de exportación del banano, con lo cual se llevan más allá de todo punto las renunciaciones fiscales del Estado panameño.

También se incluye en el “acuerdo” para venta de tierras, una cláusula totalmente imprecisa, que puede merecer diversas aplicaciones en favor de la empresa, y cuya imprecisión no es inocente, sino bien calculada, para procurarse un expediente voluminoso de

argumentos paralizantes de la acción fiscal del Gobierno. Dicha cláusula es la octava, redactada en los términos siguientes: “El presente acuerdo y las actividades y operaciones que sean necesarias para dar cumplimiento y ejecutar el mismo estarán exentas de cualquier tributo, excepto aquéllos que han sido impuestos de conformidad con los contratos entre la Nación y la Chiriquí Land Company, estipuladas en el Anexo adjunto. Este acuerdo continuará rigiendo las relaciones entre las partes hasta el tiempo en que se efectúe la venta y la fecha legal y efectiva del traspaso de las propiedades”. Cuáles son las actividades y operaciones que ejecutan el “acuerdo”? En todo caso, por qué estarán exentas “de cualquier tributo”? Y por qué “este acuerdo”, que sólo obliga a firmar próximamente otros contratos, según se establece en la cláusula segunda, “continuará rigiendo las relaciones entre las partes”?

Por último, de acuerdo con la cláusula décima, “este contrato y los demás que se mencionan en él”, deberán ser aprobados por el Consejo Nacional de Legislación, y por la Junta Directiva de la United Brands Co., equiparación que ningún Gobierno acepta, so pena de hacer renuncia de su condición de soberano. Y si es indispensable que la Junta Directiva de la United Brands apruebe toda la contratación propuesta, qué sucedería si esa Junta Directiva niega tal aprobación? Para la empresa, no tiene el más mínimo valor la firma del Gobierno en un contrato, en tanto que la existencia del mismo depende de lo que tenga a bien decidir la Junta Directiva de la United Brands.

b) **Contrato de arrendamiento de tierras.** Según el “acuerdo” de venta de tierras ya examinado anteriormente, no habrá tal venta, si al mismo tiempo la Nación no arrienda a la empresa las tierras cultivadas. El arriendo forma parte integrante del conjunto de la contratación, que condiciona la venta de tierras a su propio alquiler, como ya se ha visto.

De acuerdo con la cláusula tercera del contrato de arriendo, la Nación faculta a la compañía para que mantenga, administre, utilice, las tierras arrendadas “según la compañía crea conveniente”, destinándolas a la actividad bananera. Por lo mismo, la compañía, al terminarse el arriendo, entregará las tierras “en el estado en que se encuentren en ese momento sin responsabilidad alguna por razón del uso que se les haya dado” (cláusula quinta). He aquí consignado el libre arbitrio absoluto de la empresa, para usar las tierras, y entregarlas en cualquier estado, sin responsabilidad alguna, cuando termine el arriendo. Estas cláusulas derogan normas constitucionales y legales. Según el artículo 44 de la Constitución de 1972, “la propiedad privada implica obligaciones para su dueño por razón de

la función social que debe llenar”, su artículo 248 añade que “el Estado regulará la adecuada utilización de la tierra de conformidad con su uso potencial y los programas nacionales de desarrollo, con el fin de garantizar su aprovechamiento óptimo”; y conforme al artículo 112 constitucional, “el correcto uso de la tierra agrícola es un deber del propietario para con la comunidad y será regulado por la Ley de conformidad con su clasificación ecológica a fin de evitar la subutilización y la disminución de su potencial productivo”. De conformidad con el Código Agrario, la productividad agrícola es un “medio de contribuir al desarrollo integral de la economía, con miras a lograr una distribución justa y equitativa del ingreso nacional” (art. 2o.); y “la conservación y utilización racional de los recursos naturales renovables tales como la flora o cubierta forestal, los suelos y las aguas, constituyen fines principales del presente Código” (art. 5o.). No obstante, la United Brands Co., en su contrato de arriendo, quiere que se deroguen estas disposiciones constitucionales y legales, y que conforme a las cláusulas tercera y quinta del mismo, se le permita usar en arriendo tierras de propiedad estatal, “según la compañía crea conveniente”, devolviéndolas al Estado en cualquier forma en que se encuentren, “sin responsabilidad alguna” para la compañía, al final del alquiler. Aquí no vale la pena hacer preguntas, porque un contrato no puede derogar normas constitucionales y legales, sobre todo de carácter fundamental para la política económica del Estado, como son las relativas a la explotación de la tierra agrícola.

La compañía, con toda generosidad, ofrece pagar un canon anual de B/.10.00 por hectárea, o sean B/.150,000.00 “por anualidades vencidas”; pero exige que el Gobierno le pague de inmediato el precio de las tierras, en la misma suma de B/.151.000.00, al firmarse el contrato de venta (cláusula sexta del arrendamiento).

“La Nación cede a la compañía los derechos de servidumbre que la compañía estime necesarios sobre las otras tierras vecinas y no arrendadas a la compañía, en que se encuentran obras relacionadas con sistemas de oleoductos, irrigación, drenaje, acueductos, alcantarillados, ferrocarriles, caminos, comunicaciones, teléfonos, telégrafo, etc.” (cláusula séptima). Lo que significa que la compañía va a usar, no sólo las tierras que alquila por un canon irrisorio, sino también, pero a título de servidumbre y gratuitamente, las otras tierras sobre las cuales existan ferrocarriles, caminos, teléfonos, drenajes, acueductos, etc., lo que no es cosa de poca monta, ni en cuanto a la cantidad de tierras, ni en cuanto a su valor económico por el uso correspondiente.

Según la propuesta de arrendamiento presentada por la compañía, este contrato será de duración indefinida, “hasta que una de

las partes le notifique por escrito a la otra con cinco (5) años de anticipación su terminación” (cláusula octava). En otras palabras, la compañía se asegura un arriendo mínimo de cinco años, desde el comienzo del contrato. Y en esta misma cláusula se dispone que “a la terminación de este contrato de arrendamiento la Nación le comprará a la compañía y ésta le venderá todos los activos que le pertenecen a la compañía en las Provincias de Chiriquí y Bocas del Toro y que han quedado excluidos de la venta de tierras”. Por tanto, el contrato de arriendo se encuentra **ATADO** a la obligación del Estado de comprar los activos bananeros, **pero después de vendido el contrato de arriendo, con aviso de cinco años**. En esta forma, la venta de tierras y el arriendo de las superficies cultivadas, llevan de boca, después de por lo menos cinco años, a la **obligación estatal de comprar los activos bananeros**, al precio determinado por peritos, como ya se comentó al tratar el “acuerdo” de venta de tierras. Nada se estipula en este contrato sobre el cuidado que debe desplegarse para no descapitalizar el funcionamiento de la empresa, ni para que los activos no se desmejoren, ni para el mantenimiento y conservación de plantaciones, ferrocarriles, muelles, edificios, etc. Hay un arriendo de tierras cultivadas; un uso absolutamente incontrolado del propietario sobre los activos bananeros, y un aviso de cinco años para que entonces el Estado **quede obligado** a comprarlos, a comprar lo que quede de la explotación que quiera hacer la compañía, sin tasa ni medida. Volvemos a preguntarnos si estamos o no en presencia de un contrato leonino? Parece que la compañía ha tratado de interpretar el criterio del Estado sobre la industria bananera, y este contrato de arrendamiento lo cierra la cláusula décima, afirmando que “en vista de que la Nación tiene especial interés en la continuidad de la industria bananera, garantiza a la compañía el uso pacífico de las tierras arrendadas y se compromete a protegerla contra acciones de tercera personas que impidan o dificulten el normal desenvolvimiento de las actividades bananeras”. Ante lo cual, está de más cualquier comentario.

c) **Contrato de operaciones**. Al mismo tiempo que se firma el contrato de arriendo de tierras cultivadas, se celebrará el contrato de operaciones, pues de acuerdo con la cláusula vigésimoprimera del último, “este contrato estará en vigencia hasta la terminación del contrato de arrendamiento que han celebrado las partes en esta fecha”. Así que arriendo de tierras y contrato de operaciones son simultáneos y paralelos.

El contrato de operaciones establece en su cláusula tercera que se dan por terminados y concluidos los reclamos o diferencias que pudieren existir entre las partes, por la ejecución y cumplimiento de todos los contratos anteriores, o en materia tributaria, lo

que es una repetición de la condonación de deudas fiscales y renuncia a todo cobro, que ya estaban incluidas en la cláusula novena del contrato de venta de tierras, y en virtud de la cual el Estado renuncia por lo menos a diez millones de balboas, en impuestos claros y exigibles, como lo destacamos en el punto a).

En la cláusula quinta de este contrato de operaciones, la compañía propone que se le apliquen las tarifas ordinarias del Código Fiscal en cuanto al impuesto sobre la renta, pero se añade que "la determinación de la renta gravable de la Chiriquí Land Company se seguirá calculando como se ha venido haciendo hasta la fecha", o sea en la forma inaceptable de los precios de transferencia como ingresos brutos, más una norma fiscal norteamericana que consiste en acreditar un 60% de las ventas en ese mercado como ingreso en Panamá, y un 40% a la subsidiaria de los Estados Unidos, en tanto que en Europa y otros mercados la compañía declara a discreción sus ingresos, o sea mediante simples precios de transferencia. No hay pauta alguna para los cargos deducibles, y tenemos entendido que generalmente la empresa imputa a sus ganancias panameñas gastos que se producen fuera de Panamá. De esta manera, la compañía desea que el Gobierno convenga en que ella siga declarando renta a su libre arbitrio.

Conforme a la cláusula séptima, la compañía propone que "en caso de nuevas siembras o resiembras ya sea en las mismas tierras que está utilizando la compañía en la actualidad o en otras tierras, la Nación garantiza a la compañía la exoneración de los impuestos relacionados directa o indirectamente con los embarques de banana, por un período de cinco años, sobre la fruta embarcada procedente de las áreas que han sido sembradas o resemebradas". Si la compañía, en dos o tres años, siembra nuevas variedades de banana, o resiembra, en toda la extensión en que ahora tiene cultivos, entonces no pagaría el impuesto de exportación del banano, ni otro tributo relacionado directa o indirectamente con los embarques. Uno de los pocos ingresos fiscales de importancia que produce la actividad bananera es el impuesto de exportación, y según esta cláusula, la compañía se exoneraría totalmente de su pago, sembrando o resemebrando. Cómo se podría explicar, para el Fisco, esta exoneración?

En virtud de las cláusulas novena y décimocuarta de este contrato de operaciones, el uso monopólico de muelles y ferrocarriles generará una tasa anual de B/.70.000.00 y de B/.450,000.00, que deberá pagar la compañía, sumas que incluyen estos servicios tanto en Chiriquí como en Bocas del Toro, pero eliminando cualquier otro tributo que ahora pague. Sería necesario determinar en Hacienda cuál es el volumen anual de todos los tributos que paga la

compañía por muelles y ferrocarriles, para decidir si son aceptables o no las tasas mencionadas. Pero en todo caso, estas cláusulas garantizan a la compañía el uso monopólico de estos servicios del Estado, posponiendo los intereses de los bananeros nacionales, inclusive las dos corporaciones bananeras que ahora inician sus actividades, a más de que por vendavales, inundaciones, etc., se reducirá proporcionalmente la tasa de ferrocarriles si se afecta la producción en exceso de un 25%.

La compañía quiere legalizar en este contrato el impuesto de exportación del banano en la suma de treinta y cinco centésimos por caja, retrotrayéndolo al 21 de octubre de 1974 (cláusula octava), pero a la vez se procura la exoneración del mismo, hacia adelante, por siembras o resiembras, como ya lo hemos visto.

Jamás en ningún contrato y en ningún tiempo la Nación limitó la precepción de tributos municipales a B/.50,000.00, por cada Distrito, como lo quiere ahora la empresa, en la cláusula undécima, agregando que cualquier otro tributo municipal nuevo o aumentado, "correrá por cuenta de la Nación". Este límite tributario contractual es violatorio de los artículos 219 y 222 de la Constitución vigente, porque a la Nación le está prohibido inmiscuirse en la hacienda municipal.

En este contrato de operaciones hay otros privilegios completamente ilegales para la empresa, como el uso gratuito de aguas, ríos y tierras contiguas (cláusula décimoquinta), trato igual que se da a otros agricultores (cláusula décimoctava), autorización ilimitada para traer personal de gerencia y técnico extranjero (cláusula vigésima), etc., que para no ser demasiado extensos, incluiremos en la enumeración que sigue.

Con toda la anterior situación de insólitos privilegios, por un lado, y de renunciadas estatales también insólitas, por el otro, sólo resta preguntar: qué sentido tuvo firmar el Acuerdo de 19 de diciembre de 1974?

Le expliqué al señor López Balboa que es bueno que el señor Mathers conozca que estas negociaciones las conoce el pueblo panameño y también son conocidas internacionalmente ya que el Acuerdo del 19 de diciembre y los acuerdos posteriores han sido publicados ampliamente en la prensa nacional e internacional. Ya estamos empezando a recibir cuestionamientos sobre el perfeccionamiento de los acuerdos y como prueba les mostré el telegrama enviado por el Círculo Camilo Torres de la Universidad de Panamá, que dice lo siguiente: "UNIVERSITARIOS INTERESADOS VARIOS PROBLEMAS NACIONALES DESEA SABER DE USTED Y DE VICEPRESIDENTE CONZALEZ SI, COMO LO ANUNCIARA

EL GENERAL TORRIJOS, SE FIRMO EL 21 ESTE MES CONTRATO COMPRA-VENTA FINCAS BANANERAS, YA QUE PRENSA NACIONAL HA GUARDADO SILENCIO. ATENTAMENTE”.

Para nosotros va a ser inevitable tener que explicar públicamente que no hemos podido progresar en las conversaciones con la Compañía para que ésta le dé cumplimiento a los compromisos adquiridos. Cuando esto se haga no puedo responder cuál será la reacción popular, pero ellos deben tener todavía fresca en la memoria lo que ocurrió entre el 30 de julio y el 3 de septiembre de 1974 cuando la Compañía, unilateralmente y en forma arbitraria, suspendió operaciones de corte y exportación de banano.

El señor López Balboa me señaló que el señor Mather había quedado preocupado la noche anterior cuando yo le manifesté que las negociaciones seguirían para considerar exclusivamente el contrato de compra venta y el de operación temporal y que por lo tanto no se consideraría el contrato de compra de banano. Que para la Compañía era muy importante tener la seguridad de poder continuar mercadeando la fruta panameña y que por ese motivo se había vinculado la forma de pago al contrato de compra de banano. Agregó que las instituciones financieras no estarían muy interesadas en el sistema de pago mediante pagarés ya que tendrían dudas si a su fecha de vencimiento el Gobierno los honraría.

También mencionó el señor López Balboa que la posibilidad de un contrato de compra de banano había sido propuesta por mí en reuniones anteriores.

Le expliqué al señor López Balboa que la forma de pago mediante pagarés aparece en unos documentos presentados por la Compañía y que mi posición era de que no entraríamos a discutir un contrato de compra de banano hasta tanto no hubiésemos acordado finalmente y perfeccionado los contratos de compra-venta y operación temporal. Después de haberlo hecho no tendremos mayor inconveniente en discutir el contrato de compra de banano pero que le podía adelantar que no se parecería mucho al proyecto que nos habían presentado.

El señor López Balboa manifestó que había hablado con Nicolás Rivero de la OEA en Costa Rica, quien conocía mis objeciones sobre el proyecto de contrato de compra de banano y que se referían especialmente a que no garantizaban la compra de cantidades mínimas.

Le expliqué al señor López Balboa que mis objeciones iban más allá de eso. Entre otras estaríamos exigiendo que además del precio base por la fruta embarcada en el muelle panameño, tendría

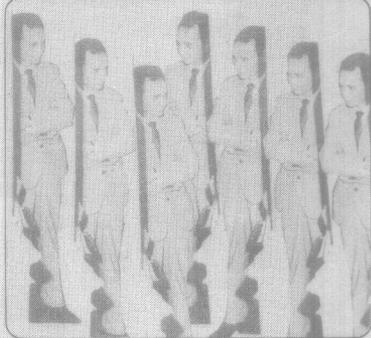
que establecerse un mecanismo que nos permita beneficiarnos de los aumentos de precio en el mercado internacional. El contrato de compra de banano debe permitir al Gobierno de Panamá terminar la relación si encuentra que la misma no garantiza sus mejores intereses. Una de las fórmulas sería la de establecer que la Compañía le garantizara al Gobierno de Panamá en todo momento, por lo menos los mismos términos y condiciones que estaría dispuesto a ofrecerle terceras personas dedicadas a la compra venta de banano.

Le reiteré al señor López Balboa mi invitación a que nos sentáramos a examinar en forma objetiva los proyectos de contrato de compra venta y operación temporal que le habíamos sometido a su consideración. Le aseguré que tenía instrucciones del Vicepresidente de la República, Lcdo. Gerardo González de aceptar cualquier modificación que fuese razonable.

El señor López Balboa pidió autorización para suspender las conversaciones que se estaban llevando a cabo en el salón contiguo a fin de poner en conocimiento del señor Mathers lo que habíamos hablado.

El señor López Balboa se reunió con el señor Mathers y los otros delegados de la United Brands Co. y posteriormente con la señora de Lorenzo.

En Memorandum separado la señora de Lorenzo da cuenta de lo conversado en la reunión a que hemos hecho referencia.



LA VIDA, OBRA  
Y PENSAMIENTO VIVO  
DE ISAIAS GARCIA APONTE

JULIO CESAR MORENO DAVIS

INAC

PREMIO RICARDO MIRÓ 1975 / ENSAYO

MORENO DAVIS, Julio César:  
LA VIDA, OBRA Y PENSAMIENTO VIVO DE ISAIAS GARCIA APONTE (1927-1968), Concurso Literario Ricardo A. Miró, Sección Ensayo. Instituto Nacional de Cultura. —INAC— Panamá 1975.

El autor de esta obra demuestra un sólido conocimiento, tanto del personaje que estudia, como del contexto histórico cultural de Panamá, en el que ha sabido ubicar, con indiscutible originalidad, el pensamiento y la obra de Isaías García AponTE, manifiestan, en su decisión, los integrantes del jurado de la Sección Ensayo del pasado **certamen literario Ricardo Miró**, al otorgarle el **galardón máximo** al trabajo del profesor Julio César Moreno Davis.

Por nuestra parte agradecemos al distinguido ex-alumno nuestro, en los aleros del Nido de Aguilas, el reconocimiento que nos hace, cuando denuncia la oportunidad que le brindamos para **conocer documentos personales y experiencias de aquel interesante período universitario**, en el cual desarrolló su existencia el profesor García AponTE.

Es imposible, en esta nota bibliográfica, hacer una exposición amplia del contenido de esta importante obra, que muestra con exactitud y honradez, los diferentes momentos de la vida del desaparecido profesor, colega nuestro en la exposición de la problemática filosófica.

JCMD ha agotado todos los recursos de investigación en torno a la obra de Isaías García AponTE. En su libro, dividido en tres secciones, el lector asiste al conocimiento de:

**\*El Hombre y su Obra**, compuesta, a su vez, de tres capítulos

**\*Concepto de Pensamiento y Vida Filosófica en la Universidad de Panamá**, que comprende tres capítulos.

**\*El Pensamiento Filosófico**, integrado por dos capítulos. De éstos, el primero consiste en la presentación y análisis de la obra escrita dejada por el Dr. García AponTE, obra recogida en diferentes publicaciones y en

dos de los libros suyos: **NATURALEZA Y FORMA DE LO PANAMEÑO** y **ANDRES BELLO**. El último capítulo se enfrenta a la caracterización general del pensamiento de IGA, a través del recuento pormenorizado de las distintas etapas y acontecimientos que se ha presentado en la breve, pero sustanciosa historia del Departamento de Filosofía de la Universidad de Panamá.

Acompañan a esta voluminosa obra un Apéndice Documental, un Opúsculo Poético y un Epistolario del extinto profesor.

O.L.F.

**LA ANTIGUA. Biblioteca -Editorial-Revista- Universidad Santa María la Antigua Año IV, No. 5, Noviembre de 1975.**

Esta edición del órgano informativo de la USMA presenta una serie de trabajos que versan sobre diferentes temas:

\*“Las Compañías Transnacionales y su Impacto en la Economía del País”, por el Lcdo. Fernando Manfredo, Jr., quien explica que “debe señalar que, finalmente, llega un momento en que ya ni siquiera es necesario a las multinacionales traer capital de los centros hegemónicos para montar sus propios negocios en el Tercer Mundo, ya que el excedente económico que produce el proceso de desarrollo industrial, o más bien, la parte de ese excedente que no es enviado fuera del país, es captado por

las sucursales locales del sistema bancario internacional por medio de intereses o por medio de depósitos voluntarios y es este mismo excedente el que en adelante sigue financiando, en gran parte, el proceso de desarrollo del Tercer Mundo. Este hecho de que el ahorro nacional de los países del Tercer Mundo sea reinvertido en el proceso de su propio desarrollo, no es criticable en sí, pero lo importante es notar que esto echa por tierra uno de los pretendidos aportes de las multinacionales del desarrollo del Tercer Mundo, a saber, la inyección permanente de capital”.

\* “Fe Cristiana y Demonología”, por varios autores del Vaticano.

\*“Un Sistema para la Evaluación de Profesores Universitarios de Tiempo Parcial”, por Rodolfo Ferrazzuolo.

\*“Un Modelo para la Respuesta Lateral de Nuestros Edificios Altos”, por el Ing. César A. Kiamco.

\*“El Componente Auristán”, por el Dr. Roberto De la Guardia, quien nos dice que “el territorio del Istmo de Panamá, cubierto por sabanas en la parte Sur y limitado por el Río Chagres, y Nombre de Dios, sobre el Mar del Norte le llamamos, para los propósitos de este estudio, el Auristán, que es el territorio efectivamente controlado por los Castellanos durante el tiempo de su ocupación. Nunca tuvieron la fuerza o la eficacia de ocupar el territorio de los

Tule, de los Chocoes o de los Guaymíes. El Auristán coincide, en términos generales, con la sabana horizontal salpicada de arcabucos, profusamente irrigada, del Sur del Istmo de Panamá. Es en el Auristán donde se concretó y se concentra la población castallanoide que llamamos Castelauros, donde está localizada su ciudad principal, la Ciudad de Panamá y donde está su mejor vía de transporte y sistemas de comunicaciones. En fin, el Auristán es el ecúmene panameño”.

\*“Cambios Socio-Culturales Entre los Guaymíes”, por John R. Bort: “la actitud del guaymí está cambiando, de una que se caracterizaba por la búsqueda de identidad hacia una que pone más énfasis en la relación del guaymí con el mundo exterior”.

\*“Otro ‘boom’ en la Sociedad Post-Industrial”, por José G. Rabanal: Los países en estado pre-industrial que se afanan por alcanzar categoría de post-industriales, ¿han pensado en las consecuencias sub-producto de este estado?; ¿se paran a analizar y seleccionar qué conviene aceptar y qué rechazar?; ¿qué conviene cambiar y qué conservar de las propias tradiciones, civilizaciones y culturas? Las respuestas son complicadas y complejas, ya que presuponen un concienzudo e inteligente análisis de interdependencias y relaciones entre continentes y países y, dentro de cada país, entre los campos de economía, educación, sociología, religión, política, etc.

\*“Lo Humano Desde Adentro: Inés Pineda”, por Pedro H. Lomana; es un estudio de la obra artística de Inés Pineda, quien se perfecciona en el retrato, “porque éste es un poco la transferencia de la persona que aún, suponiendo que anda, nunca termina su camino”.

\*“Panameñismos (provincialismos, regionalismos, localismos)”, por Angel Revilla A: El autor ha realizado una recopilación de panameñismo —independiente del material trabajado por autoridades como los profesores Baltazar Isaza Calderón, Luisita Aguilera de Santos, y Gil Blas Tejeira— alud lingüístico que lo lleva a recoger la capacidad creativa de este mismo pueblo nuestro.

O.L.F.

---

ARAUZ, Reina Torres de: DARIEN - ETNOECOLOGIA DE UNA REGION HISTORICA. Dirección Nacional de Patrimonio Histórico. Instituto Nacional de Cultura. —INAC— Panamá, 1075.

La autora de esta interesante obra es una de las mayores figuras de prestigio en el mundo intelectual istmeño. Explica que la ha escrito en etapas, producto de casi veinte años de visitas, recorridos y expediciones a la histórica región de Darién. Es el resultado de paciente consulta documental y bibliográfica del material que se halla en bibliotecas y archivos de Panamá, Colombia

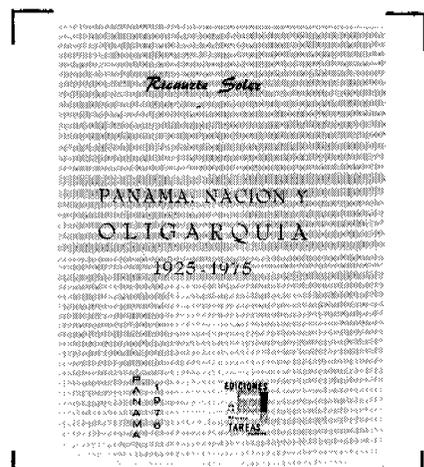
y Estados Unidos. La interpretación final de informes etno-ecológicos obtenidos en equipos de trabajos de campo, registrados en el diario de la Expedición Trans-Darién efectuada en 1960, junto con las notas ecológicas y etnográficas reunidas durante la travesía selvática, conforman el fundamento, la base empírica de esta labor de explicar la condición ecológica-cultural de esta sección del territorio panameño.

Al promoverse los trabajos de investigación en la región del Río Bayano, afectada por la construcción de la represa hidroeléctrica, la Dra. Reina Torres de Araúz advirtió que “es el momento de abocarse a la planificación de un programa de estudio bio-ambiental en esta región, que permita al mismo tiempo que el conocimiento puro de los fenómenos biológicos, la aplicación práctica de los mismos, con el fin de poder predecir y tratar de evitar cualquier situación de desequilibrio que se traduzca en consecuencias negativas, tanto para la obra de ingeniería en sí misma, como incluyendo al hombre que vive dentro de él”.

Los proyectos que hoy pone en marcha el actual Gobierno Revolucionario, en su afán de integrar al Darién —la zona de Panamá de más baja densidad de población— a la marcha progresista de la República, son prueba tangible y fehaciente de interés que existe por aprovechar los ingentes recursos naturales que se encuentran al Este del

Istmo, tierra incógnita para la ciencia del pasado, con vastedades que, hasta ayer, fueron territorio de leyenda.

Las características de la vida silvestre y de las especies cultivadas, como también la fauna aprovechable por el ente humano, son expuestas con acierto y sabiduría en los temas referentes a la ecología darienita. La acción científica del cronista Fernández de Oviedo y Valdez; la de ingenieros, cartógrafos y exploradores como Armando Reclus, el Dr. Luis Catat, Fray Adrián de Santo Tomás, W. Dampiers, John Exquemelin, Bartolomé Sharp, Cook, Coxon, Rongrose, Lionel Wafer, el Barón Earland Nordenskiöld, Sigvald Linné; los arqueólogos José María Crucent, Dr. C. Verlinder, J. Mertens, Dr. Gerardo Richel Delmtoff, Dr. Charles McGimsey está a disposición del lector en este libro de RT de A.



SOLER, Ricuarte: PANAMA: NACIÓN Y OLIGARQUÍA,

1925-1975. Ediciones de la Revista Tareas. Panamá, 1976.

Desde el punto de vista del **materialismo histórico**, las aproximaciones teóricas al problema nacional latinoamericano han sido escasas, inseguras y particularmente controvertibles. Las tareas nacionales latinoamericanas —burguesas por definición— contornan una época histórica, que aún no se ha extinguido —con la única excepción del caso cubano— en la cual las luchas populares definen como objetivos esenciales eliminar las relaciones precapitalistas de producción y la emancipación del dominio imperialista, a la vez.

Este estudio del profesor Ricaurte Soler expone, en síntesis, el carácter de la historia panameña de la última media centuria. El concepto de oligarquía, tanto en nuestro país como en el estado de Hispanoamérica, no se halla separado del carácter nacional o antinacional de las clases existentes: el clero, la aristocracia feudal y la aristocracia esclavista.

En el caso particular de la nación y el Estado panameños, el proyecto político en función del recurso geográfico aparece en el siglo XIX, tiñendo todas las situaciones históricas de relieve de dicha época: los momentos de 1826, 1831, 1840-41, 1855, 1861-62, 1899-1902.

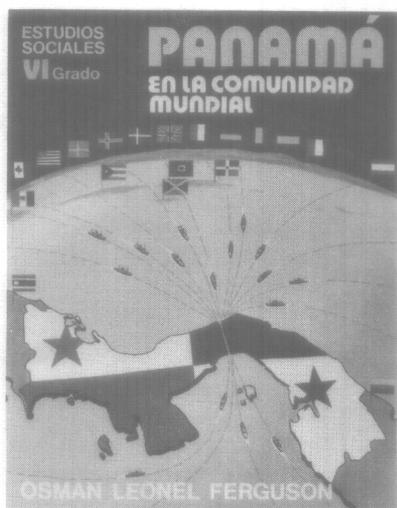
La enmienda Platt en Cuba y el Tratado Hay-Bunau Varilla

en Panamá, constituyen el precio exigido por el imperialismo para permitir la formalidad de la independencia política de esos pueblos. El año 1925 representa, en nuestra historia, un momento definitivo, que aclara los compromisos, limitaciones y destino histórico de las clases existentes. Desde 1923 hubo el empeño, por parte de la pequeña burguesía en crear su propia organización política, independiente de la acción oligárquica como de la opción del **Presidente Belisario Porras**. Esa organización se materializó en el **Movimiento de Acción Comunal**. En 1925 también se manifestó, a nivel económico, la solidaridad oligárquico-imperialista.

A partir de los años 40, hasta 1968, tres factores políticos conforman el cuadro dentro del cual se suceden las luchas sociales y políticas: La oligarquía, el populismo y la pequeña burguesía. En 1968 surge un régimen bonapartista cuando la **Guardia Nacional** asumió las responsabilidades del poder público.

En este trabajo el profesor Soler anota que sus reflexiones, en torno al devenir histórico nuestro, son un intento de contribución para transformar el presente, mediante la realización de las mejores posibilidades que surgen de la materia histórica del pasado.

Osman L. Ferguson.



FERGUSON, OSMAN LEONEL: PANAMÁ EN LA COMUNIDAD MUNDIAL. Estudios Sociales (VIo.) Agencia Internacional de Publicaciones, S. A., Panamá, 1976.

Recientemente acaba de salir de las prensas, editada de manera espléndida, la obra cuyo título antecede y de la cual es autor el conocido profesional de la enseñanza, profesor OSMAN L. FERGUSON.

El sólo nombre del autor es de por sí suficiente crédito que anticipa la calidad de la obra ya citada, puesto que se trata de un educador cuya experiencia en la enseñanza, la redacción de textos escolares además de su señalado interés en afanes intelectuales de diverso orden se suma en lustros y esto, de modo esencial beneficia al educando, hacia quien van dirigidas sus obras.

PANAMÁ EN LA COMUNIDAD MUNDIAL es un libro de texto de Ciencias Sociales que corresponde al VIo. grado de educación primaria o básica general.

Está dividida en cuatro unidades programáticas: Panamá en la comunidad mundial, Evolución de nuestro país, Problemas de nuestra vida nacional y Panamá en el mundo de hoy. Cada una de estas unidades está subdividida en apartes o áreas más reducidas y siguen, en metódico orden, las secuencias que se recomiendan a los maestros en la programación curricular correspondiente.

El autor, además de exponer los temas de una manera sencilla, atractiva, incitante acompaña a la información básica una extraordinaria cantidad de ilustraciones a todo color, mediante las que aplica el principio de que gran parte de lo que se aprende "entra" por los ojos.

Cada aparte en que el texto se divide y es introducido con breve sinopsis encuadrada y se cierra con la correspondiente reseña de actividades que se recomienda a los alumnos y una lectura complementaria (que siempre va en páginas verdes) adecuada a la unidad citada.

Una cubierta a color en cartón plastificado protege del uso y mal trato al ejemplar en cuestión prolongando su utilidad por varios años.

La obra que, en breves líneas comento, enriquece nuestra bibliografía escolar con un exponente de elevada calidad. Por su magnífica presentación, por la calidad y manera como está tratado su contenido, por sus ilustraciones, lecturas complementarias, bibliografía, etc., no cabe duda que este libro de O. L.

FERGUSON merecerá una cálida acogida de maestros y alumnos.

¡Mis mejores votos porque así sea!

CARLOS A. DE DIEGO O.,  
Supervisor Nacional de Geografía  
y Cívica.

## PLAN DE LOS SORTEOS ORDINARIOS DOMINICALES

**EL BILLETE ENTERO CONSTA DE 150 FRACCIONES DIVIDIDO  
EN CINCO SERIES DE 30 FRACCIONES CADA UNA  
DENOMINADAS A, B, C, D y E**

### PREMIOS MAYORES

	Fracción	Billete Entero	Total de Premios
1 Premio Mayor, Series A, B, C, D y E	B/.1,000.00	B/.150,000.00	B/.150,000.00
1 Segundo Premio, Series A, B, C, D y E	300.00	45,000.00	45,000.00
1 Tercer Premio, Series A, B, C, D y E	150.00	22,500.00	22,500.00

### DERIVACIONES DEL PRIMER PREMIO

18 Aproximaciones, Series A, B, C, D y E	10.00	1,500.00	27,000.00
9 Premios, Series A, B, C, D y E	50.00	7,500.00	67,500.00
90 Premios, Series A, B, C, D y E	3.00	450.00	40,500.00
900 Premios, Series A, B, C, D y E	1.00	150.00	135,000.00

### DERIVACIONES DEL SEGUNDO PREMIO

18 Aproximaciones, Series A, B, C, D y E	2.50	375.00	6,750.00
9 Premios, Series A, B, C, D y E	5.00	750.00	6,750.00

### DERIVACIONES DEL TERCER PREMIO

18 Aproximaciones, Series A, B, C, D y E	2.00	300.00	5,400.00
9 Premios, Series A, B, C, D y E	3.00	450.00	4,050.00
<u>1,074</u>	<b>T O T A L . . .</b>		<u><u>B/. 510,450.00</u></u>

Precio de un Billete Entero . . . . .	B/.	82.50
Precio de una Fracción . . . . .		0.55
Valor de la Emisión . . . . .		825,000.00

**NUMEROS PREMIADOS EN LOS SORTEOS DE LA  
 LOTERIA NACIONAL DE BENEFICENCIA  
 LOS DOMINGOS DE ABRIL, 1976**

<b>SORTEOS</b>	<b>No.</b>	<b>PRIMERO</b>	<b>SEGUNDO</b>	<b>TERCERO</b>
Abril, 4	2980	27226	76736	36781
Abril, 11	2981	9568	4406	1047
Abril, 19	2982	8733	6268	6643
Abril, 25	2983	1141	6759	8791

**NUMEROS PREMIADOS EN LOS SORTEOS DE LA  
 LOTERIA NACIONAL DE BENEFICENCIA  
 LOS MIERCOLES DE ABRIL, 1976**

<b>SORTEOS</b>	<b>No.</b>	<b>PRIMERO</b>	<b>SEGUNDO</b>	<b>TERCERO</b>
Abril, 7	492	9024	4116	0867
Abril, 14	493	4096	4274	2248
Abril, 21	494	0695	2568	6400
Abril, 28	495	2722	7215	1241

## PLAN DE LOS SORTEOS ORDINARIOS INTERMEDIOS

**EL BILLETE ENTERO CONSTA DE 90 FRACCIONES, DIVIDIDO  
EN 6 SERIES DE 15 FRACCIONES CADA UNA  
DENOMINADAS A, B, C, D, E, y F**

### PREMIOS MAYORES

	Fracción	Cada Serie	Total de Premios
1 Premio Mayor, Series A, B, C, D, E y F	B/.1,000.00	B/.15,000.00	B/. 90,000.00
1 Segundo Premio, Series A, B, C, D, E y F	300.00	4,500.00	27,000.00
1 Tercer Premio, Series A, B, C, D, E y F	150.00	2,250.00	13,500.00

### DERIVACIONES DEL PRIMER PREMIO

18 Aproximaciones, Series A, B, C, D, E y F	10.00	150.00	16,200.00
9 Premios, Series A, B, C, D, E y F	50.00	750.00	40,500.00
90 Premios, Series A, B, C, D, E y F	3.00	45.00	24,300.00
900 Premios, Series A, B, C, D, E y F	1.00	15.00	81,000.00

### DERIVACIONES DEL SEGUNDO PREMIO

18 Aproximaciones, Series A, B, C, D, E y F	2.50	37.50	4,050.00
9 Premios, Series A, B, C, D, E y F	5.00	75.00	4,050.00

### DERIVACIONES DEL TERCER PREMIO

18 Aproximaciones, Series A, B, C, D, E y F	2.00	30.00	3,240.00
9 Premios, Series A, B, C, D, E y F	3.00	45.00	2,430.00
<u>1,074</u> PREMIOS	<u>T O T A L . . .</u>		<u>B/.306,270.00</u>

Precio de un Billeto Entero . . . . .	B/.49.50
Precio de Una Fracción . . . . .	0.55
Valor de la Emisión . . . . .	495,000.00

## INDICE

<i>Presentación</i> .....	1
<i>Epílogo de la Guerra Fiscal del Banano, por el Lcdo. Fernando Manfredo Jr.</i> .....	3
<i>Contratos entre la Nación y la United Brands Company (Ley No. 5, de 7 de enero de 1976)</i> .....	19
<i>Ley No. 4, de 7 de enero de 1976, por la cual se modifica el Ordinal 2o. del Artículo 585 del Código Fiscal</i> .....	47
<i>Constancia de Acuerdo Verbal (3 de septiembre de 1974)</i> ...	49
<i>Acuerdo celebrado entre la Nación y la United Brands Company (19 de diciembre de 1974)</i> .....	53
<i>Proyecto de Contrato con la United Brands Company presentado por la Comisión Gubernamental (15 de julio de 1975)</i> .	59
<i>Bases Generales para un Contrato de Régimen Temporal de Operación con la Chiriquí Land Co. presentadas por la Comisión Gubernamental (15 de julio de 1975)</i> .....	67
<i>Resumen de la Reunión Relativa a Negociaciones entre la Nación y la United Brands Co. celebrada en Santiago de Veraguas (15 de julio de 1975)</i> .....	73
<i>Reanudación de la Reunión Relativa a Negociaciones entre la Nación y la United Brands Co. (15 de julio de 1975)</i> .....	81

<i>Segunda Reunión efectuada en el Hotel La Siesta (16 de julio de 1975)</i> .....	87
<i>Tercera Reunión efectuada en la Isla de Coiba (19 de julio de 1975)</i> .....	105
<i>Telegrama Remitido al Secretario General de la O.E.A., Dr. Alejandro Orfila (4 de agosto de 1975)</i> .....	111
<i>Carta enviada al doctor Alejandro Orfila, Secretario General de la O.E.A., por el Lcdo. Fernando Manfredo Jr. (13 de agosto de 1975)</i> .....	115
<i>Carta enviada al Lcdo. Gerardo González V., Vicepresidente de la República de Panamá, por Wallace W. Booth y Max M. Fisher, funcionarios de la United Brands Co. (5 de septiembre de 1975)</i> .....	121
<i>Proyecto de Acuerdo para Venta de Tierras presentado por la United Brands Co. (17 de septiembre de 1975)</i> .....	123
<i>Proyecto de Contrato de Arrendamiento de Tierras presentado por la United Brands Co. (17 de septiembre de 1975)</i> .....	127
<i>Proyecto de Contrato de Operaciones presentado por la United Brands Co. (17 de septiembre de 1975)</i> .....	131
<i>Carta enviada al Sr. E. López-Balboa, funcionario de la United Brands Co., por el Lcdo. Fernando Manfredo Jr. (19 de septiembre de 1975)</i> .....	137
<i>Ayuda de Memoria sobre detalle de las conversaciones con el señor Enrique López-Balboa (25 de septiembre de 1975)</i> ...	143