



Revista Investigación y Pensamiento Crítico
ISSN 1812-3864
Universidad Católica Santa María La Antigua
Panamá

Vol. 6, No. 2, 2018

En este número, artículos de
Ámbar Pérez, Diana Oviedo
y Gabrielle Britton;
Mónica León e Ian Neblett;
Patricia Cid y Berta Cardoze;
Fernando Tomás de Cavia;
Eloy Fisher;
Gloria Young



Investigación y Pensamiento Crítico



Revista de Investigación de la Universidad Católica Santa María La Antigua (USMA)

ISSN 1812-3864

Volumen 6, Número. 2 (mayo-agosto de 2018)

Publicación cuatrimestral

Consejo Científico:

Dra. Melva Palacios de Mon (Universidad Católica Santa María la Antigua, Panamá)

Dr. Luis Wong Vega (Universidad Católica Santa María la Antigua, Panamá)

Dr. Luis Sierra (Universidad Nacional, Costa Rica)

Dra. María Antonieta Rebeil (Universidad Anáhuac, México)

Dr. Luis Pulido Ritter (Universidad Libre de Berlín, Alemania)

Dr. David Edgar (Glasgow Caledonian University, Escocia)

Dr. Mario Correa Bascañán (Pontificia Universidad Católica de Chile)

Equipo Editorial

Dr. Luis Wong Vega (Director-Editor)

Mgtr. Ricardo Reyes (Oficial administrativo-financiero)

Lic. Michelle Flores (Diseñadora gráfica)

Ing. Enrique Olmedo (Informático)

Dirección postal:

Vicerrectoría de Investigación, Postgrado y Extensión

(c/o Dr. Luis Wong Vega, Director –Editor Revista IPC)

Universidad Católica Santa María la Antigua

Apdo. postal 0819-08550

Panamá, República de Panamá

Teléfono (507) 230-8363

Correo electrónico: investigacion@usma.ac.pa

Indexada en el catálogo de Latindex



Impreso en Panamá, Ciudad de Panamá.

Centro de Impresión de la Universidad Católica Santa María La Antigua.

Tiraje: 300 ejemplares

Investigación y Pensamiento Crítico.
Volumen 6, Número 2 (Mayo-Agosto de 2018)



ÍNDICE

Palabras del Director - Editor.....	03
Artículos de Investigación	
• Ámbar R. Pérez, Diana C. Oviedo, Gabrielle B. Britton: Deterioro cognitivo leve y depresión en el adulto mayor.....	05
• Mónica León, Ian Neblett: Student Perceptions of Effective English Language Teachers A Quantitative Study – Republic of Panama.....	13
• Patricia Cid y Berta Cardoze: Historia constructiva del Complejo Monástico de la Compañía de Jesús en el Casco Antiguo de Panamá y análisis de su tutela.	30
Ensayos, Monografías y Resúmenes Temáticos	
• Fernando T. Tomas de Cavia: La Responsabilidad Social Corporativa como factor determinante en la Inversión Extranjera Directa en Panamá.....	52
• Eloy Fisher: A Stock-Flow Consistent Political Business Cycle: Kalecki’s 1943 Model Revisited	71
• S.E. Gloria Young: Los nuevos escenarios de la cooperación Sur-Sur entre Panamá y Marruecos.....	85
Instrucciones para colaboradores.....	93

Palabras del Director-Editor

Ciudad de Panamá, 28 de agosto de 2018.

Estimados amigos:

La revista IPC arriba a un nuevo número, en una Universidad que mantiene su firme lucha por avanzar en los derroteros de la investigación científica en nuestro país.

Acabamos de superar la enorme tarea que fue la organización y conducción de una conferencia internacional de primer nivel, ligada al proyecto LAURDS (Latin American University Research and Doctoral Support): la conferencia “Perspectivas sobre Estrategias, Cultura de Investigación y Estudios Doctorales en América Latina”.

Con una concurrencia de más de 120 personas, todos especialistas locales y extranjeros provenientes de unos 15 países de América y Europa, se condujeron dos intensas jornadas académicas, prestigiadas por la participación activa de conferencistas magistrales como el Dr. Phillip Althbach (Estados Unidos), la Dra. María Antonieta Rebeil (México), el Dr. Sergio Olavarrieta (Chile), la Dra. Maribel Duriez (Nicaragua) y la Dra. Melita Kovacevic (Croacia).

La conferencia fue un éxito rotundo, gracias al intenso trabajo preparatorio de los equipos institucionales de ambas universidades co-ejecutoras de la actividad: la USMA y Quality Leadership University (QLU), especialmente de la impulsora principal de esta tarea, la Dra. Etilvia Arjona.

Igualmente, a lo interno de la USMA se siguen generando avances continuos e importantes en cuanto al desarrollo investigativo universitario.

La USMA concurrirá con una decena de sus investigadores al próximo XVII Congreso Científico Nacional, con igual número de ponencias orales y pósters.

Se ha reactivado, luego de la convalecencia de la facilitadora Prof. Ileana Gólcher, el programa de literatura técnica especializada. Publicaremos en los próximos meses, los primeros cinco títulos, consistentes en libros y manuales técnicos en disciplinas como la psicología, la administración de empresas, el mercadeo y las finanzas, las ciencias agroambientales, entre otros.

Ante un auditorio compuesto por autoridades gubernamentales y especialistas nacionales, se efectuó la presentación final de resultados en dos proyectos nacionales financiados por SENACYT y ejecutados por un equipo dirigido por el Dr. Luis Carlos Herrera y la Dra. Virginia Torres Lista,

ambos miembros del Sistema Nacional de Investigadores. Estos proyectos son: “Claves del Éxito para una Educación de Calidad” y “Desigualdad de Género de las Mujeres en el Acceso a los Cargos de Elección Popular”.

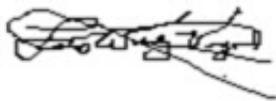
Se han retomado las actividades del programa Jornadas de Iniciación Científica, una iniciativa nacional impulsada por la UTP y SENACYT, por parte del Comité JIC USMA, en el que participan docentes investigadores de cuatro facultades. La USMA tendrá presencia en el prestigioso evento nacional JIC 2018, con dos proyectos de investigación estudiantil, ambos tutorados por el Dr. Ricardo Catafi.

Nos encontramos en plena etapa de organización del Comité Institucional de Bioética en la Investigación. El grupo organizador se encuentra imbuido en la tarea de completar la estricta y compleja lista de requerimientos necesarios para preparar este importante comité, garante de la preservación y del cuidado respetuoso de la salud humana y ambiental dentro de la actividad investigativa en nuestra universidad.

Por primera vez, se han preparado y publicado estadísticas de la actividad científica universitaria, plasmadas en tres documentos de trabajo singulares: el “Reporte preliminar de estadísticas de Productividad Investigativa en las seis facultades de la USMA”, el “Reporte preliminar y comparativo de Inversión Universitaria en I+D” y el “Reporte sobre el Posicionamiento de la USMA en Rankings Académicos 2018”.

Y finalmente, la USMA se apresta a dar un paso muy importante y firme en el proceso de la institucionalización de la investigación: la convocatoria del Programa de Estímulos a la Investigación, un esquema competitivo de subvenciones a proyectos de investigación. Por tercer año consecutivo, la USMA pondrá recursos financieros propios en manos de profesores, investigadores y estudiantes avanzados, necesarios para la ejecución de proyectos de investigación, como un aporte concreto de nuestra universidad a la agenda de desarrollo de nuestro país.

Como puede apreciarse, la actividad de investigación dentro de nuestra Universidad Católica, crece cada vez más en cantidad y en calidad. Y esto apenas empieza...



Profesor Luis Wong Vega, B.Sc., M.Sc., Ph.D.
Director-Editor
Revista Investigación y Pensamiento Crítico (IPC)

Deterioro cognitivo leve y depresión en el adulto mayor

Ámbar R. Pérez^{1,2,*}, Diana C. Oviedo^{3*}, Gabrielle B. Britton^{4,5*}

¹Escuela de Psicología, Universidad Católica Santa María la Antigua 0819-08550.

²Centro de Neurociencias y Unidad de Investigación Clínica, Instituto de Investigaciones Científicas y Servicios de Alta Tecnología (INDICASAT AIP) 0843-01103, Pmá 5.

³Escuela de Psicología, Universidad Católica Santa María la Antigua 0819-08550.

⁴Escuela de Psicología, Universidad Católica Santa María la Antigua 0819-08550.

⁵Centro de Neurociencias y Unidad de Investigación Clínica, Instituto de Investigaciones Científicas y Servicios de Alta Tecnología (INDICASAT AIP) 0843-01103, Pmá 5.

*Autor para correspondencia. Email: arperla23@gmail.com, d.ovi@hotmail.com
gbritton@indicat.org.pa

Recibido: 20 de julio de 2018
Aceptado: 03 de agosto de 2018

Resumen

La depresión y el deterioro cognitivo leve son condiciones comunes en la adultez mayor. Ambos son factores que reducen la independencia del adulto mayor para realizar las actividades de la vida diaria. Estas condiciones son también factores de riesgo para el desarrollo de demencias, en especial la demencia de tipo Alzheimer. Además, aumentan el riesgo de mortalidad cuando se presentan con otras enfermedades crónicas. En este artículo de revisión realizamos una breve descripción de la relación entre depresión y el deterioro cognitivo, la importancia del estudio de ambas, las principales hipótesis que surgen durante el estudio de su comorbilidad y por último los métodos utilizados para su evaluación y diagnóstico.

Palabras claves: envejecimiento, salud mental, cerebro, cognición, neuropsicología.

Abstract

Depression and mild cognitive impairment are common conditions in elderly adults. Both are factors that reduce the independence of older adults to perform the activities of daily living. These conditions are also risk factors for the development of dementias, especially Alzheimer's dementia. In addition, they increase the risk of mortality when they co-occur with other chronic diseases. In this review article we describe briefly aspects of the relationship between depression and cognitive impairment, the importance of conducting research focused on these conditions, the main hypotheses that arise during the study of their comorbidity, and lastly the methods employed for their evaluation and diagnosis.

1 Introducción

A nivel mundial, existe un aumento acelerado de la población de adultos mayores de 60 años. En un informe realizado por las Naciones Unidas (1) se estipuló que la población de adultos mayores crecería de 11% en el 2014 a un 21% en el 2050. Los adultos mayores de 60 años representan el grupo poblacional de mayor incremento en el mundo, especialmente en regiones que han tenido un rápido crecimiento de desarrollo en las últimas tres décadas, como la de América Latina y el Caribe. Estos cambios demográficos representan una carga significativa los sistemas de salud y la economía de los países.

En Panamá el aumento de la población de adultos mayores de 60 años de edad es consistente con las tendencias a nivel mundial. Entre los años 1960 y 1970 la proporción de adultos mayores en la población se mantuvo estable con un 5.6% y 5.7% respectivamente. En el año 2010 se reportó un aumento a 9.7% de la población, y se proyecta que para el 2050 llegue a 24% de la población (2). En 1960, las mujeres tenían una expectativa de vida de 62 años que incrementó en el 2015 a 81 años, mientras que en hombres en 1960 la expectativa de vida era de 60 años e incrementó a 75 años en el 2015 (3). El incremento en la expectativa de vida es un reflejo de avances médicos, pero trae consigo otras consecuencias. Una mayor longevidad está relacionada con una mayor cantidad de enfermedades crónicas y morbilidad, lo que a su vez aumenta la discapacidad en los adultos mayores.

Dos condiciones estrechamente asociadas a la edad son la demencia y la depresión (4). La demencia más común, la enfermedad de Alzheimer (EA), representa el 60-80% de los casos (5). Individuos con deterioro cognitivo leve (DCL) tienen mayor riesgo de padecer EA y deterioro funcional, pero con la coocurrencia de depresión y DCL el riesgo de EA y mortalidad incrementan comparado a individuos sin depresión (6). La depresión es un trastorno del ánimo con síntomas como humor deprimido, pérdida de interés o placeres en las actividades de la vida diaria, pérdida o aumento de peso, cambio en los patrones de sueño y el apetito, entre otros (7). Durante la adultez mayor, la depresión está asociada a factores biológicos y psicosociales (8) y a una peor prognosis (9). Por ejemplo, la depresión se asocia con deterioro en la calidad de vida y mayor riesgo de padecer enfermedades crónicas (10). Conjuntamente la evidencia apunta a que la depresión exacerba múltiples condiciones que perjudican la salud de adultos mayores.

¿Cuáles son los factores sociales y biológicos asociados a la depresión en la vejez?

Múltiples factores de riesgo psicosociales están implicados en el desarrollo de la depresión en la vejez. El de tipo sociodemográfico más significativo es bajo ingreso económico, que está relacionado con menor acceso a servicios de salud y menor educación (11). Otros factores involucran rasgos de personalidad como apego inseguro, problemas de adaptación, sentimientos de soledad y falta de manejo de sí mismo (12)(13). La falta de apoyo social, reclusión social y declive en las relaciones sociales como la ausencia de amigos o confidentes, son factores causales de depresión y en casos graves incrementan el riesgo de suicidio (14). Incidentes en la vida que causan depresión como la muerte de la pareja o el diagnóstico de una enfermedad crónica también son factores de riesgo (8)(15).

La hipótesis de depresión vascular postula que los síntomas depresivos surgen por la comorbilidad entre enfermedades vasculares, factores de riesgo vasculares y lesiones isquémicas(16). Por otro lado, se ha observado que la depresión y la demencia tipo EA comparten comorbilidades médicas, factores de riesgo sociales y biológicos (17)(18). Por ejemplo, individuos con depresión que expresan el gen Apolipoproteína E (APOE-e4), el mayor factor de riesgo genético de la EA esporádica, tienen un mayor riesgo de EA que aquellos sin depresión (19). La EA y la depresión también comparten cambios estructurales del cerebro. Por ejemplo, la desregulación y reducción del hipocampo, en especial en circuitos como el hipocampo-corteza prefrontal, están altamente implicadas en la depresión y EA, y conllevan a déficits cognitivos (18). También la desregulación en el eje hipotalámico-hipofisario-adrenal que resulta en altos niveles de cortisol está asociada a la atrofia hipocámpica y pérdida neuronal, características cerebrales de la depresión y EA (20).

¿Existe relación entre la depresión y el DCL?

La depresión y el DCL son factores de vulnerabilidad en adultos mayores y pueden ocurrir de forma independiente, pero múltiples estudios sugieren que comúnmente la aparición de una está ligada con la otra, y que la presencia de ambas patologías aumenta el riesgo de mortalidad (6). Diversas investigaciones señalan que a menudo coexisten la depresión y DCL. En el estudio poblacional de Envejecimiento Longitudinal Italiano (21), se observó que la prevalencia de depresión en pacientes con DCL era de 63.3%. De este porcentaje el 49.3% poseían síntomas de depresión leve y 14.0% tenía depresión severa. En Latinoamérica, el estudio poblacional del área metropolitana de México encontró dos veces más (52%) personas con depresión y deterioro cognitivo leve relativo a personas con solo DCL (25.0%) (11). En Panamá, en un estudio de pacientes ambulatorios, 18.1% de los participantes presentaban solo depresión, 21.4% solo DCL y un 11.2% presentaba depresión y DCL (22). En los tres estudios descritos, se observó más coocurrencia de depresión y deterioro cognitivo en mujeres y en edades más avanzadas, y en personas con mayor cantidad de enfermedades crónicas y limitaciones en las actividades de la vida diaria.

Diferentes hipótesis se han planteado para describir la etiología de la relación entre depresión y DCL. Una hipótesis plantea que las personas con depresión desarrollan DCL en el transcurso del trastorno emocional está sustentada en estudios donde los tratamientos exitosos para la depresión son congruentes con la mejora en las funciones cognitivas. En un estudio (23) el 55% de adultos mayores diagnosticados con depresión mayor fueron diagnosticados con DCL, y esta cifra se redujo a 44.8% posterior a un año de tratamiento para la depresión. Otra hipótesis consiste en que existe una condición neuropatológica en la cual el desarrollo de depresión en la vida adulta refleja un inminente declive cognitivo, y que la presencia de síntomas depresivos podría ser la señal temprana de una enfermedad neurodegenerativa (6). Por último, también se ha planteado que los individuos con algún grado de deterioro cognitivo desarrollan depresión como reacción psicológica ante la presencia de un declive cognitivo y ante la pérdida de su independencia para realizar las actividades de la vida diaria (24).

Los factores de riesgo que comparten el DCL y la depresión proporcionan evidencia adicional sobre la etiología de ambas condiciones. En México un estudio (11) reportó que los factores de riesgo más comunes en depresión y DCL son ser mujer, mayor de 75 años de edad, soltero, retirado o jubilado, pensionado y con baja escolaridad. En Panamá los factores de riesgo demográficos fueron similares;

los participantes de mayor edad (mayores de 80 años) y con menor educación mostraron mayor probabilidad de coocurrencia. Específicamente, participantes con cuatro o más condiciones crónicas y con limitaciones en la actividades de la vida diaria estaban más predispuestas a padecer ambas condiciones (22). También se han encontrado asociaciones con enfermedades específicas, como las lesiones cerebrovasculares y riesgos cerebrovasculares, debido a que en varios casos la presencia de síntomas depresivos es común después de un derrame cerebral que produce deterioro cognitivo (16).

¿Cuáles funciones cognitivas se ven afectadas en presencia de depresión y DCL?

En presencia de las dos patologías, se ha encontrado que en adultos mayores que poseen depresión y DCL diversas funciones cognitivas se ven afectadas. La evidencia señala que las funciones ejecutivas son las principales afectadas (25). Además existe bajo desempeño en tareas que implican memoria semántica, memoria episódica inmediata, memoria a largo plazo (26). Otros estudios sugieren que existen déficits cognitivos en funciones que están mayormente implicadas en el aprendizaje como atención y memoria, como también habilidades visuoespaciales (27). Se ha establecido que las mejores pruebas cognitivas para discriminar a los sujetos con depresión son la prueba de Dígitos (28) y el Test de Ejecución Continúa (CPT) (29), el Trail Making Test A and B (TMT-A) (30), el Test de Dígitos y Símbolos (28), el Test de Stroop (31), la pruebas de fluencia verbal y las pruebas de memoria inmediata (32).

Varios estudios se han enfocado en determinar si los síntomas de depresión se expresan de manera diferencial en subtipos de DCL. Un estudio (33) reportó que en individuos con DCL amnésico (DCLa), donde la función cognitiva más afectada es la memoria, síntomas de apatía eran más frecuentes, mientras que los individuos con DCL no amnésico (DCLna) presentaban problemas en los patrones de sueño. Otro estudio (34) reportó que personas con DCLa tenían mayor prevalencia en síntomas de depresión que los sujetos con DCLna, con una prevalencia de depresión de 83% y 73.1% en el grupo DCLa y DCLna respectivamente. Estos resultados sugieren que a simple vista diferentes síntomas de depresión se expresan en DCLa y DCLna, pero se requiere mayor evidencia para confirmarlo.

¿Cómo se evalúa y diagnostica la relación DCL-depresión?

La evaluación de la depresión en el DCL es multidimensional. Se realizan entrevistas psiquiátricas y psicológicas, exámenes médicos, exámenes de laboratorio y se evalúa si la persona cumple con los criterios de instrumentos diagnósticos como DSM-V o CIE-11 para depresión (35). Inicialmente es el cuidador o acompañante quien nota cambios en la conducta y cognición de la persona y solicita una cita médica. Los profesionales de la salud que evalúan al adulto mayor (geriatra, neurólogo, médico general) y sospechan de una depresión refieren al individuo a psiquiatría y/o psicología para confirmar la depresión o descartar cualquier otra condición. Una vez se inicia la evaluación se recomienda consultar primero con el cuidador, ya que la persona podría presentar déficits en funciones cognitivas como la memoria a corto plazo, el pensamiento abstracto o funciones

ejecutivas, dificultando la capacidad de expresar o reportar humor deprimido (36). En ciertos casos, la información que da el cuidador puede estar afectada por cambios que el cuidador está atravesando como estrés u otros síntomas asociados al síndrome de desgaste del cuidador (37). La entrevista inicial se realiza para armar una historia clínica del individuo y debe incluir información de los datos sociodemográficos, antecedentes personales (abarcando las distintas áreas: de salud, social, ocupacional, datos de relevancia de la niñez y adolescencia) y antecedentes familiares.

Existen diversos cuestionarios para medir los síntomas depresivos en el adulto mayor como el *Geriatric Depression Scale*, GDS (38), The Cornell Scale (39); The Montgomery Asberg Depression Rating Scale (MADRS) (40); The Hamilton Depression Rating Scale (41); The Hospital Anxiety and Depression Scale (42); Goldberg Depression Scale (43); Inventario Neuropsiquiátrico de Cummings (44). La evaluación de la depresión culmina con las recomendaciones pertinentes acerca de que tratamientos seguir para tratar el cuadro depresivo. Se comienza un tratamiento farmacológico y se establece la necesidad de terapia psicológica y/o estimulación o rehabilitación cognitiva para abordar los déficits cognitivos (45).

2 Conclusiones

La depresión es un trastorno mental que tiene complicaciones a todas las edades, sin embargo, en la edad adulta y en comorbilidad con DCL, es causante de mayor discapacidad y del desarrollo de demencias como de tipo EA. Es evidente la coocurrencia de la depresión y el deterioro cognitivo leve en la vejez, condiciones estrechamente asociadas a la edad avanzada. Múltiples estudios muestran que su origen puede estar relacionado con causas biológicas y/o factores psicosociales. La probabilidad de que la coocurrencia de la depresión y DCL avance a una demencia de tipo EA dependerá de la evaluación temprana e intervención oportuna.

3 Referencias

1. Naciones Unidas. La situación demográfica en el mundo 2014. A: . 2014,
2. Humbert, F.A. et al. Envejecimiento Demográfico en Panamá Periodo 1960-2050. A: . 2015.
3. World Bank. Expectativa de vida en Panamá. A: [en línea]. 2018. Disponible a: <http://www.worldbank.org>.
4. World Health Organization. Mental health of older adults. A: . 2017.
5. Alzheimer's Association. 2017 Alzheimer's disease facts and figures. A: *Alzheimer's Dement.* 2017, p. 13:325-373.
6. Snowden, M.B. et al. Longitudinal association of dementia and depression. A: *American Journal of Geriatric Psychiatry* [en línea]. Elsevier Ltd, 2015, Vol. 23, núm. 9, p. 897-905. ISSN 15457214. DOI 10.1016/j.jagp.2014.09.002. Disponible a: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jagp.2014.09.002>.
7. American Psychiatric Association. *Guía de Consulta de los Criterios de Diagnóstico del DSM-V*. 2013.

ISBN 9780890425510.

8. Aziz, R. i Steffens, D.C. What are the causes of late-life depression? A: *Psychiatric Clinics of North America*. 2013, Vol. 36, núm. 4, p. 497-516. ISSN 0193953X. DOI 10.1016/j.psc.2013.08.001.
9. Mitchell, A.J. i Izquierdo de Santiago, A. Prognosis of depression in the elderly in comparison with adult age. Is there a significant clinical difference? A: *Actas españolas de psiquiatría* [en línea]. 2009, Vol. 37, núm. 5, p. 289-96. ISSN 1139-9287. Disponible a: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/19960388>.
10. McCall, W.V. i Kintziger, K.W. Late life depression a global problem with few resources. A: *Psychiatric Clinics of NA* [en línea]. Elsevier Inc, 2016, Vol. 36, núm. 4, p. 475-481. ISSN 0193-953X. DOI 10.1016/j.psc.2013.07.001. Disponible a: <http://dx.doi.org/10.1016/j.psc.2013.07.001>.
11. Ortiz, G.G. et al. Prevalence of cognitive impairment and depression among a population aged over 60 years in the metropolitan area of Guadalajara, Mexico. A: *Current Gerontology and Geriatric Research*. 2012, Vol. 2012, p. 1-7. DOI 10.1155/2012/175019.
12. Steunenberg, B. et al. Personality predicts recurrence of late-life depression. A: *Journal of Affective Disorders* [en línea]. 2010, Vol. 123, núm. 1-3, p. 164-172. ISSN 0165-0327. DOI <https://doi.org/10.1016/j.jad.2009.08.002>. Disponible a: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165032709003504>.
13. Steunenberg, B. et al. Personality and the onset of depression in late life. A: *Journal of Affective Disorders* [en línea]. 2006, Vol. 92, núm. 2-3, p. 243-251. ISSN 0165-0327. DOI <https://doi.org/10.1016/j.jad.2006.02.003>. Disponible a: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165032706000784>.
14. Blazer, D.G. Depression and social support in late life: A clear but not obvious relationship. A: *Aging & Mental Health* [en línea]. 2005, Vol. 9, núm. 6, p. 497-499. DOI 10.1080/13607860500294266. Disponible a: <http://dx.doi.org/10.1080/13607860500294266>.
15. Bruce, M.L. Psychosocial risk factors for depressive disorders in late life. A: *Biological Psychiatry* [en línea]. 2002, Vol. 52, núm. 3, p. 175-184. ISSN 0006-3223. DOI [https://doi.org/10.1016/S0006-3223\(02\)01410-5](https://doi.org/10.1016/S0006-3223(02)01410-5). Disponible a: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0006322302014105>.
16. Alexopoulos, G.S. et al. «Vascular depression» Hypothesis. A: *Archives of General Psychiatry* [en línea]. 1997, Vol. 54, núm. 10, p. 915-922. DOI 10.1001/archpsyc.1997.01830220033006. Disponible a: +.
17. Bennett, S. i Thomas, A.J. Depression and dementia: Cause, consequence or coincidence? A: *Maturitas* [en línea]. Elsevier Ireland Ltd, 2014, Vol. 79, núm. 2, p. 184-190. ISSN 18734111. DOI 10.1016/j.maturitas.2014.05.009. Disponible a: <http://dx.doi.org/10.1016/j.maturitas.2014.05.009>.
18. Sampath, D., Sathyanesan, M. i Newton, S.S. Cognitive dysfunction in major depression and Alzheimer's disease is associated with hippocampal-prefrontal cortex dysconnectivity. A: *Neuropsychiatric Disease and Treatment*. 2017, Vol. 13, p. 1509-1519. ISSN 11782021. DOI 10.2147/NDT.S136122.
19. Kim, J.-M. et al. Synergistic associations of depression and apolipoprotein E genotype with incidence of dementia. A: *International journal of geriatric psychiatry*. England: 2011, Vol. 26, núm. 9, p. 893-898. ISSN 1099-1166 (Electronic). DOI 10.1002/gps.2621.

20. Den Heijer, T. et al. A study of the bidirectional association between hippocampal volume on magnetic resonance imaging and depression in the elderly. A: *Biological psychiatry*. United States: 2011, Vol. 70, núm. 2, p. 191-197. ISSN 1873-2402 (Electronic). DOI 10.1016/j.biopsych.2011.04.014.
21. Panza, F. et al. Temporal relationship between depressive symptoms and cognitive impairment: The italian longitudinal study on aging. A: *Journal of Alzheimer's Disease*. 2009, Vol. 17, núm. 4, p. 899-911. ISSN 13872877. DOI 10.3233/JAD-2009-1111.
22. Villarreal, A.E. et al. Cognitive impairment, depression, and cooccurrence of both among the elderly in panama: differential associations with multimorbidity and functional limitations. A: *BioMed Research International*. 2016, Vol. 2016, p. 7 pages. DOI 10.1155/2015/718701.
23. Lee, J.S. et al. Persistent mild cognitive impairment in geriatric depression. A: *International psychogeriatrics*. England: 2007, Vol. 19, núm. 1, p. 125-135. ISSN 1041-6102 (Print). DOI 10.1017/S1041610206003607.
24. Panza, F. et al. Late-life depression, mild cognitive impairment, and dementia: possible continuum? A: *The American Journal of Geriatric Psychiatry* [en línea]. American Association for Geriatric Psychiatry, 2010, Vol. 18, núm. 2, p. 98-116. ISSN 10647481. DOI 10.1097/JGP.0b013e3181b0fa13. Disponible a: <http://dx.doi.org/10.1097/JGP.0b013e3181b0fa13>.
25. Liao, W. et al. The characteristic of cognitive dysfunction in remitted late life depression and amnesic mild cognitive impairment. A: *Psychiatry Research* [en línea]. Elsevier Ireland Ltd, 2017, Vol. 251, núm. February 2016, p. 168-175. ISSN 18727123. DOI 10.1016/j.psychres.2017.01.024. Disponible a: <http://dx.doi.org/10.1016/j.psychres.2017.01.024>.
26. Sheline, Y.I. et al. Cognitive function in late life depression: Relationships to depression severity, cerebrovascular risk factors and processing speed. A: *Biological Psychiatry* [en línea]. 2006, Vol. 60, núm. 1, p. 58-65. ISSN 0006-3223. DOI <https://doi.org/10.1016/j.biopsych.2005.09.019>. Disponible a: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S000632230501320X>.
27. Johnson, L.A. et al. Cognitive differences among depressed and non-depressed MCI participants : a project FRONTIER study. A: *International Journal of Geriatric Psychiatry*. 2013, p. 377-382. DOI 10.1002/gps.3835.
28. Wechsler, D. *Wechsler Memory Scale IV*. Barcelona: Pearson, 2013.
29. Meneres Sancho, S. et al. Tests de ejecución continua: Integrated Visual and Auditory Continuous Performance Test (IVA/CPT) y TDAH. Una revisión. A: *Revista de Psicología Clínica con Niños y Adolescentes* [en línea]. 2015, Vol. 2, núm. 2, p. 107-113. ISSN 2340-8340. DOI <http://www.redalyc.org/html/4771/477147186003/>. Disponible a: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5150424&info=resumen&idioma=ENG>.
30. Reitan, R. Validity of the Trail Making Test as an Indicator of Organic Brain Damage. A: *Southern Universities Press*. 1958, Vol. 8, p. 271-276.
31. Scarpina, F. i Tagini, S. The stroop color and word test. A: *Frontiers in Psychology*. 2017, Vol. 8, núm. APR, p. 1-8. ISSN 16641078. DOI 10.3389/fpsyg.2017.00557.
32. Lim, J. et al. Sensitivity of cognitive tests in four cognitive domains in discriminating MDD patients from healthy controls: a meta-analysis. A: *International psychogeriatrics*. England: 2013, Vol. 25, núm. 9, p. 1543-1557. ISSN 1741-203X (Electronic). DOI 10.1017/S1041610213000689.
33. Ellison, J.M. et al. Beyond the «C» in MCI: noncognitive symptoms in amnesic and non-

- amnesic mild cognitive impairment. A: *CNS spectrums*. 2008, Vol. 13, núm. 1, p. 66-72. ISSN 1092-8529. DOI 10.1017/S1092852900016175.
34. Rozzini, L. et al. Neuropsychiatric symptoms in amnesic and nonamnesic mild cognitive impairment. A: *Dementia and Geriatric Cognitive Disorders*. 2007, Vol. 25, núm. 1, p. 32-36. ISSN 14208008. DOI 10.1159/000111133.
35. Mayo Clinic. Depression (major depressive disorder). A: *Mayo Clinic* [en línia]. 2018. Disponible a: <https://www.mayoclinic.org/diseases-conditions/depression/diagnosis-treatment/drc-20356013>.
36. Pellegrino, L.D. et al. Depression in cognitive impairment. A: *Curr Psychiatry Rep*. 2013, Vol. 15, núm. 9, p. 384. ISSN 1535-1645. DOI 10.1007/s11920-013-0384-1.
37. Rosenberg, P.B., Mielke, M.M. i Lyketsos, C.G. Caregiver assessment of patients' depression in Alzheimer disease: Longitudinal analysis in a drug treatment study. A: *The American Journal of Geriatric Psychiatry* [en línia]. 2005, Vol. 13, núm. 9, p. 822-826. ISSN 1064-7481. DOI <https://doi.org/10.1097/00019442-200509000-00012>. Disponible a: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1064748112609555>.
38. Yesavage, J.A. et al. Development and validation of a geriatric depression screening scale: A preliminary report. A: *Journal of Psychiatric Research* [en línia]. 1982, Vol. 17, núm. 1, p. 37-49. ISSN 00223956. DOI 10.1016/0022-3956(82)90033-4. Disponible a: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/7183759> <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/0022395682900334>.
39. Alexopoulos, G.S. et al. Cornell Scale for Depression in Dementia. A: *Biological psychiatry*. United States: 1988, Vol. 23, núm. 3, p. 271-284. ISSN 0006-3223 (Print).
40. Montgomery, S.A. i Asberg, M. A new depression scale designed to be sensitive to change. A: *The British journal of psychiatry: the journal of mental science*. England: 1979, Vol. 134, p. 382-389. ISSN 0007-1250 (Print).
41. Hamilton, M. A rating scale for depression. A: *Journal of neurology, neurosurgery, and psychiatry*. England: 1960, Vol. 23, p. 56-62. ISSN 0022-3050 (Print).
42. Zigmond, A.S. i Snaith, R.P. The hospital anxiety and depression scale. A: *Acta psychiatrica Scandinavica*. United States: 1983, Vol. 67, núm. 6, p. 361-370. ISSN 0001-690X (Print).
43. Goldberg, D. et al. Detecting anxiety and depression in general medical settings. A: *BMJ (Clinical research ed.)*. England: 1988, Vol. 297, núm. 6653, p. 897-899. ISSN 0959-8138 (Print).
44. Cummings, J.L. et al. The Neuropsychiatric Inventory: comprehensive assessment of psychopathology in dementia. A: *Neurology*. United States: 1994, Vol. 44, núm. 12, p. 2308-2314. ISSN 0028-3878 (Print).
45. Morimoto, S.S. et al. Diagnosis and Treatment of Depression and Cognitive Impairment in Late-Life. A: *Ann N Y Acad Sci*. 2015, Vol. 1345, núm. 1, p. 36-46. DOI 10.1111/nyas.12669. Diagnosis.

Student Perceptions of Effective English Language Teachers A Quantitative Study – Republic of Panama

Mónica León^{1*}, Ian Neblett^{2*}

¹ English Program Director, Quality Leadership University, Panama City, Panama

² Teaching Assistant, Quality Leadership University, Panama City, Panama

* Autor para correspondencia. Email: mleon@qlu.pa, ianneblett@hotmail.com

Recibido: 27 de julio de 2018

Aceptado: 14 de agosto de 2018

Abstract

Views of surveyed English language learners attending, or who had previously attended, EFL classes in Quality Leadership University, were analyzed in this study. A total of 150 students from the English program took part in the study. The researchers were interested in extracting perspectives on what students believed to be an effective English teacher. As previously mentioned, data was gathered via a survey. The survey contained a total of 13 questions, of which the last question had 45 prompts to respond to in a Likert-styled scale. Results of the survey were grouped into predetermined, categories of significance, analyzed and confirmed for congruency. The results revealed student's affinity towards English language teachers who possessed key attributes. Our research, which has been corroborated by prior studies, establishes a point of reference and additional insight into the definition of an effective English language teacher.

Keywords: Teaching English, English, Student Satisfaction, Student Perceptions, Effective English Language Teachers.

Resumen

El presente estudio se analizó las opiniones de los estudiantes de inglés encuestados que asistieron o que habían asistido anteriormente a las clases de EFL en Quality Leadership University. Un total de 150 estudiantes del programa de inglés participaron en el estudio. Los investigadores estaban interesados en extraer perspectivas sobre lo que los estudiantes creían que era un profesor de inglés efectivo. Como se mencionó anteriormente, los datos se recopilaron a través de una encuesta. La encuesta contenía un total de 13 preguntas, de las cuales la última pregunta tenía 45 pautas para responder en una escala de estilo Likert. Los resultados de la encuesta se agruparon en categorías predeterminadas de significancia, se analizaron y se confirmaron por congruencia. Los resultados revelaron la afinidad del estudiante hacia los profesores de inglés que poseían atributos clave. Nuestra

investigación, que ha sido corroborada por estudios previos, establece un punto de referencia y una visión adicional de la definición de un maestro de inglés efectivo.

Palabras clave: Enseñanza del inglés, inglés, satisfacción estudiantil, percepción estudiantil, docente de inglés eficiente.

1 Introduction

There is legitimate interest from institutions that offer English classes as a foreign language to discover what students really consider important when it pertains to identifying the attributes of an effective English teacher (Barnes & Lock, 2010). Previous studies have revealed various attributes and positions of rank among those attributes, in which the variation sometimes depended on the group of students analyzed. Albeit, there are some recurring variables among most student's preferences and the way they perceive teacher's effectiveness in teaching. These variables suggest a more student-centered approach (Salahshour, N. & Hajizadeh, N., 2012), where all efforts of the learning experience are directed towards the primary stakeholder of the classroom: the student.

Hence, this study aims to shed light on the following questions:

1. What are the student's perceptions of effective English Language teachers?
2. Are there any differences among age groups, gender, and levels of English?

With respect to those perceptions, we expect a little variation from other previous studies due to cultural differences, but we are uncertain whether it will vary between genders. Understanding the necessity to study English may factor into the evaluation as well, as it tends to be of more importance to adults. It would also be a mistake not to take into account preferred learning styles among both groups: younger students and adults.

We also believe that students' perceptions of effective English language teachers will rank higher on rapport (i.e. friendliness, sociability, empathy, accessibility, receptiveness, and attitude), and delivery (i.e. personal style, communication and pedagogy), as it was previously uncovered from a study conducted in a Korean university (Barnes and Lock, 2013). Rapport and delivery may also be significant factors due to the student's inherent fear of using the language in a preconceived, judgmental environment.

In addition to the study in Korea, there has been research conducted in Europe, the Middle East, and in the United States. Albeit, there is no existent, published, research based in the Republic of Panama or its surrounding countries.

This study intends to contribute much needed information in an unexplored territory, in the matter of students' perceptions of effective English language teaching. Our purpose is to provide interested parties the ability to compare and contrast what is happening in Panama, with the existing tendencies in the field of EFL education that has already been explored. We are hoping that this will be the starting point for teachers to revisit, or discover some of the key elements that strengthen teaching practices and improve the probability of successful language acquisition. Further, we are eager to provide a guideline of key elements teachers need to accomplish in order to meet student's lofty expectations.

Overall, we are confident that the outcome of this study will contribute to the EFL education goals in our country. We have also considered the possible needs of the surrounding Latin American countries, and believe the information could be of value to them as well. The goal of closing the gap, or discovering what the gap is between the current learning environment and student expectations, should always be a sought after endeavor in all subject matters.

2 Literature Review

While the discovery of students' perceptions, with respect to identifying the key traits which define an effective English language teacher is our primary focus, we can't ignore the preconceived influences teachers and educational systems have already established. While students seem to be more concerned with the soft-skills teachers should possess or could possibly obtain, teachers have mostly preoccupied themselves with the hard-skills related to teaching methods and lesson execution. Case in point, EFL teachers located in countries such as Mexico, Brunei, Malaysia, Thailand, Indonesia, Cambodia, and Vietnam have reportedly held strict allegiance to traditional instructional methods (Maskhao, 2002, Liu, 2004; Nonkukhethong et al., 2006; Darasawang, 2007; Davies, 2009; Khamkhien, 2010; Yamat et al., 2014; Richer & Herrera 2014). It goes without saying that the types of methods which embody the traditional approach are in stark contrast to the student-centered approach. This study analyzes the types of characteristics that would lean towards and promote the latter approach.

That being said, the tide is slowly changing in the English language learning environment. As the exchange of information increases across a variety of platforms (i.e. the Internet, international programs and events), improved techniques are being exchanged, considered, and increasingly adopted. These baby steps towards teaching excellence seem to indicate a positive stride in professional practice (Darasawang, 2007; Chepetla et al., 2008; Khamkhien, 2010; Othman, 2010; Ramirez-Romero and Pamplon, 2012), and towards a more student-centered environment.

Latin America, which has a tremendous degree of importance in our research, has begun to progress from audio-lingual methods to more modernized teaching practices and pedagogical techniques (Anderson, 2012). Mexico, which is a big player in the ELL market, had suffered from broken educational systems in the past due to their reluctance to advance beyond the traditional methods (Davies 2009), to now conducting teacher preparation programs, promoting professional associations, and even championing the movement towards cutting edge approaches to language pedagogy. To that end, the Panamanian government has also become aggressive in amplifying the quality of English education in the public school system by sending English teachers abroad to glean best practices in lesson planning, lesson execution, and assessment strategies. There are many other efforts being conducted in the Latin American region, and they all bode well for the English teacher and student alike. The countries in the region are beginning to understand and appreciate the necessity of English language learning, and are taking the necessary steps to achieve that end. As countries expedite the preparation of teachers in order to enhance in-classroom performance, they must likewise investigate the expectations of the students. Efforts on one end, while leaving the other undone could result in costly missed opportunities, and underachievement of both the teachers and their students.

In light of that, endeavors to discern student expectations have already begun in other parts of the world. For example, a study was conducted in 2012 by Salahshour, N. & Hajizadeh, N., in a prominent school in Tabriz, Iran, in which 42 students were surveyed. The researcher's main goal was to determine the student's perspective of an effective teacher. According to the answers given, having interest in his/her job ranked highest followed by items such as having a sense of responsibility towards the job, being enthusiastic and lively, self-confident, punctual, encouraging students to use the language, and providing explicit grammar correction.

A similar study was conducted by Simpson, A. & Mengi, E. in 2011, in Istanbul Turkey, where students were asked to provide a written response to the prompt: 'what is your perception of a good English teacher?' An additional dimension was added to that study by having teachers respond to the same prompt, as the researchers were interested in the congruency of both perspectives. After a process of data coding was conducted certain key categories emerged like methods of delivery, classroom environment, and teacher qualities. The latter category is of special interest to our efforts, because it underlines the importance of our study and the others that have been conducted with that similar focus.

A quantitative study that has served as our motivation for our research, and coincides with the immediate aforementioned was done by Barnes and Lock in 2013. Their questionnaire was circulated in a Korean university to measure the importance students' placed on 5 key categories, namely: Rapport, Delivery, Fairness, Knowledge and Credibility, and Organization and Preparation. These categories were given birth from the culmination of efforts and results carried out during a previous qualitative study in the same university, in which delivery and rapport were the focus (Barnes and Lock 2010). It was the results from the 2010 qualitative study that led to the expansion of attributes observed in the 2013 study. Barnes and Lock (2013) confirmed that students placed significant importance on most of the attributes they identified in the qualitative study. They were also enlightened to further insight pertaining to the student opinions on the use of their first language in the EFL classroom, grammar instruction, and teacher-student engagement techniques.

Our study has essentially replicated the methodology of the quantitative study conducted by Barnes and Lock, outlined in the following section.

3 Methodology

The research was conducted by the English as a Second Language Department of a private university in the Republic of Panama.

A questionnaire was administered to students who are or had previously studied English at the institution. The sample comprised 193 females, and 122 male students. Of those same students the majority came from the age groups 15 – 17, and 24 – 29. The majority of students surveyed were originally from Panama, Venezuela, and Columbia respectively.

The questionnaire was written in Spanish to assure the questions were fully understood by the respondents, thereby guaranteeing a high response rate. The first section consisted of questions related to their background, experience in English education, and their preferred learning styles. In

the second part (comprised of 2 questions), the students utilized a Likert scale from 1 to 5 (5 being the most important and 1 being the least important), in order to glean their perspectives on the 'make-up' of an effective English teacher.

The responses to the second section were analyzed via the use of mean and standard deviation calculations, in order to compare and contrast what the students valued from what they had little regard for.

Student Profile

English Language Proficiency

Question 5 on our survey (see Appendix) asked the students to describe their current level of English fluency. The three options to choose from were *beginning, intermediate, and advanced*. Of the 315 students who responded, 173 (55%) of them classified themselves as beginners, 122 (39%) as intermediates, and 20 (6%) as advanced learners. We assumed that students could properly assess their level of fluency due to placement tests they had to write before entering the program.

Past English Language Learning Experience

Question 8 of our survey (see Appendix) asked students to indicate whether they obtained English language training in the past from other institutions. The results revealed that out of the 311 who responded, the majority (59.8%) of students did not have any previous training in English (i.e. from an official learning institution).

Learning Styles

Questions 11 & 12 of our survey (see Appendix) asked students to indicate their preferred learning style. Question 11 had the options: *active or passive*. While question 12 had the options: *visual, auditory, verbal, physical, logical, socially, and alone* respectively. The results of these questions revealed slight differences between male and female respondents. While both genders preferred a more active approach to learning (47% of females compared to 55% of males), a larger group of females preferred a mixed approach of both active and passive (43% of females in comparison to 37% of males). With respect to question 12, both genders agreed that the top three preferred learning styles were: *visual, auditory, and verbal respectively*. However, 46% of males preferred a logical approach, while only 27% of females preferred this method.

4 Results

The next section of the analysis begins to delineate the five key categories of teacher attributes borrowed from Faranda and Clarke (2004), and later utilized by Barnes and Lock (2010) as well. As an addition to their analysis we have considered the vantage points from both males and females. The immediate table below outlines the five categories along with their ranking of importance from a student’s perspective:

Table 1.

Overall Ranking	Attributes	Mean Score
1	Knowledge of English	3.58
1	Communication skill and teaching method (i.e. Delivery)	3.58
2	Relationship with students (personality, care, understanding)	3.11
3	Organization and preparation	2.83
4	Fairness (regarding general treatment of students and assessment)	2.28

Table 1: Overall Ranking of Categories/Attributes – Effective Foreign Language Teacher

As the chart above indicates, Knowledge of English and Communication Skill and Teaching Method (i.e. Delivery style) both ranked equally the highest with our students (3.58 mean score), and Relationship with students (i.e. Rapport) ranked second with a mean score of 3.11. There were differences, however, with respect to genders among the attributes. For example a higher proportion of females thought Knowledge of English was very important, which was demonstrated by the fact that 22.9% and 37.1% of the female respondents indicated that this attribute was the second, and most important respectively. On the other hand, the males were a little more evenly spread on our Likert scale (1 being of least importance and 5 most important): 3.7%, 22.2%, 23.1%, 22.2%, and 28.7% respectively.

As mentioned in the introduction, our survey contained a total of 13 questions, of which the last question had 45 prompts to respond to in a Likert-styled scale. The tables illustrated below reveal the results to those prompts on a scale from 1 to 5 (in mean scores), where 1 was considered least important and 5 was the considered the most important. The prompts below were then group together according to the appropriate categories analyzed in table 1. The prompts, and titles of the columns contained in the tables closely mirror that of the study conducted by Barnes and Lock (2013). This strategy was purposely taken in order to compare and contrast the results from a Latin American and gender specific perspective.

Relationship with Students (Rapport)

Almost all elements of the *rapport* attribute were considered important (i.e. scored 4 and above) according to our results, with the exception of a teacher's willingness to share experiences (See Table 2).

Item Number and Description	M	SD
1. are friendly	4.28	0.82
2. develop good relationships with students	4.18	0.84
3. share personal experiences	3.65	1.05
4. care about students	4.24	0.82
5. are patient	4.33	0.85
6. listen to students	4.38	0.79
7. have a positive attitude in general	4.43	0.78
8. have charisma	4.25	0.81
9. understand the student's English background	4.17	0.86
10. understand the different student levels	4.25	0.88
11. have a sense of humor	4.04	0.95

Table 2: Mean Scores and Standard Deviations for Rapport Prompts

Our results, however, did not coincide with Frananda and Clarke (2004), Thompson (2006), or Barnes and Lock (2013), in which the attribute 'develop good relationships with students' garnered the highest levels of importance. The Latin American student appears to be different in this aspect of *rapport*, in determining teachers' effectiveness. Our students believe a positive attitude is the most important, followed by a teacher who listens to their students concerns/issues, and those who are patient. These results are not surprising considering the fact that these top three elements would go a long way in managing affective filters. Filters such as fear, nervousness, boredom, and resistance to change do need to be addressed in order to promote successful language acquisition (Krashen, 1982).

Delivery

According to our quantitative data we had many elements under the attribute of *delivery* register as fairly important for our Latin American students (see Table 3). Most notably, according to our results, a teacher who actively *corrects student's speaking and writing errors* tallied the highest and third highest respectively. A teacher's ability to activate *student participation* in the classroom ranked the second highest under this attribute. These results are surprising when motivation to learn a second language is put into the equation (Shaaban & Ghaith, 2008).

Item Number and Description	M	SD
12. are enthusiastic about teaching English	4.47	0.78
13. give clear explanations	4.42	0.89

14. use good examples	4.41	0.81
15. use a variety of teaching methods	4.32	0.89
16. use Spanish (L1) selectively	3.35	1.31
17. use Spanish to clarify and explain English classes	3.06	1.41
18. use English in class only	3.68	1.25
19. correct writing errors	4.48	0.83
20. correct speaking errors	4.50	0.85
21. teach grammar	4.46	0.82
22. use group work	4.39	0.82
23. encourage student participation in class	4.49	0.77
24. encourage participation of students with low confidence	4.37	0.89
25. talk slowly in the target language	3.76	1.13
26. use easy words (to enhance understanding)	3.98	0.95
27. ask questions frequently	4.22	0.88
28. ask questions then wait for volunteers to answer	4.24	0.83
29. ask individual students to answer questions	4.24	0.88
30. give students plenty of time to answer questions	4.16	0.88

Table 3: Mean Scores and Standard Deviations for Delivery

Another element with high distinction in this category is teachers who are *enthusiastic about teaching English*. This sentiment seems to be shared by many students around the world because its importance is in harmony with American business students (Faranda & Clarke, 2004; Desai et al., 2001; Kelley et al., 1991) and Korean students (Barnes and Lock, 2013). Other soft skills that scored high among the students were *encouraging student participation*, and *encouraging students with low confidence* to participate in classroom activities. On the other hand, other technical skills which had scores of significance were the *teacher's ability to give clear explanations, use good examples, teach grammar, and facilitate group work*.

To our surprise *using Spanish (L1) selectively, using Spanish to clarify and explain English classes, and only using English in class* had average importance to our students 3.35, 3.06, 3.68 respectively. The latter two elements were not included in the Barnes and Lock (2013) study, but we decided to include them to see if further analysis could have explained prior unexpected results in this category. Further research needs to be conducted regarding the use of the L1 in a L2 environment because published findings seem to be inconsistent. Case in point: the research conducted by Auerbach & Burgess (1985) and Levine (2003) revealed high scores for selective L1 usage in the classroom.

Fairness

All components in this category were important for the respondents of our survey (see Table 4). While *treat all students fairly* scored the highest (4.35), all of the other elements were above the mean score of 4.21.

Item Number and Description	M	SD
31. treat all students fairly	4.35	0.91
32. prepare students well for examinations	4.33	0.90
33. give students clear grading guidelines	4.22	0.93
34. require students to work hard during class	4.31	0.87
35. require students to do homework	4.28	0.90

Table 4: Mean Scores and Standard Deviations for Fairness

Our results coincide with the results of Barnes and Lock (2013), but to a lesser extent. Their results had the mean score of *treat all students fairly* significantly higher than the other elements, whereas our students voted to have the elements more evenly distributed with just very slight differences. With a majority of first time English learners and affective filters playing a factor it is not a surprise that students want to be treated fairly, and be well prepared for examinations.

Knowledge and Credibility

The elements in this category scored the highest among all the others (see and compare all Tables). Possessing a *good knowledge of vocabulary* scored the highest (4.55), while having a *good knowledge of grammar* and *possessing the knowledge and ability to teach English* were second and third respectively (see Table 5).

Item Number and Description	M	SD
36. possess the knowledge and ability to teach English	4.51	0.75
37. have a good knowledge of grammar	4.53	0.76
38. have a good knowledge of vocabulary	4.55	0.78

Table 5: Mean Scores and Standard Deviations for Knowledge and Credibility Prompts

Although all elements were considered important in this category, it did differ from the parent study of Barnes and Lock (2013). In their study ‘qualifications’ (i.e. *knowledge and ability*) were the most important, followed by ‘a good knowledge of vocabulary’, and ‘having a good knowledge of grammar’ a distant third. As indicated in our study these elements were fairly even among our voting population.

Organization and Preparation

All elements related to the attribute of Organization and Preparation were important to our respondents. Each element had a mean score above 4, with teachers being *well prepared every lesson* ranking the highest with a mean of 4.43 (see Table 6).

Item Number and Description	M	SD
39. are well prepared every lesson	4.43	0.83
40. provide a syllabus detailing course content	4.24	0.99
41. explain the instructional methods to the class	4.30	0.86
42. tell students the lesson objectives before each lesson	4.17	0.95
43. follow the syllabus	4.29	0.85
44. make their own supplemental material	4.30	0.92
45. start and finish the class on time	4.39	0.91

Table 6: Mean Scores and Standard Deviations for Organization and Preparation Prompts

Overall, these mean scores indicate an appreciation on behalf of the students to have a well-structured English program. From lesson creation to schedule adherence, students want to see that the teacher is competent (see Table 5) enough to organize all necessary materials, while being an effective time manager. Once again, these results concurred with those observed by Barnes and Lock (2013), where teachers being *well prepared every lesson* ranked the highest as well.

5 Discussion

This study utilized and mirrored the research conducted by Barnes and Lock (2013). They attempted to investigate ‘student perceptions of effective foreign language teachers’ with a quantitative analysis. The differences between our study and theirs were the locations, the cultural backgrounds of the respondents, the added variable of gender specificity, and three extra elements for students to respond to in the questionnaire (items 17, 18, 45). Our study was conducted in the Republic of Panama, while our source investigation was conducted in Korea. As the project progressed, we became keenly interested in determining whether cultural norms and backgrounds would become a differing factor pertaining to student’s perceptions of an effective foreign language teacher. Our research team were also interested in the role that gender played in deciding preferences towards teaching methods, hence our inclusion of this factor in our investigation. And lastly, the three extra elements we included were meant to uncover possible hidden propensities or inclinations with respect to the attributes of ‘Organization and Preparation’ and ‘Delivery’.

First and foremost, our outcomes confirm that teacher competency is exceedingly important for Latin American students. Our students want to know that their instructor has a superior handle on English Grammar, possesses versatility with respect to their lexicon, and has obtained the appropriate training to facilitate and instruct the subject matter at hand. These results serve as a reminder to teachers and professors in our region to begin and/or maintain their pursuit of mastery over the profession of teaching English as a foreign language. It is also a forceful admonition to those who are currently in the profession simply because they are from a native speaking country. Although they may possess the vocabulary language learners are seeking, their deficiencies’ in the other two factors will eventually be exposed if proper training and preparation are not taken seriously.

The results also have implications with respect to teaching delivery. Similar to the results Barnes and Lock (2013) revealed, we found that teachers need to be visually enthusiastic about teaching as well. Unfortunately, this is not something that can be learned in a classroom, but it can be staged if the trait is lacking in a teacher's innate personality. Considering the complications that affective filters present (Krashen, 1982), it is essential that enthusiasm about teaching be a consistent trait in a teacher's repertoire in order to create an environment most conducive for learning. Additionally, and very much connected to the first discussion about competency, the ability to correct speaking and writing errors, provide good examples, give clear explanations, and encourage participation are considered important by most respondents. These key elements associated with the delivery attribute go hand-in-hand with the attribute of knowledge and credibility. It would be difficult to imagine a situation where a teacher was fully qualified, had good knowledge of grammar, and an expansive lexicon, but could not perform the aforementioned key elements of the delivery attribute. In fact, most of the elements of delivery would be addressed in formal training that would lead a teacher to become a qualified FL teacher. The forewarning in this matter is plain to ascertain: if a teacher lacks knowledge and credibility, classroom delivery will also be negatively affected.

This present study along with the research conducted by Barnes and Lock (2013) are in agreement with the issue of impartiality. Students from both countries (Korea and Panama) favor being treated fairly. Teachers need to be cognizant of the fact that impartiality is a non-negotiable element, especially in language learning environments where diverse levels of proficiency, experience, and preferred learning styles exist (see the Student Profile section).

As students invest their precious time to study a foreign language, teachers likewise need to dedicate time into the organization and preparation of their courses, and lesson plans. Barnes and Lock (2013) appropriately stated the fact that mutual respect and motivation can be garnered via an atmosphere predicated on thoughtful class preparation. The respondents of this questionnaire also found it important for teachers to explain instructional methods to the class, finish on time, and use supplemental material to enhance lessons. The latter two bodes well for a teacher's overall, professional image. The combination of utilizing a textbook along with interjecting other useful material demonstrates a teacher's willingness to go beyond the textbook and a dedication to his or her craft. It also shows that the teacher is trying to find ways to make the learning experience as beneficial as possible for students.

With regards to rapport (i.e. relationship building with students), the findings indicate that teachers of foreign languages in our region of the world need to have a positive attitude in general. And this positive attitude needs to extend towards being patient with the student's language acquisition process, and listening empathetically to their concerns and problems. Additionally important in the rapport category was caring for students, friendliness, having charisma, and being cognizant of different student proficiency levels. Teachers should know that most, if not all, of these traits require proactive initiative. Rapport needs to be established from the very outset of a learning period (Nilson, 2010), as this will result in a natural fulfillment of all of the elements students desire. A positive attitude, in my opinion, has appropriately ranked the highest, as this will allow the teacher to naturally be open to entertain the other elements of this attribute.

6 Conclusion

In conclusion this study confirms many of the tenets confirmed from earlier investigations towards the definition of an effective foreign language teacher. What is important and glaringly consistent is the student's desire to be taught by qualified, credible, and knowledgeable instructors. There can be no sacrifice with respect to the attribute of knowledge because it ever so compellingly encroaches on the attribute of delivery (i.e. communication skill and teaching method). Therefore, if the former is missing then latter will be terribly insufficient, which in turn will lead to dissatisfied students seeing that these two attributes are the most important from their perspective.

Besides the aforementioned analysis there are other key takeaways from this study that teachers need to be aware of:

- Students want grammar instruction, but it needs to be incorporated with clear explanations, the utilization of a variety of teaching methods, and with engaging enthusiasm.
- Student like to be asked questions in the classroom. It helps them engage more effectively with the topic/subject being taught. However, this needs to be done in a patient, non-judgmental, and encouraging manner.
- Students appear to want the same professionalism in EFL courses as they receive in math, science etc. This doesn't mean that they don't want a fun atmosphere, it simply means the subject needs be approached with structure (i.e. well-organized lessons, a syllabus, additional material, and properly time managed).
- While there are some differences between genders, and levels of understanding most of the key attributes are shared in importance with most students, from a variety of backgrounds.

Appendix

Table 1

	Question	Mean	SD
Item 1	Knowledge of English	3.11	1.47
Item 2	Communication skill and teaching method (i.e. Delivery)	3.58	1.16
Item 3	Relationship with students (personality, care, understanding)	2.28	1.32
Item 4	Organization and preparation	3.58	1.31
Item 5	Fairness (regarding general treatment of students and assessment)	2.83	1.43

Table 2

	Question	Mean	SD
Item 1	are friendly	4.28	0.82
Item 2	develop good relationships with students	4.18	0.84
Item 3	share personal experiences	3.65	1.05
Item 4	care about students	4.24	0.82
Item 5	are patient	4.33	0.85
Item 6	listen to students	4.38	0.79
Item 7	have a positive attitude in general	4.43	0.78
Item 8	have charisma	4.25	0.81
Item 9	understand the student's English background	4.17	0.86
Item 10	understand the different student levels	4.25	0.88
Item 11	have a sense of humor	4.04	0.95
Item 12	are enthusiastic about teaching English	4.47	0.78
Item 13	give clear explanations	4.42	0.89

Item 14	use good examples	4.41	0.81
Item 15	use a variety of teaching methods	4.32	0.89
Item 16	use Spanish (L1) selectively	3.35	1.31
Item 17	use Spanish to clarify and explain English classes	3.06	1.41
Item 18	use English in class only	3.68	1.25
Item 19	correct writing errors	4.48	0.83
Item 20	correct speaking errors	4.50	0.85
Item 21	teach grammar	4.46	0.82
Item 22	use group work	4.39	0.82
Item 23	encourage student participation in class	4.49	0.77
Item 24	encourage participation of students with low confidence	4.37	0.89
Item 25	talk slowly in the target language	3.76	1.13
Item 26	use easy words (to enhance understanding)	3.98	0.95
Item 27	ask questions frequently	4.22	0.88
Item 28	ask questions then wait for volunteers to answer	4.24	0.83
Item 29	ask individual students to answer questions	4.24	0.88

Item 30	give students plenty of time to answer questions	4.16	0.88
Item 31	treat all students fairly	4.35	0.91
Item 32	prepare students well for examinations	4.33	0.90
Item 33	give students clear grading guidelines	4.22	0.93
Item 34	require students to work hard during class	4.31	0.87
Item 35	require students to do homework	4.28	0.90
Item 36	possess the knowledge and ability to teach English	4.51	0.75
Item 37	have a good knowledge of grammar	4.53	0.76
Item 38	have a good knowledge of vocabulary	4.55	0.78
Item 39	are well prepared every lesson	4.43	0.83
Item 40	provide a syllabus detailing course content	4.24	0.99
Item 41	explain the instructional methods to the class	4.30	0.86
Item 42	tell students the lesson objectives before each lesson	4.17	0.95
Item 43	follow the syllabus	4.29	0.85
Item 44	make their own supplemental material	4.30	0.92
Item 45	start and finish the class on time	4.39	0.91

7 References

- Anderson C (2012) Low English levels can hurt countries' progress. The New York Times. Available at: http://www.nytimes.com/2012/10/29/world/Europe/29iht-educbriefs29.html?_r=0
- Auerbach, E., & Burgess D. (1985). The hidden curriculum of survival ESL. TESOL Quarterly, 19(3), 475-95.
- Barnes BD, Lock G (2010) The attributes of effective lecturers of English as a foreign language as perceived by students in a Korean university. Australian Journal of Teacher Education. 35(1)
- Barnes BD, Lock G (2013) Student perceptions of effective foreign language teachers: a quantitative investigation from a Korean University. Australian Journal of Teacher Education. 38(2)
- Chepetla T, Garcia L, Gonzalez MG, and Torres VM (2008) Enseñanza del inglés como lengua extranjera: Una Mirada desde la política del lenguaje. Memorias del 12 Encuentro Nacional de Profesores de Lenguas Extranjeras: Evolución y diversidad en la enseñanza – aprendizaje, 115-35. Departamento de Lingüística Aplicada. Centro de Enseñanza de Lenguas Extranjeras, UNAM, México.
- Daraswawang P (2007) English language teaching and education in Thailand: a decade of change. In: Prescott D (ed.) English in Southeast Asia: Varieties, Literacies and Literature. Cambridge: Cambridge Scholars Publishing, 187-204.
- Davies P (2009) Strategic management of ELT in public educational systems: trying to reduce failure, increase success. The Electronic Journal for English as a Second Language, TESL-EJ, 13(3):1-22.
- Desai, S., Damewood, E., & Jones, R. (2001). Be a good teacher and be seen as a good teacher. Journal of Marketing Education, 23(2), 136-144
- Faranda, W.T., & Clarke I. (2004) Student observations of outstanding teaching: Implications for marketing educators. Journal of Marketing Education, 26(3), 271-281.
- Kelly, C.A., Conant, J.S., & Smart, D.T. (1991). Master teaching revisited: Pursuing excellence from the students' perspective. Journal of Marketing Education, 13, 1-10.
- Khamkhien A (2010) Teaching English speaking and English speaking tests in the Thai context: a reflection from the Thai perspective. English Language Teaching 3(1):184-90.
- Krashen, S. (1982). Principles and practice in second language acquisition. London: Pergamon.

Levine, G.S. (2003). Student and instructor beliefs and attitudes about target language use, first language use, and anxiety: Report of a questionnaire study. *The Modern Language Journal*, 87, 46-60.

Maskhao P (2002) A case study of English as a foreign language (EFL) acquisition in a post-graduate diploma course. Unpublished PhD thesis, University of Queensland, St. Lucia, Queensland.

Nilson, L. B. (2010). *Teaching at its best: a research-based resource for college instructors*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Nonkukhetkhong K, Baldauf Jr, RB and Moni K (2006) Learner centeredness in teaching English as a Foreign Language. Paper Presented at the 26th Thai TESOL International Conference, Chiang Mai, Thailand, 19-21 January, 1-9.

Otham N (2010) Trends in Malaysian ELT research. Presented at the MELTA conferences, 2005-2009. *Malaysian Journal of ELT Research* 6. Available at:
http://www.myjournal.my/filebank/published_article/8747/Othman_Normal.pdf%207.pdf

Ramirez-Romero JL, Pamplon N (2012) Research on FLT in Mexico: main findings. In: Roux R, Mora Vazquez A, and Trejo Guzman N (eds) *Research in English Language Teaching: Mexican Perspectives*. Bloomington, IN: Palibrio.

Richter K (2012) The repertory grid technique within the field of applied linguistics. In: Lengeling M, Mora Pablo I (eds) *Approaches to Qualitative Research*. GuanaJuato: University of Guanajuato.

Salahshour, N. & Hajizadeh, N. (2012). Characteristics of Effective EFL Instructors: Language Teachers' Perceptions Versus Learners' Perceptions. *International Journal of Applied Linguistics and English Literature*.

Shaaban, K & Ghaith, G (December, 2008). Student Motivation to Learn English as a Foreign Language. Article in *Foreign Language Annals*.

Simpson, S., & Mengi, E. (February, 2011). What are the characteristics of a good teacher? Paper presented at 15th International INGED Conference: "Taking it to the Limits", Ankara, Turkey. Available at:
[http://research.sabanciuniv.edu/18886/1/Perceptions_of_the_Exemplary_Teacher_INGED_\(2011\).pdf](http://research.sabanciuniv.edu/18886/1/Perceptions_of_the_Exemplary_Teacher_INGED_(2011).pdf).

Yamat H, Fisher R, and Rich S (2014) Revisiting English language learning among Malaysian children. *Asian Social Science* 10(3): 174-80.

Historia constructiva del Complejo Monástico de la Compañía de Jesús en el Casco Antiguo de Panamá y análisis de su tutela.

Patricia Cid^{1*} y Berta Cardoze²

¹ Profesora e investigadora, Facultad de Arquitectura y Diseño, Universidad Católica Santa María la Antigua.

² Catedrática, Facultad de Arquitectura y Diseño, Universidad Católica Santa María la Antigua de Panamá y Facultad de Arquitectura, Universidad de Panamá.

* Autor para correspondencia. Email: pcidl@usma.com.pa; p.cid@casinidarchitetti.it

Recibido: 09 de junio de 2018

Aceptado: 19 de julio 2018

Resumen.

El Complejo de la Compañía de Jesús ha sido formado en su historia constructiva, por edificios e iglesias realizados a finales del siglo XVII y a mediados del siglo XVIII que representan etapas significativas en el desarrollo de la sociedad colonial española en Panamá y de sus locales. Sus atributos forman parte y transmiten el “Valor Universal Excepcional” del Casco Antiguo de Panamá los cuales, se ven reflejados en la traza urbana, la dimensión y distribución de los lotes de terreno asignados y en sus características iniciales de fortaleza realizadas por las órdenes religiosas dentro de este Centro Histórico.

En la actualidad, el polígono que ocupaban sus edificaciones son parte de una única unidad de reconocido valor urbano, arquitectónico e histórico debido al proceso evolutivo que encierran las características estéticas y constructivas de su Complejo, a su condición original de “conjunto urbano” y, a la importancia religiosa y de instrucción académica y moral que realizó la Orden de la Compañía de Jesús desde sus inicios como Colegio Seminario en el siglo XVII y primeras décadas del siglo XVIII hasta que se edificó la Real y Pontificia Universidad de San Javier de Panamá en el siglo XVIII la cual, además, fue la primera universidad en el país y que pretendió alcanzar una posición de reconocimiento en América, al nivel de las prestigiosas Universidades de Bogotá, Quito y Lima.

Palabras clave. Monumento Histórico; Patrimonio Arquitectónico; Patrimonio Urbano; Tutela UNESCO; Conservación del Patrimonio Cultural.

Abstract.

The Complex of the Society of Jesus has been formed in its constructive history, by buildings and churches made in the late seventeenth and mid-eighteenth century that represents significant stages in the development of Spanish colonial society in Panama and its premises. Its attributes are part and transmit the "Outstanding Universal Value" of Panama's Old Quarter, which are reflected in the urban layout, the size and distribution of assigned lots of land and initial strength characteristics made by religious orders inside this Historical Center.

At present, the land that occupied their buildings are part of a single unit of recognized urban, architectural and historical value due to the evolutionary process that enclose the aesthetic and constructive characteristics of its Complex, to its original condition as an "urban group" and to the religious and academic and moral importance that the Order of the Society of Jesus made from its beginnings as a Seminary College in the 17th century and first decades of the 18th century until the Royal and Pontifical University of San Javier in Panama in the 18th century, which, moreover, it was the first university in the country and sought to achieve a position of recognition in America, at the level of the prestigious Universities of Bogotá, Quito and Lima.

Keywords. Historical Monument; Architectural Heritage; Urban Heritage; UNESCO Tutelage; Cultural Heritage Conservation

1 Introducción

La siguiente investigación ha permitido definir el origen y comprensión de los límites históricos de la propiedad del Conjunto Monumental asignados a la Orden Religiosa de la Compañía de Jesús en 1673, a causa del traslado de la primera ciudad de Panamá – hoy llamada Panamá Viejo – a su nuevo asentamiento en las faldas del Cerro Ancón, conocido en la actualidad como Casco Antiguo. Además de, determinar la relación histórico – arquitectónica y cultural entre las edificaciones a través de su proceso constructivo y de las funciones para las cuales, fueron destinadas.

De acuerdo con el plano de lotizaciones del Corregimiento de San Felipe, el Complejo Jesuita se encuentra ubicado en la Manzana 29, con la exposición frontal dirigida hacia la Avenida A y sus laterales, hacia las calles 7° Oeste y 8° Oeste, del Conjunto Monumental Histórico del Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá y reconocido como Patrimonio Mundial UNESCO, protegido y amparado por su inscripción desde 1997 la cual, *confirma el valor excepcional y universal del sitio para el beneficio de la humanidad*¹. La Manzana 29 está conformada por los lotes 2471, 2473, 2476, 2479 y 3045 de los cuales, el 2471 y 2479 corresponden a los edificios de la **Real y Pontificia Universidad de San Javier**, 2476 y 3045 a la **Iglesia de la Compañía de Jesús**, y el 2473 al patio central del complejo.

Se individuaron tres fases constructivas que hacen referencia a los siguientes períodos: establecimiento territorial de la Orden Jesuita en el lote de aptenencia y construcción de las primeras edificaciones

¹ Ley N°51 del 2004: *“Manual de Normas y Procedimientos para la Restauración y Rehabilitación del Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá”*, Título II, Capítulo I, Artículo 5:

“Se entenderá que todas las propiedades existentes dentro de los límites del Casco Antiguo estarán protegidas y amparadas por la Inscripción del Comité del Patrimonio Mundial de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), del 6 de diciembre de 1997, en la lista del patrimonio mundial y en el cual se confirma el valor excepcional y universal del sitio para el beneficio de la humanidad, además de cualquier otra normativa legal vigente en la República de Panamá”.

del **Colegio de San Javier** (1673 – 1737), realización del complejo monástico de la **Real y Pontificia Universidad de San Javier** (1737 – 1821), y fraccionamiento del Complejo Jesuita, venta de las propiedades y posteriores modificaciones arquitectónicas (1821 – s.XX).

En origen, el trazado urbano dibujado por Bernardo de Ceballos y Arce² en el Detalle del Plano de 1688 de la Ciudad de Panamá muestra a la actual Manzana 29 del Casco Antiguo, dividida en dos. Un polígono donde se aprecia claramente la designación a la Orden Religiosa con la escrita “La Comp.a” (diminutivo de “Compañía”) que permite identificar el actual terreno correspondiente a la Fincas 2476, 3045, 2473, 2471 y 2479. Y un segundo polígono, conformado por 4 lotes de construcciones perimetrales y patios centrales correspondientes al origen de las Fincas 3850, 3708, 1820, 2459 y 456. Ambos separados por una Calle que colegaba a las actuales Calles 7ma Oeste y 8va Oeste. *Ver Fig. N°1*

El polígono de la Compañía de Jesús, además, se muestra amurallado perimetralmente, así como también, el polígono de La Catedral identificado por su escrita y ubicado en la posición inferior. La Prof. Carmen Mena García, Profesora de la Universidad de Sevilla y Doctora en Historia de América con especialización en el área centroamericana, nos lo explica en el siguiente extracto:

*“La conciencia colectiva urbana va dejando atrás la idea de una ciudad abierta, "ciudad mercado", como lo fuera por mucho tiempo Panamá la Vieja, y sustituyéndolo por un nuevo modelo urbano, el de ciudad fortificada, en donde perfectamente tiene cabida la tripartición funcional indoeuropea que combina lo sagrado, lo militar y lo económico [...] Las murallas cargadas de simbolismo definen un espacio de poder y de derecho concreto, un espacio también religioso, siendo incluso un monumento consagrado[...]"*³

Esto nos evidencia el vínculo histórico de las edificaciones que se originarán dentro de este espacio. Se trata de una única propiedad que nace amurallada para separar las actividades de la Orden Jesuita de las del resto de la ciudad bajo un fuerte aspecto: el de separar lo sagrado de lo mundano, así como, del tema defensivo que no seguirá la experiencia vivida en Panamá la Vieja. De este modo, a este espacio se le da un alto valor ante la sociedad colonial de la época y que, además, declara una característica arquitectónica y urbana bien precisa de los inicios de la historia de la ciudad del Casco Antiguo, de las últimas décadas del siglo XVII.

Seis décadas después, en el trazado del Plano de Panamá de 1749 del ingeniero militar Nicolás Rodríguez⁴, se aprecia que las edificaciones del polígono de la Compañía de Jesús han avanzado hacia estos lotes ocupando la Calle que en el Plano de Bernardo de Ceballos y Arce conectaba a la actual Calle 7ma Oeste con la 8va Oeste. En cuanto al segundo polígono, éstas se mantienen en la misma posición pero, el ancho de los 4 lotes originales cambia y se subdividen hasta conformar los 5 lotes actuales. De este modo, la conformación actual de la denominada Manzana 29, ha quedado establecida. *Ver Fig. N°2*

² Ingeniero militar de la corona española quien dirigió en gran parte la construcción del recinto defensivo para la nueva ciudad de Panamá durante el siglo XVII.

³ MENA GARCIA, Carmen. *Panamá en el siglo XVIII: trazado urbano, materiales y técnica constructiva*. Revista de Indias, vol. LVII, núm. 210, 1997, pp. 372

⁴ En 1731 es nombrado Ingeniero Ordinario del Real Cuerpo de Ingenieros y es enviado a servir en América. Se encuentra en Panamá desde 1745 en la costa atlántica y en la Ciudad de Panamá. (CAPEL, 1983, p. 405)

2 Primera fase constructiva: las primeras edificaciones del Colegio de San Javier

Las primeras edificaciones que surgen dentro del polígono de la Compañía de Jesús, se observan en el Plano de 1688 de Ceballos y Arce. Son dos y se posicionan en forma de “L”, en la esquina entre las actuales Avenida A y Calle 8va Oeste lo que, correspondería a las Fincas 2471 y 2479. *Ver Fig. N°1*

El Plano muestra a la **Iglesia de la Compañía de Jesús** bajo la misma representación gráfica utilizada para identificar a La Catedral confiriendo a ambas, un aspecto de importancia y de fácil reconocimiento de la arquitectura religiosa. En contraste, el **Colegio de San Javier de Panamá** se aprecia con un aspecto muy simple, de volumen alargado y con un techo a dos aguas lo que, confirmaría las siguientes descripciones:

“Cuando dos años más tarde, en Enero de 1673, el nuevo Gobernador D. Antonio Fernández de Córdoba y Mendoza trasladó la nueva ciudad al sitio llamado de Ancón, que hoy ocupa, a unos ocho kilómetros al Oeste de la antigua, los Jesuitas obtuvieron sin dificultad que en el repartimiento de solares se les señalase uno para la futura casa e iglesia. Mas, como en la común desgracia el capital de la fundación que acabamos de hablar se perdió por completo, y ninguno de los vecinos arruinados por el saqueo les podía ayudar, nuestros Padres, en señal de haber tomado posesión del solar que la ciudad les había concedido, no tuvieron otra cosa que poner sino una cruz con una tablilla que llevaba inscrito el monograma de IHS [...]

[...]

4.- Cuando en Agosto de 1690 el P. Diego Francisco Altamirano hizo la visita al colegio de Panamá, quedó dolorosamente impresionado por la extremada pobreza rayana en miseria, en que vivían nuestros Padres [...]

[...]

*Si el colegio era pobre, la iglesia por el contrario, gracias a los donativos de personas piadosas estaba bastante bien provista y adornada [...]*⁵

Estas diferencias confirman las representaciones de Bernardo de Ceballos y Arce y de las estructuras de una casa también llamada colegio y de una iglesia en el polígono de la Compañía de Jesús para el año de 1688. Estas condiciones del complejo edificado perdurarán hasta el 2 de febrero de 1737, cuando serán devastadas por el incendio conocido como “el Fuego Grande” que consumió las 2/3 partes del Casco Antiguo⁶ las cuales, se describen a continuación:

*“5.- La situación económica del colegio de Panamá siguió siendo precaria durante el siglo SVIII, pues encontramos en 1741 al P. Rector Ignacio Cayroni afanándose trabajosamente en reconstruir la casa y la iglesia, que habían sido destruidas en uno de aquellos incendios que de vez en cuando asolaban la ciudad, causando en ellas terribles estragos, por ser de madera la mayor parte de las construcciones [...]*⁷

La pobreza extrema de las condiciones de los Jesuitas para aquel entonces, obligaron a edificar el **Colegio de la Orden** y la **Iglesia** en madera y por esta razón, fueron devastadas por el incendio de 1737. Cabe destacar, que la praxis habitual de la edificación de este período era la construcción en madera por su rápida realización y bajo costo, pese al peligro que este material implicaba. Por otro lado,

⁵ JOUANEN S.I., José. *Historia de la Compañía de Jesús en la antigua Provincia de Quito 1570 – 1773, Tomo II, La Provincia de Quito, 1696 – 1773*. Editorial Ecuatoriana, 1943, pp. 179 – 182.

⁶ TEJEIRA, Eduardo y SPADAFORA, Vanesa. *El Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá*. Oficina del Casco Antiguo. Panamá, 2001, pp. 33.

⁷ JOUANEN S.I., José. *Historia de la...*, op. cit., p. 182.

también se contaba con buenos artesanos que llegaban a realizar estupendas elaboraciones arquitectónicas e importantes decoraciones con este material. Por lo que, era un material que venía utilizado tanto en una edificación pobre como en ambientes más refinados. Lo que no se especifica es si alguna de las edificaciones o ambas contaron con cimientos en mampostería o no.

Basándonos en ambas fuentes, se llega a la conclusión que ambos edificios correspondían, uno al Colegio Jesuita y el otro, a la Iglesia de la misma. El Colegio identificado por la estructura ubicada en la posición de la Finca 2479 y la Iglesia, en cambio, en la Finca 2471.

3 Segunda fase constructiva: la Real y Pontificia Universidad de San Javier

Después del Fuego Grande, el Padre Francisco Javier Luna Victoria retoma la intención de 1651⁸ de crear dos Cátedras, una en Filosofía y otra en Teología Moral e iniciar los estudios mayores en un nuevo colegio en Panamá, con la intención de evitar que los estudiantes del **Colegio de San Javier** tuviesen que trasladarse a las Universidades de Quito o de Lima para continuar con su instrucción. Por esta razón, en 1740 envía una petición al Padre General quien acepta la fundación de estas dos Cátedras, en carta de 1742⁹.

En esta nueva fase, las murallas perimetrales del polígono de la Compañía de Jesús desaparecen. El nuevo **Colegio y Casa de la Orden de los Jesuitas**, se edifican en la misma posición precedente, manteniendo el mismo uso interno. Esta vez, en mampostería como lo apreciamos en la actualidad. Así, lo testimonian la Vista Volumétrica dibujada por el ingeniero Nicolás Rodríguez en 1748 (*ver Fig. N°3*) y el siguiente escrito:

*“[...] A 7 de Septiembre de 1741 da cuenta el P. Cayroni del estado en que por entonces se hallaban las obras. La casa estaba ya casi terminada, faltando solamente las divisiones del segundo piso que habían de ser de tablas o de bahareque, según lo que se pudiese haber. Para esto había tenido, que endendarse en la suma de 3000 pesos [...]”*¹⁰

Después del incendio de 1737 hasta 1741, han pasado 4 años donde los Jesuitas han tenido que ser reubicados en un sitio que se desconoce pero, que durante este período, el tiempo ha sido empleado en la realización del **nuevo Colegio**. La duración de la construcción y la importante suma invertida para la época confirman su ejecución en un sistema más sólido y resistente, después de la experiencia apenas sufrida: un sistema en muros de mampostería, estructura interna en madera y subdivisiones en tablas o bahareque. Una práctica edificación común entre los sistemas constructivos de la época.

⁸ BORDA, José Joaquín. *Historia de la Compañía de Jesús en la Nueva Granada*. Poissy Imprenta de S. Lejay et C, vol. 1., 1872, pp. 39 y 40:

“Don José Alvaro Alonzo y Mesa y su esposa, doña Beatriz Montero, fundaron el colegio de San Javier de Panamá en agosto de 1651, « a fin de que, dice la escritura de fundación, el dicho colegio tenga lo necesario para su fábrica de iglesia y sustento de los religiosos que lo habitan y lo han de habitar. » Para esto dieron la suma de 40,000 pesos, manifestando su deseo de que se estableciesen cátedras de filosofía y teología [...] Estas clases no pudieron abrirse hasta el año de 1744, en que el sacerdote panameño, Don Francisco Javier de Luna Victoria, despues obispo de Panamá y de Trujillo, señaló de su peculio 6,900 pesos de renta; y se obtuvo, á petición de la Audiencia, que se erigiese el Colegio en Universidad.”

⁹ JOUANEN S.I., José. *Historia de la...*, ibídem, p. 233.

¹⁰ JOUANEN S.I., José. *Historia de la...*, ibíd, p. 182.

El **nuevo Colegio** estará conformado por dos edificios, los correspondientes a las Fincas 2479 y 2471, que a partir del 17 de abril de 1744¹¹ pasará a llamarse: la **Real y Pontificia Universidad de San Javier** y brindará tres Cátedras, en vez de, dos; y con el Padre Hernando Cavero, como primer rector. El edificio de la Finca 2471 será dedicado a la Cátedra de Filosofía; mientras que, el de la Finca 2479, comprenderá las Cátedras de Moral en el primer alto y de Teología Escolástica, en el segundo.

“[...] Como acto previo a la fundación, D. Francisco Javier Luna Victoria presentó el 30 de Enero de 1744 a la Real Audiencia el acta de donación de las rentas necesarias para su sostenimiento... por lo que quiere eregir tres cátedras, una de Filosofía y otras dos de Teología escolástica y moral... él ofrece para la cátedra de Filosofía un principal de 6000 pesos, que se ha de situar sobre dos casas suyas, por mitades... Para la cátedra de Moral ofrece levantar a sus expensas en el solar del Colegio de la Compañía, que se quemó en 1737, un edificio nuevo de cal y canto de 8 lumbres de frente, que hace 40 varas, y 12 varas dos tercios de ancho, de un solo alto... Para la cátedra de Teología se hará sobre este mismo edificio otro segundo piso [...]”

Definitivamente, 6000 pesos se requieren para una gran estructura lo que, corresponde al mayor volumen presente en la Vista Volumétrica del ingeniero Rodríguez (*ver Fig. N°3*). Esto confirma la realización del segundo edificio del polígono de la Compañía de Jesús, denominado como Finca 2471. Por otro lado, la descripción sobre la posición del edificio para las Cátedras de Moral y Teología es claro, así como, su dimensión de 8 lumbres de frente que corresponderían a 36 metros aproximados con los que, cumple el edificio en su actualidad en la Finca 2479.

Los siguientes tres años después de su fundación en 1744, la **Real y Pontificia Universidad de San Javier** pasa por algunos problemas que la llevan a no contar con los maestros necesarios para impartir lecciones ni con una cantidad de alumnos suficientes para mantener la Cátedra de Filosofía. Es por esto, que el Padre Guillermo Grebmer, Padre Viceprovincial, decide cerrarla en febrero de 1748 y no viene reactivada sino, hasta el 3 de junio de 1749 por aprobación de la Real Audiencia, después de haber resuelto estos problemas¹². Su clausura total, en cambio, se da en 1767, cuando el Rey Carlos III decreta la expulsión de la Orden Jesuita del territorio español y de todas sus propiedades en las colonias.

4 Segunda fase constructiva: la Iglesia de la Compañía de Jesús

En cuanto a la **nueva Iglesia**, después del Fuego Grande de 1737, se optó por una estrategia contraria a la inicial. Esta vez, los Jesuitas se concentrarán en invertir en una mejor edificación – en el **nuevo Colegio** – y realizarán una estructura temporal de rápida y poco costosa construcción donde poder impartir la liturgia, mientras que, reúnen económicamente lo necesario para poder realizar una Iglesia digna. La **edificación temporal** viene posicionada en el actual Patio del Convento (Finca 2473), en los límites con el sitio elegido para la nueva Iglesia (Fincas 2476 y 3045).

“[...] También se estaba trabajando en la capilla provisional, que era de madera [...] Esta capilla de seis lumbres de largo y cuatro de ancho se levantó en el sitio que después había de servir de patio, en tanto que se iba construyendo una iglesia de cal y ladrillo.

¹¹ *Ibid*, p. 235.

¹² *Ibid*, p. 235 – 241.

[...]

Como el P. Cayroni no había tenido ocasión de enviar la carta escrita el 7 de septiembre de 1741, a 16 de noviembre añade en la misma algunos pormenores interesantes: «La obra de la casa, dice sigue adelante; la capilla provisional se va perfeccionando al lado del solar reservado a la nueva iglesia. Para que esta pueda ser en un todo igual a la que se quemó, se han de gastar a lo menos 4000 pesos en ella, y de estos 4000 pesos no hay recogidos hasta ahora sino la confianza en Dios» [...]»¹³

El cambio de ubicación de la Iglesia se debió a que la posición anterior (Finca 2471) estaba siendo ocupada por la construcción del nuevo edificio dedicado a la Cátedra de Filosofía de la Universidad Javeriana. Por esta razón, la capilla provisional viene colocada en el Patio del Convento (Finca 2473) dejando la posición angular, entre la actual Calle 7ma Oeste y la Avenida A, a la que sería la nueva Iglesia a realizarse en cal y ladrillo. *Ver Fig. N°3*

Se confirma además, que ambas estructuras (el **nuevo Colegio en plena construcción** y la **nueva Iglesia que se quiere erigir**) son de importantes valores económicos los cuales, determinan que las tres edificaciones son de características constructivas similares: sólidas y resistentes (mampostería). Con la acentuación de que la Iglesia como tal, es destinada a poseer una mayor riqueza estética y decorativa. En la frase: *“todo igual a la que se quemó”*, se hace también referencia al edificio eclesiástico anterior ubicado en la actual Finca 2471 lo que, testimonia que éste era de una cierta importancia arquitectónica y constructiva, dándole mayor peso a la representación gráfica realizada por Bernardo de Ceballos y Arce en 1688. *Ver Fig. N°1*

La primera piedra para la construcción de la **Iglesia de la Compañía de Jesús** ubicada en las actuales Fincas 2476 y 3045, se dio el 2 de febrero de 1761¹⁴, 20 años más tarde de la capilla provisional en madera. De acuerdo con la realización descrita en “cal y ladrillo” de 1741, se asume que hayan utilizado sus propios productos constructivos, ya que, la huerta del **Colegio de la Compañía** contaba con un horno de ladrillos el cual, a su vez, no sólo brindó el material para la **Iglesia de la Compañía** sino, que también dio ladrillos para la construcción de la Catedral.

“[...] porque teniendo la huerta un horno de ladrillos, el colegio se obligó a dar cierto número de éstos para la construcción de la catedral que se estaba levantando. (1)”¹⁵

Por otro lado, Ernesto Castellero también nos informa que los materiales para la construcción de la Iglesia provenían de Panamá La Vieja, donde eran extraídos de las ruinas de la ciudad abandonada.¹⁶ Se refería a la piedra que se utilizaría en la fachada y los muros.

¹³ *Ibid*, p. 182 – 183.

¹⁴ CASTILLERO, Ernesto J. *Convento y templo de la Compañía de Jesús*. Revista Lotería N°183, febrero de 1971, pp. 65

¹⁵ JOUANEN S.I., José. *Historia de la...*, *ibid*, p. 242.

“(1) He aquí lo que el colegio debía dar: « De los ladrillos ya fabricados para la catedral: 6.000 ladrillos chicos para la cornisa, 8.500 ladrillos cuadrados para el suelo, 6.500 cuadrados dobles para el altozano. Además debía fabricar y tener preparados en la huerta para cuando se necesitasen: 6.300 ladrillos cuadrados ordinarios, 3.250 cuadrados dobles, 21.200 ladrillos chicos ordinarios y 1.000 chicos gordos ».”

¹⁶ CASTILLERO, Ernesto J. *Convento y templo...*, *ibidem*, p. 65

No se encontraron datos sobre la fecha exacta de culminación de la Iglesia pero, en el mapa de la Ciudad de Panamá del ingeniero militar Manuel Hernández¹⁷ de 1765, ya viene representada (*ver Fig. N°4*). Dos años más tarde, la Iglesia viene despojada de sus haberes con la expulsión de los jesuitas de nuestro territorio. El **Complejo Monástico de la Compañía de Jesús** resta en pie hasta 1781 cuando las edificaciones clausuradas de la **Real y Pontificia Universidad de San Javier** y de la **Iglesia de la Compañía de Jesús** son devastadas por un incendio¹⁸ y sus estructuras son abandonadas hasta convertirse en ruinas.

5 Tercera Fase: Fraccionamiento del Complejo Jesuita, venta de las propiedades y posteriores modificaciones arquitectónicas

El **Complejo de la Compañía de Jesús** estuvo abandonado hasta 1865 con excepción de la Finca 2479 correspondiente al edificio de la **antigua Cátedra de Teología y Moral** que entre los años 20 y 40 de este siglo, estuvo ocupada por la Familia De Obarrio y en 1859, pasó de residencia a convertirse en el **Hotel Washington**¹⁹. *Ver Fig. N°5*

En 1851, en cambio, el estado se interesa en asignar una importante suma de dinero para restaurar el edificio de la **antigua Cátedra de Filosofía (Finca 2471)**, con la finalidad de recuperarlo y utilizarlo en oficinas públicas. Esto no se hace efectivo y tres años más tarde, se autoriza la venta de todo el **Complejo de la Compañía de Jesús** para destinar lo recaudado a las escuelas primarias de algunas provincias en el interior del país. La subasta finalmente se realiza en 1865, y la **Compañía de Jesús (Universidad e Iglesia)** es adquirida por el Banco Planas²⁰ quien, a su vez, decide revender la propiedad fraccionándola en los actuales lotes que conocemos. Los edificios que funcionaban para la antigua **Universidad Javeriana** corresponderán a las **Fincas 2479 y 2471**; el **Patio** será la **Finca 2473**; y la **Iglesia Jesuita** será dividida en dos lotes, las **Fincas 2476** para la nave y la **3045**, para la sacristía. *Ver Fig. N°1 y 2*

En la última década del siglo XIX, se inaugura el **Club Internacional** en el edificio de la **antigua Cátedra de Teología y Moral (Finca 2479)**. Mientras que, el terremoto de 1882 afecta fuertemente al edificio de la **antigua Cátedra de Filosofía (Finca 2471)** provocando el desplome del área central hacia la Avenida A que pierde, fundamentalmente, la fachada principal con el portal de arcadas (con excepción de los muros de las esquinas del pórtico que mantienen los antiguos accesos desde Calle 8ª Oeste y la plazoleta de ingreso a la Iglesia) y el área del muro con uno de los dos ingresos monumentales del edificio (el izquierdo). Posteriormente, los muros restantes que quedaron en pie del área central serán reutilizados e integrados con una nueva estructura para completar la fachada, se tapearán los vanos laterales del pórtico, se reorganizará la distribución de las ventanas y se incluirán

¹⁷ Ingeniero militar del Real Cuerpo de Ingenieros. Opera en las fortificaciones de Portobelo y San Lorenzo desde 1753 hasta 1761 para luego, pasar a la Ciudad de Panamá donde interviene en la muralla defensiva, proyecta y realiza la Contaduría y levanta la actualización de la traza urbana. En 1766 es nombrado Ingeniero en Jefe. (CAPEL, 1983, p. 227)

¹⁸ TEJEIRA, E. y SPADAFORA, V. *El Casco Antiguo...*, ibídem, p. 33.

¹⁹ ESTUDIO A3, S.A. “Evolución Histórica Constructiva del Inmueble Compañía de Jesús – Casco Antiguo – Ciudad de Panamá”, en *Estudio y propuesta de uso integral para la rehabilitación del Conjunto de la Compañía de Jesús en el Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá*, Oficina del Casco Antiguo, 2012, pp. 7 – 9.

²⁰ CASTILLERO, Ernesto J. *Convento y templo...*, ibídem, p. 66.

los balcones corridos para transformar al edificio, en uno de inquilinato así como lo vemos en la actualidad. *Ver Fig. N°6*

Por otro lado, en cambio, la **Iglesia Jesuita (Fincas 2476 y 3045)** luego de su venta, se convirtió en establos, cobertizos e incluso, contuvo a dos casas en su interior; mientras que, la capilla mayor terminó por albergar una vivienda de dos pisos²¹. Entre 1918 y 1935, este templo funcionó como sinagoga albergando a la Congregación Kol Shearith Israel de Panamá. *Ver Fig. N°7*

Los años 70 y 80 del siglo XX fueron significativos para Panamá en la creación de instrumentos actuativos que permitieran la recuperación de la edificación histórica. Por esta razón, se solicita la asesoría internacional del arquitecto restaurador mexicano **Carlos Flores Marini** quien desarrolla los Planes Maestros para la puesta en valor del Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá (1972), del Sitio Arqueológico de Panamá Viejo y del Complejo de Fortificaciones de Portobelo (1974 – 1977)²².

En 1979, la **capilla mayor de la Iglesia o sacristía (Finca 3045)** es adquirida por el IPAT – Instituto Panameño de Turismo (hoy en día, Autoridad de Turismo de Panamá – ATP y actual propietaria administrativa) y más adelante, los lotes de la **Iglesia de la Compañía de Jesús (Finca 2476)** y el Patio Central (**Finca 2473**) del complejo monumental.

En 1982, con la promulgación de la Ley N°14 donde “*se dictan medidas sobre la custodia, conservación y administración del Patrimonio Histórico de la nación*”, se inicia un importante período de intervenciones de tipo restaurativo y conservativo para las construcciones monumentales más representativas del país. Entre ellas, la **Iglesia de la Compañía de Jesús** que recupera nuevamente su fachada y la plazoleta.

Actualmente, se busca revalorizar la **Iglesia** a través de un proyecto museal dedicado a la presencia de la Orden Jesuita en América Latina y a la Congregación Kol Shearith Israel en Panamá; mientras que, las edificaciones de la **Universidad Javeriana (Fincas 2471 y 2479)** de propiedad civil, serán destinadas a uso hotelero.

6 Conclusiones²³

Con el fraccionamiento y venta del **Complejo Monástico de la Compañía de Jesús** en cinco propiedades por el estado colombiano²⁴ en 1865, se agredió a sus condiciones de conjunto histórico del patrimonio religioso y educativo, así como, se produjo una fractura en el alcance de su futura tutela. Sus características únicas y representativas de la arquitectura de época colonial que además, formaron parte de los complejos conventuales que se implantaron en Panamá y que definieron la fisonomía urbana del Casco Antiguo son testimonio de la memoria histórica de la ciudad y del legado cultural

²¹ ESTUDIO A3, S.A. “Evolución Histórica...”, *ibídem*, p. 7

²² TEJEIRA DAVIS, Eduardo. *Guía de Arquitectura y Paisaje de Panamá*. Instituto Panameño de Turismo y la Junta de Andalucía. Panamá, 2007, pp. 174.

²³ Las siguientes reflexiones son del criterio personal de las autoras y no expresa las medidas adoptadas por la CONAMOH ni por la DNPH ante el caso del Conjunto monumental histórico de la Compañía de Jesús en el Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá y están dirigidas al sector académico como caso de estudio sobre el alcance de la tutela del patrimonio arquitectónico monumental de Panamá.

²⁴ En aquel entonces, Estados Unidos de Colombia conformado por Colombia, Panamá y parte del territorio de Brasil y Perú. Estuvo constituido desde 1863 hasta 1886.

que la orden religiosa jesuita impartió en estas estructuras y que también se vieron afectados ante la desnaturalización de su conjunto.

Luego de la compra de las Fincas 2473, 2476 y 3045 por el IPAT en 1979, el Conjunto Jesuita quedó dividido en una propiedad del estado panameño (patio central, Iglesia y sacristía) y en dos propiedades privadas o civiles correspondientes a las Fincas 2471 y 2479 (edificios de la Universidad Javeriana). En la actualidad, la recualificación de la Manzana 29 ha provocado un análisis del alcance de la tutela nacional ante la división de las propiedades del complejo histórico monumental que ocupó la Orden de la Compañía de Jesús en Panamá durante el siglo XVIII y sus correspondientes nuevos usos.

Por esta razón, en mayo del 2015 la Comisión Nacional de Patrimonio Histórico (CONAMOH), organismo que asesora a la Dirección Nacional de Patrimonio Histórico (DNPH), determinó efectuar una investigación que identificase la relación histórico – arquitectónica y cultural entre las edificaciones en cuestión, así como, la realización de una inspección técnica al sitio para verificar los datos históricos de la investigación y complementar la información legal disponible para el adecuado análisis de este organismo. El material obtenido forma parte del Informe N° 001 – 2015 – CONAMOH de agosto de 2015 y se presenta en parte en este artículo a continuación, con una revisión y actualización de su información histórica y bajo la previa autorización de la CONAMOH para que sea utilizado en fines académicos.

En cuanto a los datos que resumen el orden cronológico de sus construcciones, tenemos lo siguiente:

- Primera fase (1673 – 1737): 1. Colegio de San Javier (2479) e Iglesia de la Compañía de Jesús (2471)
- Segunda fase (1737 – 1821): 1. Real y Pontificia Universidad de San Javier (Teología y Moral: 2479)
2. Real y Pontificia Universidad de San Javier (Filosofía: 2471)
3. Iglesia de la Compañía de Jesús (temporal: 2473)
4. Iglesia de la Compañía de Jesús (definitiva: 2476 y 3045)
- Tercera fase (1821 – s.XX): 1. Casa de la Familia Obarrio, Hotel Washington, Club Internacional y edificio de inquilinato (2479)
2. Edificio de inquilinato (2471)
3. Establos, cobertizos y dos residencias (2476)
4. Una residencia y sinagoga (3045)

La inspección técnica se efectuó a finales de mayo de 2015 con representantes de las respectivas autoridades (CONAMOH, DNPH y OCA) que salvaguardan el complejo histórico. A través de un reconocimiento de las estructuras y de un análisis arquitectónico y del sistema constructivo, se verificó lo siguiente:

1. Que los edificios de las **Fincas 2479 (Teología y Moral) y 2471 (Filosofía)** nacen de una estrecha relación a fines de la instrucción académica y moral impartida por la Orden Jesuita en ellos. Se construyen en el mismo momento y bajo las mismas técnicas constructivas identificadas por la información histórica fornita en el punto: **Segunda fase constructiva: la**

Real y Pontificia Universidad de San Javier, así como, por el testimonio gráfico que ofrece la Vista Volumétrica realizada por el ingeniero Nicolás Rodríguez en 1748, de la Ciudad de Panamá. Ver Fig. N°3.

En esta imagen, se puede apreciar que ambas edificaciones comparten las mismas características arquitectónicas en el momento de su creación: volúmenes entonacados o repellados con sillares de piedra a vista en las esquinas y con techos de tejas a 2 y 4 aguas, como parte de un mismo lenguaje arquitectónico en común.

Que el muro posterior actual de la **Finca 2471** es el original del siglo XVIII, ya que, confirma la cantidad de pisos del volumen que aparece en la **Vista Volumétrica** realizada por el ingeniero Nicolás Rodríguez en 1748, a través de los antiguos vanos que aparecen en la actualidad tapeados²⁵.

2. Que el edificio de la **Finca 2471** era descrito hacia 1822 por el Capitán escocés Basilio Hall, como: **“La ruina más linda es el Colegio de Jesuítas, grande y bello edificio [...]”**. La descripción arquitectónica del edificio se presenta a continuación²⁶:

“[...] El colegio es gran edificio cuadrado, construido hasta la altura de dos pisos, probablemente para añadirle un tercero. La parte ornamental de la construcción es de gusto puro y sencillo: hermosas cornisas, con altas molduras, rodean la obra arriba y abajo de ventanas muy numerosas y divididas por columnas góticas; los ángulos también y las piedras en las puertas tienen molduras de relieve. De cada esquina del edificio y del medio de cada costado se alza una sólida torre cuadrada, descansando en arcos apoyados en el suelo, por donde pueden pasar rodados. En conjunto tiene apariencia compacta, maciza y graciosa, no semejante a templo griego, aunque totalmente diferente en su estructura. Los detalles están ejecutados con primor y delicadeza, pero no hay ninguna fruslería de escultura ornamental, y todos los detalles parecen contribuir a la grandiosidad del conjunto. [...]”

Lo que indica, que de los edificios de la **Real y Pontificia Universidad de San Javier de Panamá**, éste era el más importante y representativo arquitectónicamente. El hecho de que el Capitán Hall lo describiera con dos pisos solamente, se debe a que lo encontró en ruinas en su parte frontal. El edificio ya había sufrido el fuego de 1781 donde las estructuras en madera (entre ellas el techo), seguramente, habían sido consumidas. Su apariencia maciza y su portal de columnas y arcos en planta baja puede ser comparado con las características arquitectónicas de la Aduana de Portobelo. Pero, sus descripciones y la documentación fotográfica de sus restos, identifican lineamientos decorativos de mayor riqueza estética. Su relación de conjunto, se aprecia incluso entre las 3 torres que se destacaban (los extremos del edificio universitario y la torre de la Iglesia) creando de este modo, una fachada de lectura única, continua e imponente de gran importancia dentro del contexto urbano de la zona y con un lenguaje arquitectónico uniforme, como era la intención de la Orden Jesuita al realizar una edificación de instrucción superior que debía competir con las Universidades de Quito y de Lima. Ver Fig. N°8

3. Que el edificio de la **Finca 2471** pasa por varias modificaciones constructivas desde su fundación en 1741. El edificio principal, el más importante por albergar a la **Cátedra de**

²⁵ Por tratarse de una propiedad privada, no se incluye la imagen.

²⁶ HALL, Basilio. *La Ciudad de Panamá en 1822*. Revista Lotería N°44, enero de 1945, pp.12.

Filosofía, se aprecia en la Vista Volumétrica y en el Plano de la Ciudad de Panamá de mediados del siglo XVIII del ingeniero Nicolás Rodríguez, con 4 pisos de alto en total y un volumen frontal de dos pisos con techo de tejas el cual, poseía un portal con arcos y columnas.

Posteriormente, el volumen frontal de arcadas aumentará un piso y cambiará su fisonomía contrastando con las descripciones del siglo XIX hechas por Basilio Hall, ya que, con el terremoto de 1882, el edificio se verá fuertemente afectado. Su última transformación proviene del siglo XX donde las características de su imponente fachada frontal desaparecen por completo, así como, el nivel de sus pisos interiores para permitir apartamentos de inquilinato. *Ver Fig. N°9*

Según la documentación fotográfica histórica analizada y de la fotografía de E. Muybridge, se aprecia que después del terremoto de 1882 todavía resta en pie y en mejor estado, el sector unido a la **Iglesia de la Compañía de Jesús** donde corresponde el ingreso lateral derecho de la **Universidad Javeriana**. Esto nos permite observar parte de la riqueza de la ornamentación arquitectónica que poseía este edificio y la escala monumental del conjunto. *Ver Fig. N°10*

En el presente y de acuerdo con información fotográfica brindada por la DNPH para el análisis de la Comisión, sólo nos queda parte de la clave central en la trabeación con el grabado del año de 1739 (probable año de inicio de la construcción de la Universidad) y parte del arco que formaba el portal del ingreso derecho hacia Avenida A y que conectaba lateralmente con la plazoleta de ingreso a la Iglesia.

4. Que el edificio de la **Finca 2479**, primer edificio del Complejo del siglo XVIII y dedicado a la **Cátedra de Teología y Moral** de la antigua Universidad Jesuita, también pasó por varias modificaciones constructivas desde su terminación en 1741 pero, en su fachada frontal hacia la Calle 8va Oeste, conservó una arquitectura de extrema simplicidad a lo largo del tiempo. *Ver Fig. N°5*

En la **Vista Volumétrica** y en el **Plano de la Ciudad de Panamá** de mediados del 1700 del ingeniero **Nicolás Rodríguez**, el edificio se aprecia con 3 pisos de alto en total como en la actualidad (*ver Fig. N°3*) pero, sin los balcones posteriores existentes y tal vez, tampoco los frontales, ya que, en la culminación del edificio de la finca 2479 en la Vista Volumétrica, se observan ambos aleros del techo al borde del edificio y ninguna silueta que refleje que hayan existido los balcones corridos junto con las delgadas columnas de madera que se observan hoy en día.

Durante el siglo XIX el edificio es modificado para ser adaptado a funcionar como **Hotel Washington** o como el **Club Internacional**. No se ha encontrado información que ayude a precisar la realización de los balcones de la fachada frontal.

5. Que existieron tres (3) edificaciones eclesiásticas en el **polígono de la Compañía de Jesús**. La **primera** fue una iglesia que se ubicó en lo que, es hoy la **Finca 2471** y que resale hacia las últimas décadas del 1600. Según la investigación histórica realizada, el edificio era de una cierta importancia arquitectónica, aunque no se encontró información más detallada al respecto. El **segundo edificio** se refiere a una capilla provisional realizada en madera hacia 1740 y ubicada

en el Patio del Complejo, actualmente, la **Finca 2473**. Y el **tercer edificio** es la iglesia actual, iniciada su construcción en 1761 y en la **Finca 2476**. *Ver Fig. N°1, 2 y 4*

6. Que la información histórica correspondiente a los materiales de construcción de la **Iglesia** en las **Fincas 2476 y 3045** (piedra y ladrillos) detallados en el punto: **Segunda fase constructiva: Iglesia de la Compañía de Jesús**, ha sido confirmada por la **Inspección Técnica** realizada al sitio. Y que ambas fincas son parte de un único edificio que además, utiliza las mismas técnicas constructivas en todas las edificaciones del Complejo Jesuita.

La división actual de las propiedades que conforman el Complejo Monástico de la Compañía de Jesús ha ocasionado una contradicción en los términos de la tutela local, ya que, su alcance para una fábrica de tipo religioso y de instrucción académica y de formación moral sólo lo concibe en el caso de la Iglesia Jesuita y no abarca al Complejo completo dejando al sector conventual bajo una definición de términos distinta. Esto comporta que la legislación observe a la fábrica desde la condición de “monumento” de modo individual y venga aplicada de forma particularizada a cada edificación.

De este modo, la línea de partida es la Ley N°91 del 22 de diciembre de 1976²⁷ que en su Artículo 2 define el concepto de “Monumento Histórico” para el Casco Antiguo, como sigue:

*“Considérase **monumento histórico** el edificio o conjunto de construcciones homogéneas conservados íntegros o en ruinas y que constituyen una unidad de reconocido valor arquitectónico, histórico y estético.”*
[el subrayado y resaltado es nuestro]

Este concepto entra en conflicto en el momento en que es asignado el grado de protección de las edificaciones de acuerdo con el *Manual de Normas y Procedimientos para la Restauración y Rehabilitación del Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá*²⁸. En síntesis, de las cinco propiedades que conforman el Complejo Jesuita, el edificio principal y de mayor representación de la Universidad Javeriana (2471) por su alto valor histórico y cultural es el principal afectado al recibir una clasificación menor a las demás: Edificación de Segundo Orden; mientras que, el resto de los edificios son de Primer Orden²⁹. Lo que, evidencia que la clasificación no fue contemplada para un “conjunto de construcciones homogéneas” de acuerdo con la definición del Artículo 2 de la L. 91/1976 ocasionando así, la pérdida de su valor ambiental como una unidad urbana religiosa del centro histórico y coherente con sus características.

Sumado a esto, la división entre propiedades del estado (Iglesia: 2476, 3045 y 2473) y propiedades civiles (Universidad: 2471 y 2479) han llevado a determinar un tipo de usos distinto siendo sólo las primeras, a entrar en una protección y preservación de sus usos internos normadas por la zonificación SIU (Zona de Servicio Institucional Urbano) de la regulación urbana³⁰ del 2003 y que en su Artículo 12 describe lo que está permitido:

“[...]

²⁷ Gaceta Oficial de Panamá N°18252. L. N°91/1976 por la cual, se regulan los Conjuntos Monumentales Históricos de Panamá Viejo, Portobelo y el Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá.

²⁸ G.O.P. N°25039. Decreto Ejecutivo N° 51 del 22 de abril del 2004.

²⁹ D.E. N° 51/2004, Título III, Capítulo I, Sección II, Artículo 128.

³⁰ Resolución MIVI N°127 de 25 de agosto de 2003 por la cual, se aprueba la zonificación del uso del suelo y normas edificatorias para el Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá.

Construcción, reconstrucción, restauración, reparación y conservación de edificios destinados al servicio de salud, de la educación, seguridad, cultura, deportes, administración y a servicios religiosos, a nivel urbano.”

Mientras que, para las propiedades civiles (ya en un contraste de órdenes) con una zonificación tipo RMH1-C2 (Zona Residencial Multifamiliar de Alta Densidad “RMH1” y Zona Comercial de Alta Densidad “C2”), está permitido lo siguiente:

“Artículo 7: Para la Zona Residencial Multifamiliar de Alta Densidad (RMH1) [...]

Usos permitidos:

- a) Construcción, reconstrucción, restauración y reparación de edificios destinados a viviendas unifamiliares y multifamiliares y sus usos complementarios como oficinas de profesionales residentes.*
- b) Se permitirán Usos Institucionales como edificios docentes, religiosos, culturales, gubernamentales, filántropicos, y asistenciales, siempre que dichos usos no constituyan perjuicio a los vecinos o afecten en forma adversa el carácter residencial de la zona.*

[...]

Artículo 10: para la Zona Comercial de Alta Densidad (C2) [...]

Usos permitidos:

- a) Construcción, reconstrucción, restauración y reparación de edificios destinados a instalaciones comerciales y profesionales (venta al por mayor y al por menor de artículos de vestir, muebles, artículos para el hogar, artículos eléctricos, artículos electrónicos, víveres y telas, restaurantes, agencias de viajes, lavanderías, aseguradoras, galerías de arte, servicios de telecomunicaciones, inmobiliarias, clínicas de salud, librerías, agencias de correos, agencias de seguridad, cines, teatros, ferreterías, sucursales de bancos, discotecas, gimnasios, clubes deportivos, clubes culturales, papelerías, financieras, hoteles, apartoteles, edificios de alquiler de estacionamientos, depósitos, talleres de reparación de aparatos eléctricos y oficinas administrativas, sala de estética), siempre y cuando no perjudiquen al Carácter Patrimonial del área.*

[...]”

La problemática se hace nuevamente presente cuando es aplicado el Artículo 13 de la L. 91/1976, que además de, definir y asignar la cualidad de “monumento histórico” dentro de un conjunto monumental (en este caso, el Casco Antiguo), señala entre los siguientes efectos para éstos, lo siguiente:

“d) Sólo podrán destinarse a usos compatibles con su condición de monumentos históricos, como lo religioso y cultural. El Consejo [31] deberá ser consultado al respecto y toda intervención física necesaria para su uso deberá ajustarse a las normas internacionalmente aceptadas sobre el particular y se ajusten a las circunstancias ambientales e históricas de Panamá y hayan sido aprobadas y ratificadas formalmente.
[...]” [el subrayado y resaltado es nuestro].

Lo que, indica que para todo el Complejo Monástico de la Compañía de Jesús (y no sólo la Iglesia) debería haber sido asignado un uso compatible con su monumentalidad que, además, viene determinado por la Ley como “religioso y cultural”, y que concibe al uso comercial como no aceptable por la Ley 91/1976. Si vamos más atrás, una primera tutela local para este Complejo, se podría

³¹ El “Consejo” referido al “Consejo Nacional de Conjuntos Monumentales Históricos”, organismo asesor del Instituto Panameño de Turismo (IPAT) al momento de la publicación de la Ley, pasará a llamarse “Comisión Nacional de Arqueología y Monumentos Históricos (CONAMOH)” a partir de la Ley N°14 de 5 de mayo de 1982 y asesora a la Dirección Nacional de Patrimonio Histórico del Instituto Nacional de Cultura en la actualidad.

interpretar en la Ley 67 de 11 de junio de 1941³² identificándolo como monumento arqueológico y propiedad de la nación panameña, así como, los hallazgos que en éste se encontrasen los cuales, no podrían ser sujetos a la comercialización ni tampoco sus estructuras.

Además de esto, la letra “d” del Artículo 13 agrega que las intervenciones deberán ajustarse a las “normas internacionales aceptadas” lo que va dirigido hacia 2 campos: el técnico y el de tutela. En cuanto a este último, directamente, interviene la tutela UNESCO a la cual, está inscrito el Casco Antiguo³³ desde 1997 bajo los criterios II, IV y VI, así como, también viene corroborado el Art. 13 de la L. 91/1976 por el *Manual de Normas del Casco Antiguo* (D.E. N° 51/2004) que en su Capítulo I, Artículo 5 dice:

“Se entenderá que todas las propiedades existentes dentro de los límites del Casco Antiguo estarán protegidas y amparadas por la Inscripción del Comité del Patrimonio Mundial de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), del 6 de diciembre de 1997, en la lista del patrimonio mundial y en el cual se confirma el valor excepcional y universal del sitio para el beneficio de la humanidad, además de cualquier otra normativa legal vigente en la República de Panamá.”
[el subrayado es nuestro].

Para conocimiento y estudio, se citan a continuación los criterios inscritos por Panamá ante UNESCO y que reconocen el Valor Universal Excepcional de todas las propiedades ubicadas dentro del Casco Antiguo, así como, las Declaraciones de Autenticidad e Integridad³⁴ que lo rigen actualmente y que hacen referencia a la tutela del caso en cuestión:

“Criterio (ii) ³⁵: [...] El diseño del Distrito Histórico refleja la persistencia e intercambio de valores humanos, que se han orientado hacia las comunicaciones interoceánicas e intercontinentales durante varios siglos en este sitio estratégico del Istmo Centroamericano.” [el subrayado es nuestro]

“Criterio (iv) ³⁶: Tanto en Panamá Viejo como en el Distrito Histórico, los tipos de casas e iglesias desde el siglo XVI hasta el siglo XVIII, representan una etapa significativa en el desarrollo de la sociedad colonial española en su conjunto. [...]” [el subrayado es nuestro]

“Declaración de Integridad ³⁷:

³² G.O.P. N°08538. L. N°67/1941 por la cual, se dictan varias disposiciones relacionadas con los monumentos y objetos arqueológicos.

³³ El Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá está inscrito a la Lista del Patrimonio Mundial UNESCO desde 1997. A partir del 2003, se amplía su jurisdicción al incluir a Panamá Viejo. Desde ese entonces, la unión de ambas propiedades será llamada “*Archaeological Site of Panamá Viejo and Historic District of Panamá*” (C-790bis)

³⁴ WHC 13/37.COM/8E.ADD

³⁵ “*Criterion (ii): [...] The Historic District’s layout reflects the persistence and interchange of human values, which have been oriented towards interoceanic and intercontinental communications for several centuries at this strategic site on the Central American Isthmus.”*

³⁶ “*Criterion (iv): In both Panamá Viejo and the Historic District, house and church types from the 16th to the 18th centuries represent a significant stage in the development of Spanish colonial society as a whole. [...]”*

³⁷ “*Statement of Integrity:*

[...]

The Historic District maintains, within its boundaries and those of the locally – protected adjacent area, a sufficient representation of all the attributes that convey Outstanding Universal Value, particularly the urban layout, the dimension and distribution of ground plots, the remaining colonial fortifications and non – residential buildings of monumental value [...]

[...]

*El **Distrito Histórico** mantiene, dentro de sus límites y de aquellos de la zona adyacente a protegida a nivel local, una representación suficiente de todos los atributos que transmiten **Valor Universal Excepcional**, particularmente la traza urbana, la dimensión y distribución de lotes de terreno, las fortificaciones coloniales restantes y edificios no residenciales de valor monumental [...]"*
[el resaltado y subrayado es nuestro]

Si bien es posible encontrar discrepancias entre las normas de tutelas, por otro lado, es fundamental la asesoría especializada para poder afrontar las problemáticas que se generan. La protección del bien monumental estará dirigida a evitar que se provoquen daños irreversibles durante la fase de intervención restaurativa o conservativa con la finalidad de, preservar el significado arquitectónico del bien, así como, de sus altos valores históricos y culturales.

La continuidad de sus funciones como inmueble podrá contrastar, en algunos casos, con las necesidades actuales que conllevan el empleo de un nuevo uso, ya sea, por la destinación de los espacios a nuevas actividades muy distintas a las originales, por los sistemas tecnológicos a incorporar o por la capacidad de soporte de sus estructuras históricas. Por esta razón, deberá también ser observada con atención, la asignación de nuevos usos para que se evite un impacto negativo a la edificación antigua desde el aspecto técnico hasta el plano cultural a tramandar. Encontrar soluciones adecuadas permitirá no sólo recuperar el monumento sino también, preservar sus valores a través de una nueva historia a escribirse.

7 Agradecimientos

Comisión Nacional de Arqueología y Monumentos Históricos – CONAMOH y Dirección Nacional de Patrimonio Histórico – DNPH del Instituto Nacional de Cultura – INAC.

8 Imágenes

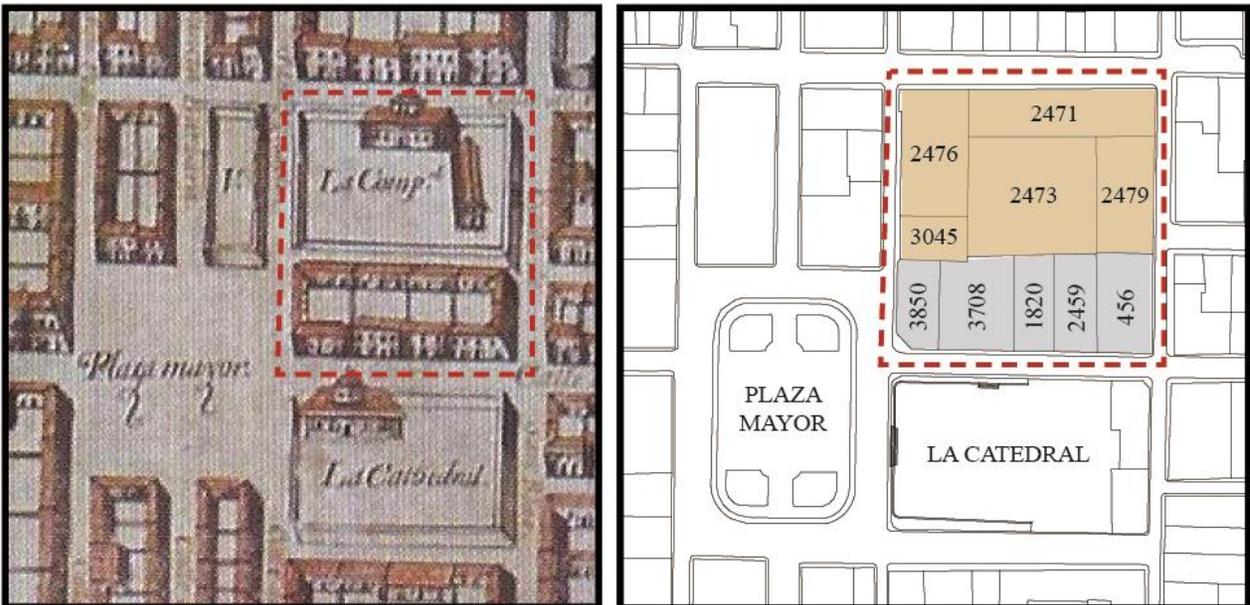


Figura N°1. Izquierda: Ubicación del Complejo de Jesús en el Mapa de la Ciudad de Panamá de 1688 dibujado por el ingeniero militar Bernardo de Ceballos y Arce. Derecha: En café, el Complejo Jesuita y en gris, edificaciones restantes que conforman la actual Manzana 29. La línea segmentada en rojo identifica la delimitación de la Manzana 29 en ambas imágenes.

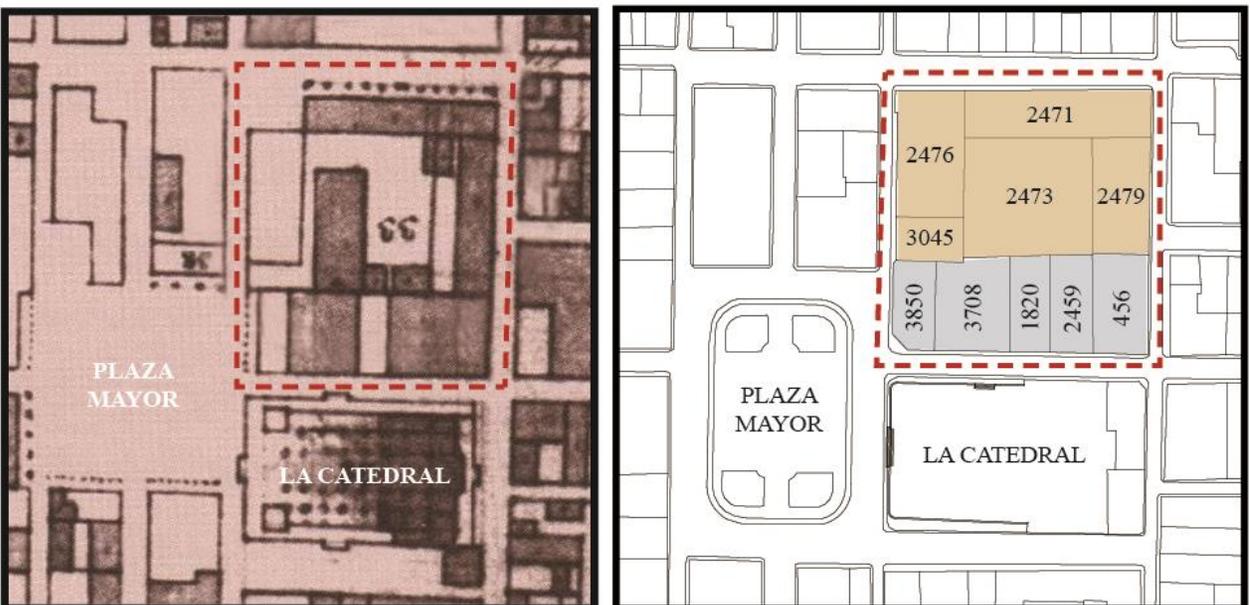


Figura N°2. Izquierda: Ubicación del Complejo de Jesús en el Mapa de la Ciudad de Panamá de 1749 dibujado por el ingeniero militar Nicolás Rodríguez. Derecha: la actual Manzana 29. La línea segmentada en rojo identifica la delimitación de la Manzana 29 en ambas imágenes.

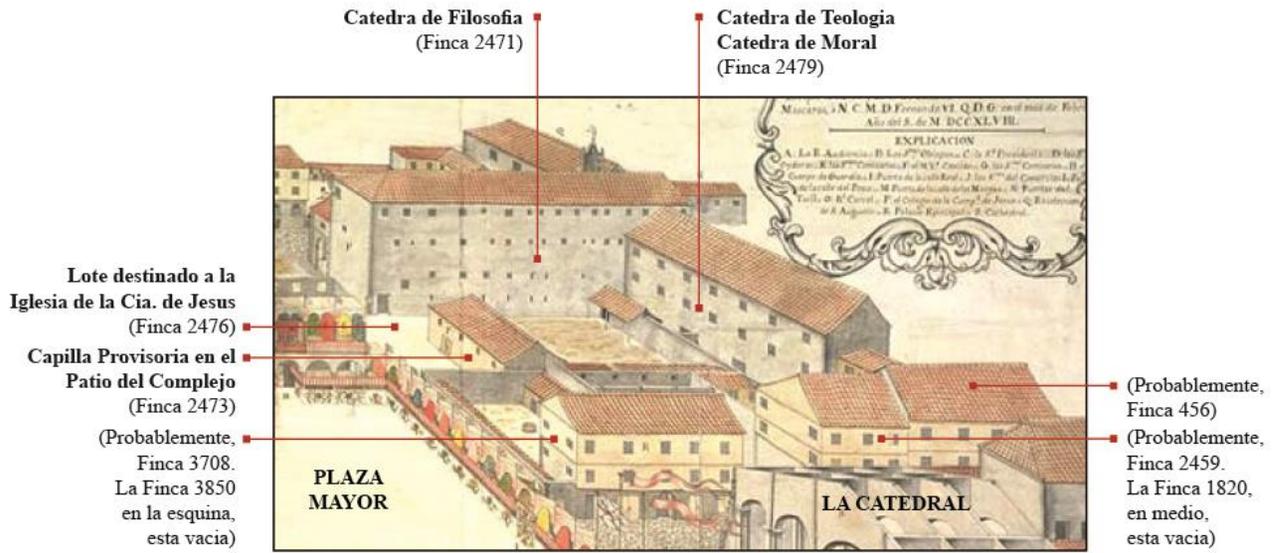


Figura N°3. Vista volumétrica de la **Real y Pontificia Universidad de San Javier de Panamá** realizada por el ingeniero militar Nicolás Rodríguez de 1748. Se incluye la identificación de las propiedades actuales.

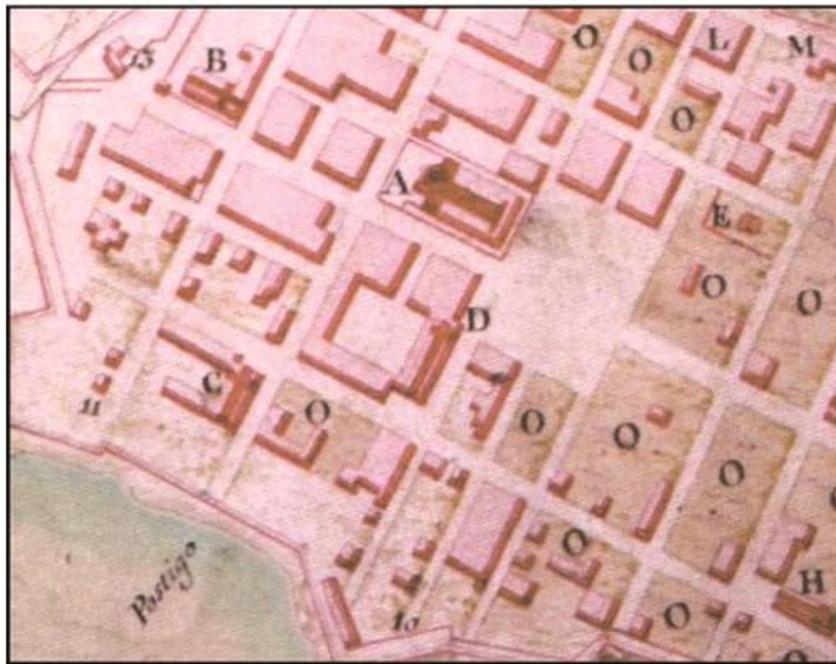


Figura N°4. Detalle del plano de la Ciudad de Panamá realizado por el ingeniero militar Manuel Hernández en 1765. La ubicación de la Iglesia del Complejo Jesuita se aprecia representada con la letra “D”.



Figura N°5. Fachada principal del edificio de las Cátedras de Teología y Moral de la **Real y Pontificia Universidad de San Javier** en la Calle 8ª Oeste, con modificaciones posteriores (vanos de puerta ventanas, balcones corridos y cubierta de techo en zinc) realizadas, posiblemente, durante el siglo XX para los nuevos usos. Fachada del Hotel Washington, del Club Internacional y por último, edificio de inquilinato durante el siglo XX. Fotografía: E. Tejeira, 1986



Figura N°6. Vistas del antes y después del terremoto de 1882, los efectos (izquierda) y la transformación arquitectónica (derecha) al edificio de la Cátedra de Filosofía de la **Real y Pontificia Universidad de San Javier**. Fotografías: Eadweard Muybridge (izquierda) y Carlos Endara Andrade (derecha) de la Colección de Ricardo López Arias.



Figura N°7. Fotografía de 1943 publicada en la Revista Lotería N°27, donde se aprecia la **Iglesia de la Compañía de Jesús** en estado de abandono y con un muro construido para unir el edificio de la **Real y Pontificia Universidad de San Javier** a la torre de la iglesia ocupando la plazoleta de ingreso.



Figura N°8. Análisis comparativo arquitectónico. Fotografías: Conjunto de la Compañía de Jesús en ruinas (izquierda) por E. Muybridge y Aduana de Portobelo (derecha) tomada en internet y de autor desconocido.

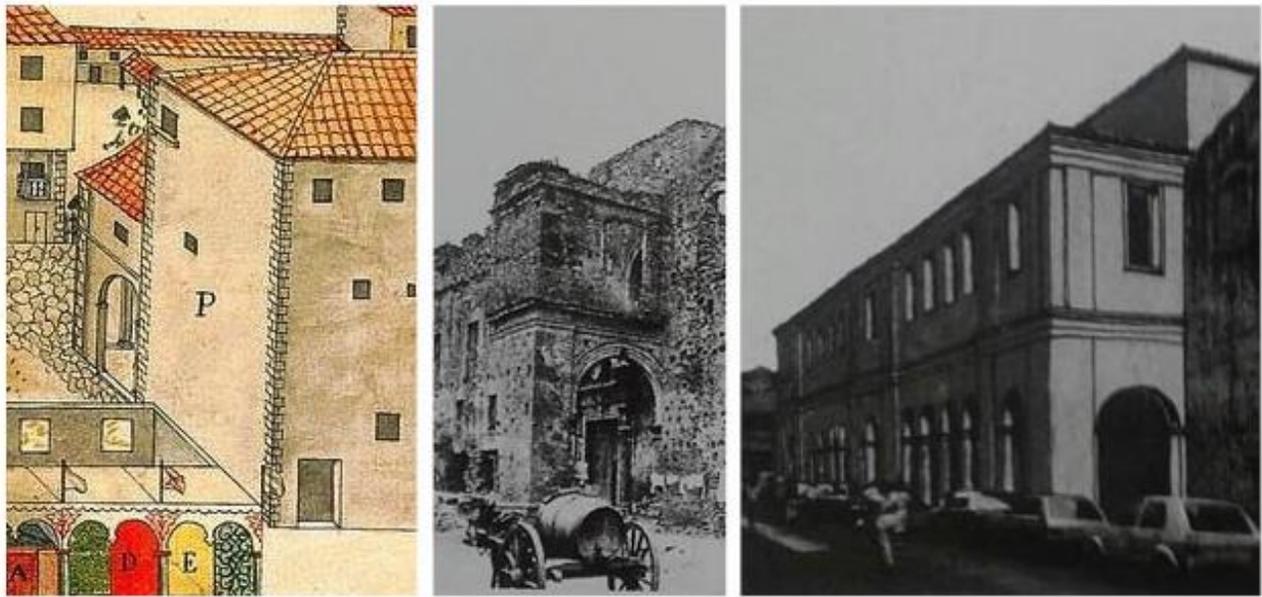


Figura N°9. Izquierda: Detalle de la Vista Volumétrica de Nicolás Rodríguez, 1748. Centro: Fotografía de E. Muybridge. Derecha: Hipótesis del Arq. Eduardo Tejeira publicada en el libro “El Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá”, 2001.



Figura N°10. Ingreso monumental derecho de la Real y Pontificia Universidad de San Javier (izquierda) y fachada de la Iglesia de la Compañía de Jesús (derecha). Fotografía de E. Muybridge.

9 Bibliografía

- BORDA, José Joaquín.** *Historia de la Compañía de Jesús en la Nueva Granada.* Poissy Imprenta de S. Lejay et C^a, vol. 1., 1872
- CAPEL, Horacio y otros.** *Los Ingenieros Militares en España Siglo XVIII.* Edicions Universitat de Barcelona. Barcelona, 1983
- CASTILLERO, Ernesto J.** *Convento y templo de la Compañía de Jesús.* Revista Lotería N°183, febrero de 1971
- ESTUDIO A3, S.A.** “Evolución Histórica Constructiva del Inmueble Compañía de Jesús – Casco Antiguo – Ciudad de Panamá”, en *Estudio y propuesta de uso integral para la rehabilitación del Conjunto de la Compañía de Jesús en el Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá*, Oficina del Casco Antiguo, Panamá, 2012
- HALL, Basilio.** *La Ciudad de Panamá en 1822.* Revista Lotería N°44, enero de 1945
- JOUANEN S.I., José.** *Historia de la Compañía de Jesús en la antigua Provincia de Quito 1570 – 1773, Tomo II, La Provincia de Quito, 1696 – 1773.* Editorial Ecuatoriana, 1943
- MALLET, Lady.** *Sketches of spanish colonial life in Panama.* Sturgis and Walton Company, New York, 1915
- MANCERA CASAS, Jaime Alberto y otros.** *Arquidiócesis de Bogotá, 450 años: Miradas sobre su historia.* Arquidiócesis de Bogotá y Universidad Santo Tomás, Ediciones USTA, Bogotá, 2015
- MENA GARCIA, Carmen.** *Panamá en el siglo XVIII: trazado urbano, materiales y técnica constructiva.* Revista de Indias, vol. LVII, núm. 210. Departamento de Historia de América, Universidad de Sevilla, 1997
- TEJEIRA DAVIS, Eduardo.** *Guía de Arquitectura y Paisaje de Panamá.* Instituto Panameño de Turismo y la Junta de Andalucía. Panamá, 2007
- TEJEIRA, Eduardo y SPADAFORA, Vanesa.** *El Casco Antiguo de la Ciudad de Panamá.* Oficina del Casco Antiguo. Panamá, 2001

La Responsabilidad Social Corporativa como factor determinante en la Inversión Extranjera Directa en Panamá.

Fernando T. Tomas de Cavia^{1*}

¹UDIMA- Universidad de Madrid, Doctorando en Derecho Económico y Societario, Departamento de Administración y Dirección de Empresas.

*Autor para correspondencia. Email: de.cavia@hotmail.com

Recibido: 04 de julio de 2018
Aceptado: 10 de agosto de 2018

Resumen

En esta investigación se analizará la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como factor determinante en la Inversión Extranjera Directa (IED) en Panamá y el rol de las empresas multinacionales en la misma. El pequeño país Centroamericano atrae el 45% de la IED regional, la cual supone un 9,6% del PIB panameño. Eso, sin duda, contribuye a la excelente ratio de crecimiento económico de la economía panameña, que se proyecta será del 5,6% para el año 2018, así como al incremento de la competitividad y productividad de sus empresas. Se intuye que los modelos empresariales que consideran la RSC como parte de su estrategia competitiva, están en mejores condiciones para conseguir una mejor posición en las licitaciones públicas y privadas, lo cual repercute en una mayor facilidad para invertir a largo plazo en el país. La RSC supone un hecho diferencial esencial entre los modelos de negocio europeos y los asiáticos, contribuyendo los primeros al desarrollo global de las economías en las que invierten, mientras que los segundos no lo hacen al no contar con la RSC entre sus políticas.

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa - Responsabilidad Social Corporativa – Panamá - RSC como estrategia competitiva.

Abstract

In this investigation, Corporate Social Responsibility (CSR) will be analyzed as a determining factor in Foreign Direct Investment (FDI) in Panama and the Spanish business model rol. The small Central American country attracts 45% of the regional FDI, which represents 9.6% of Panamanian GDP. This fact, undoubtedly contributes to the excellent economic growth rate of the Panamanian economy, which is projected to be 5.6% by 2018, as well as the increase in the competitiveness and productivity of its companies. We consider that business models that consider CSR as part of their competitive strategy are in better conditions to achieve a good position in public and private tenders, which results as a greater ease in the long term investing policies in the country. CSR is an essential differential fact between European and Asian business models, due to the fact that European companies contribute

to the global development of the economies, while the Asian ones do not do so because they do not have CSR among their policies.

Key words: Foreign Direct Investment - Corporate Social Responsibility – Panamá – Corporate Social Responsibility as a competitive strategy.

1 Estado actual del tema

a. IED. Concepto, bondades e inconvenientes.

Podemos definir la Inversión Extranjera Directa (en adelante, IED) como la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero. La quinta edición del Manual de la Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, FMI (2014) ofrece la siguiente definición: “Inversión Directa es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo de la obtención de un interés duradero por parte de una entidad residente en una economía, en una empresa residente en otra economía. El interés duradero implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo, la empresa y el grado significativo de influencia del inversionista sobre el manejo de la empresa”. Esta inversión de capital se puede realizar por parte de una persona física o de una persona jurídica. En el país de destino de los fondos, la entrada de estos tiene diferentes modelos, pudiéndose gestionar la creación de una nueva planta productiva, la creación de una filial, el establecimiento de una matriz (a eso se le denomina “greenfield”), u optar por la participación en empresas locales ya constituidas o emprendimientos ya existentes (conocido como “brownfield”).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE (2011), la califica como uno de los principales motores de la globalización. Asevera que es una herramienta que permite el crecimiento de las economías, el incremento de la competitividad, complementa el ahorro y la inversión nacional, aporta nuevas tecnologías, tiene un impacto positivo en la investigación científica, fomenta el desarrollo de infraestructuras de comunicaciones y transporte, mejora el nivel de bienes y servicios, facilita y fomenta la capacitación de los trabajadores locales y, en definitiva, supone un estímulo para todo aquello que ayude a producir más y mejor en el país receptor de la misma. Dicha organización establece que la IED tiene por objeto ejercer el control a largo plazo de la empresa adquirida o participada y para ello, el porcentaje de participación sobre la misma ha de ser como mínimo del 10%. En todo caso, la intención de obtener un “interés a largo plazo” parece ser el componente crucial a la IED y eso se consigue mediante el control político y de gestión de la empresa objeto de la inversión.

La IED es uno de los motores del desarrollo en las economías capitalistas, especialmente para las economías receptoras de la inversión. Su implementación comenzó a ser relevante a partir de la década de los años 80, cuando organismos como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial promovieron que la IED se convirtiera en una de las principales fuentes de financiación de los países empobrecidos. Los agentes que mejor favorecieron el desarrollo de la IED fueron las empresas transnacionales y, lo hicieron, principalmente, a través de fusiones y adquisiciones transfronterizas, lo que constituyó un 88% del total de la IED, ya que la inversión directa en constitución de nuevo tejido productivo supuso, tan solo, el 12% restante. Eso repercute, ineludiblemente, en un fenómeno frecuente en el actual contexto de globalización, que es la cada vez mayor concentración de capitales. Según la United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD (2003), la IED tiene el

potencial de generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, siendo todo ello preponderante para el desarrollo económico y social de los países que presentan menor capacidad de desarrollo, al mismo tiempo que es una fuente de incremento de la riqueza para la empresa inversora. A todas luces, parece una estrategia de ganar & ganar, de la que se benefician emisores y receptores de dicha inversión. Galeza (2015)

Sin duda, la IED presenta una serie de ventajas, pero también puede suponer inconvenientes, para los países que la perciben. Entre las ventajas se encuentran las ya mencionadas, OCDE (2011), aunque podemos añadir algunas otras. El incremento de la recaudación fiscal (aunque la misma puede quedar condicionada por las políticas fiscales de atracción de IED), el beneficio en la balanza de pagos, el hecho de que las aportaciones directas son “menos volátiles” que la inversión en cartera (en la que los inversores pueden retirar sus fondos de forma repentina) el incremento de la competitividad general del país (ya que los empresarios locales se ven obligados a mejorar su productividad para seguir siendo competitivos), o el incremento de los volúmenes de negociación y la variabilidad de productos y servicios, suponen sin duda un efecto positivo para la economía del país receptor. En contraposición, existe también corrientes de opinión contrarias al efecto positivo de la IED en los países receptores, Garay (2015), ya que se considera que su repercusión directa en muchos países repercute en graves impactos en el desarrollo humano. Entre estas repercusiones negativas se encuentra la mercantilización de bienes y servicios fundamentales para la vida digna de la población local, la exclusión del acceso a dichos recursos por parte de las mayorías sociales y la transformación de los derechos universales en mercancías. Ejemplos de ello son la explotación comercial de bienes como el agua o el suministro eléctrico, la privatización de servicios médicos, las coberturas sociales y planes de pensiones, los daños medioambientales que producen determinadas actividades extractivas, el trasvase neto de riqueza hacia las economías más avanzadas y, en definitiva, el fomento y crecimiento de la desigualdad entre los países de origen y destino de la IED.

Varios factores influyen en la decisión de una compañía a la hora de acometer una inversión directa, pero sin duda la maximización de su beneficio es un potente motor que la fomenta. Dicha maximización de beneficio no solo proviene del incremento de la actividad comercial y de venta, también en la búsqueda de oportunidades en la rebaja de costos. Si sus costos locales son superiores a los costes de establecerse en el extranjero, considerando aranceles, barreras comerciales a la entrada, transportes, impuestos, lo que en el mundo de la empresa denominamos como “costes de nacionalización”, entonces acomete la decisión de invertir en el extranjero. En relación a lo anterior, podemos establecer dos modelos de IED:

IED vertical: La empresa invierte en un país extranjero con la idea de producir elementos que posteriormente formarán parte de un producto más complejo. Esta práctica se basa en un claro ahorro en costes, principalmente mano de obra o materias primas (por ejemplo, la externalización hacia el modelo productivo chino), en modelo de especialización de determinadas actividades (como ejemplo las maquilas textiles en El Salvador) o en una mayor permisividad medioambiental local para algunos tipos de actividades productivas. La IED vertical representa la mayor parte de la IED de las economías avanzadas en las economías en desarrollo. Un ejemplo claro, sería la fabricación, por parte de un productor automovilístico europeo, de componentes en un país asiático, para su posterior proceso de montaje en sus instalaciones europeas. El Grupo Volkswagen fabrica las baterías eléctricas de sus vehículos en China y las introduce en la cadena de montaje de SEAT en Martorell (Barcelona)

IED horizontal: Consiste en invertir en un país extranjero duplicando en el mismo los procesos de producción o servicios realizados en su país de origen. Eso se produce con la finalidad de evitar los

aranceles de entrada, o también buscando obra de mano cualificada o recursos tecnológicos específicos en el país en el que se invierte. La IED horizontal presenta menos relevancia que la vertical. Un buen ejemplo sería el de la multinacional sueca IKEA, que establece plantas de producción de sus productos en cada país en el que tiene presencia, puesto que el coste de transporte de sus materiales es excesivamente caro para concentrar su distribución en Suecia y transportar los productos por vía marítima.

b. Modelos teóricos de IED

El estudio de la IED es un tema complejo debido a los diversos factores que intentan explicar los motivos por los cuales una determinada empresa decide acceder a un mercado exterior mediante el establecimiento de filiales, sucursales, o por la participación en empresas locales ya constituidas o emprendimientos ya existentes (Hernandez ed al.,2007). Las teorías sobre la IED surgen como respuesta a los interrogantes a los efectos que la misma genera en la economía mundial. Es de destacar que no existe una teoría única, puesto que no existe un enfoque universalmente válido que se adapte a cada caso, sector económico o área geográfica, presentado todos ellos motivaciones diferentes. Las principales corrientes teóricas que pretenden aportar una explicación científica a dicha materia son las siguientes:

El modelo neoclásico: Prevalente hasta los años setenta, Alonso (2003), se basa en los siguientes supuestos teóricos:

- La maximización de los beneficios económicos, gestionando aquel nivel de producción que permita una mayor diferencia entre ingreso y costo total.
- El entorno competitivo perfecto, que implica (i) que la empresa vende un producto estandarizado, sustituto del que venden sus competidores, (ii) que la oferta de producto no afectará al precio de mercado, (iii) que los factores de producción son móviles a largo plazo, pudiendo aprovechar las oportunidades rentables que surjan en otras ubicaciones geográficas, y (iv) existe un modelo de información perfecta entre empresas y consumidores.
- La igualdad, a largo plazo, de los precios, costos, factores de producción, capital y trabajo entre las diferentes industrias.
- La existencia de funciones de producción homogéneas y rendimientos constantes a escala.
- Productividades marginales decrecientes, que establece que, tras pasado un determinado punto, el marginal disminuye conforme aumenta el factor variable. Eso motiva que el retorno de los factores de producción sea menor a medida en que crece la actividad productiva.

Evidentemente, este modelo presenta grandes incongruencias en cuanto a su efectividad y no toma en consideración todas las motivaciones de las empresas para invertir en otros países diferentes al suyo. Esta aproximación utópica ha quedado descartada por diferentes estudios empíricos y, por lo tanto, no será considerada como modelo teórico que me permita confirmar las hipótesis que planteo.

La teoría de la imperfección de los mercados, los oligopolios y la ventaja empresarial: Esta teoría, Hymer (1958), plantea que la explicación a la IED debía buscarse en las imperfecciones de los mercados. Determinó que la IED predominaba en compañías del tipo oligopólicas, de forma que las empresas nacionales, al perder su posición de oligopolio en su país de origen, buscan la fabricación del mismo producto en países extranjeros para mantener su control en los mercados. Se busca

proteger posiciones de mercado, conformando estructuras productivas multi-planta que atiendan a mercados en diferentes países. Para ello, son predominantes la disponibilidad de tecnología propia y economías de escala que permitan mantener la eficiencia y la posición competitiva. De esa forma, para invertir en el extranjero de forma directa, la empresa debe disponer de fortalezas propias y específicas (ventajas competitivas), que le permitan superar las desventajas y costos inherentes de operar en el extranjero. Entre estas ventajas, destaca disponer de economías de escala que aporten mayor eficacia y rentabilidad que las empresas de menor escala. Ese modelo ha supuesto, en algunos casos, la integración horizontal de la empresa o la implementación de modelos de *join-venture* o “cartel” con empresarios locales. En definitiva, este modelo se basa en la disponibilidad de ventajas competitivas de una empresa sobre sus competidores en el país en el que realiza la inversión directa.

El modelo de Organización Industrial: Este modelo se basa en (i) la presencia de barreras de entrada de nuevos competidores en las industrias oligopólicas y, (ii) la interdependencia entre las empresas que operan en situaciones de escasa competencia. Vázquez (2003). Las barreras de entrada se basan en estrategias de diferenciación de productos, la superioridad de las empresas ya establecidas y las economías de escala en los procesos de producción y distribución. La interdependencia entre las empresas se basa en las reacciones de las empresas como consecuencia de las decisiones de sus empresas competidoras. El modelo mide el grado de imperfección o sustituibilidad de los productos de la industria, por parte de los compradores. Por ejemplo, los consumidores pueden preferir consumir productos de empresas locales en lugar de hacerlo en productos de empresas extranjeras. El modelo propone que una vez que el crecimiento de una determinada industria comienza a disminuir o estancarse en su país de origen, es más probable que la empresa decida invertir en el extranjero comercializando el mismo producto, en lugar de invertir en su propio país de origen diversificando su cartera de inversiones en una actividad económica distinta.

La teoría de la conducta imitativa de los oligopolios: Establecida por Knickerbocker, (1973), promulgó que las empresas en régimen de oligopolio buscan mantener su posición competitiva en los mercados nacionales e internacionales. De esa forma, las empresas competidoras imitarán la conducta de invertir en el extranjero con la finalidad de mantener el equilibrio y las mismas condiciones de riesgo entre todos los participantes del oligopolio sin distinción de localización del mercado. Esto puede incluso inducir a mantener tasas de retorno pobres o negativas durante un cierto período de tiempo, pero el objetivo principal es no perder el grado de participación en el mercado.

La teoría del ciclo de vida del producto: Basado en los supuestos de la investigación realizados en la tesis doctoral de , Vernon (1966), en la Universidad de Harvard, la idea fundamental es que las características económicas de un producto cambian con el tiempo puesto que cada vez es más fácil apropiarse de los conocimientos necesarios para su producción. Identifica tres fases en la vida del producto (i) introducción del producto en el mercado, (ii) estandarización y, (iii) maduración del producto. En el lanzamiento del producto, los altos costos de producción no justifican la inversión directa. En la estandarización se optará por exportar al producto al extranjero. No será hasta llegada esta tercera fase, que las empresas decidirán invertir directamente en el extranjero para recomenzar en otro país un nuevo ciclo de vida del producto, en vista de la competencia desarrollada por los competidores en el mercado doméstico. En definitiva, la maduración del producto motiva la necesidad de que la empresa instale filiales en el extranjero, así como la diseminación del conocimiento.

El modelo de la innovación tecnológica: Con la finalidad de explicar el fenómeno de la IED, Krugman (1997) estableció que el comercio internacional es el resultado de un proceso continuo de innovación tecnológica, ya que fluye desde los países desarrollados hacia los países en vías de

desarrollo. Por lo tanto, la transferencia de tecnología sería parte integral del proceso de desarrollo del comercio internacional y de los procesos de transferencia de capitales, ya que la tecnología es un proceso dinámico, en constante cambio que fomenta las inversiones de capital.

La teoría de la interiorización de mercados y la apropiabilidad: Buckley (1998), determina que las razones por las que las empresas efectúan inversiones es transformar relaciones de mercado en relaciones de propiedad de las empresas colaboradoras, es decir, se busca adquirir la empresa suministradora con la finalidad de asegurar el suministro de materias primas y así asegurar la cadena de producción o cadena de valor de la organización. La IED ocurre cuando se “internalizan” actividades interdependientes que se realizan en diferentes países, ya que eso es más eficiente que realizarlo a través de relaciones comerciales contractuales. En coherencia con ese concepto, Magee (1977) planteó el tema de la “apropiabilidad” de la información generada por las grandes empresas multinacionales, entendida como la capacidad de los propietarios de la información, o la tecnología, para apropiarse de los beneficios económicos derivados de dicho conocimiento. Para ello, el mejor mecanismo de protección es la IED, por lo que una empresa matriz crea filiales en el extranjero que, además, contribuyen al rendimiento económico global de la empresa.

El Modelo Heckscher-Ohlin: Este modelo fue formulado por el economista sueco Bertil Ohlin, modificando el teorema inicial de su maestro Eli Heckscher, Fernández (1971), Y predice un patrón de comercio internacional basado en los diferentes factores de que disponen las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional de capitales entre países “capital-abundantes” a los países “trabajo-abundantes”, argumentando que los países excedentes en capital irán a buscar recursos humanos con menor coste a los países con exceso de oferta de mano de obra barata. Asimismo, afirma que los países se especializan en la exportación de los bienes de los que disponen con más abundancia y aportan mayor competitividad, importando bienes de los que se encuentran más escasos o son menos competitivos.

La teoría Ecléctica: Ninguna de las anteriores teorías ha tenido éxito en explicar la IED en su totalidad. La Teoría Ecléctica establecida por Dunning (1977) se nutre de los distintos esquemas, intentando conciliar las diferentes teorías. Sostiene que la IED es realizada por razones funcionales y organizacionales, además de por razones de tipo financiero como son el retorno y la rentabilidad. Entre estas razones, destacamos las siguientes:

- La empresa inversora prefiere ser propietaria del activo productivo que otorgar una licencia para la producción en el extranjero.
- Al realizar una inversión en el extranjero, la empresa conserva el control sobre el mercado de su producto.
- Existen razones de ahorro de costos que justifican, en muchas ocasiones, la ubicación de empresas y procesos productivos fuera del mercado doméstico.

Dunning (1977) afirma que una empresa nacional tiene varias opciones para crecer, con diversificación horizontal o vertical, adquiriendo otras empresas, o explotando mercados extranjeros. Cuando elige esta última opción se convierte en una multinacional que atiende a mercados foráneos, lo que no implica que produzca en los mismos o no ser que cuente con ventajas adicionales de propiedad exclusiva o compartida que la permita competir con firmas locales, a pesar de los costos añadidos. El autor, combina elementos de ventaja comparativa internacional con otros elementos propios del comportamiento individual de las empresas, consiguiendo, de esta forma, reunir en una sola teoría, las explicaciones basadas en el comercio internacional y las basadas en la organización

industrial, consideradas hasta ese momento de forma separada. Introdujo el modelo OLI (Ownership-localization-internalization / propiedad-localización-internalización) a la hora de determinar por qué una compañía opta por la implantación de una planta productiva en el extranjero en lugar de exportar a partir de una base doméstica. Basado en ello, las multinacionales invierten en el exterior para explotar las tres acepciones anteriores:

- Propiedad: Por ejemplo, los derechos y patentes, procesos y otros elementos no disponibles para los competidores.
- Localización: Entendida como las ventajas derivadas de la situación local, como pueden ser los recursos naturales, la mano de obra barata u otros recursos locales.
- Internalización: Entendiendo que es mejor que algunos activos sean propiedad de la empresa que tener que comprarlos en el mercado. Esto puede incluir el equipo de management.

La Senda del Desarrollo de la Inversión Extranjera Directa: El propio Dunning (1977) conjuntamente con otros autores (Dunning y Narula, 1996) (Durán y Úbeda, 205:31) proponen que (i) los países cambian estructuralmente gracias al crecimiento, (ii) dicha estructura y nivel de desarrollo se vincula a la IED que emite y recibe y, (iii) existe una relación directa entre las dos variables anteriores, es decir, entre el nivel de desarrollo y la IED. Distinguen cinco fases en función del nivel de desarrollo de los países:

- Fase 1: Los países subdesarrollados y con alto riesgo país no presentan ventajas para atraer la IED. Se utiliza de ellos los recursos naturales e importan los productos que consumen, ya que no existe un tejido industrial interno.
- Fase 2: Países con algún mercado concreto más desarrollado, cuya prioridad son los recursos en infraestructuras sociales, principalmente salud y educación.
- Fase 3: Países receptores de IED a nivel débil. Su sector servicios comienza a desarrollarse, comienza a producirse con calidad y cierta I+D. Se inicia la diferenciación, la producción masiva de bienes y existe una mejor cualificación y educación superior. La ventaja competitiva de las empresas se basa en la generación de activos diferenciados.
- Fase 4: País fuertemente integrado en la IED mundial, tanto en términos cualitativos como cuantitativos. La ventaja productiva se base en factores creados, no en recursos naturales o mano de obra económica. Se compite en los mercados internacionales, en ambas direcciones, con países que presentan un nivel de desarrollo similar.
- Fase 5: Es una transición de la fase anterior como consecuencia de alcanzar un mayor nivel de desarrollo económico. Sus ventajas competitivas y estructuras industriales motivan que las empresas multinacionales busquen la deslocalización de sus procesos hacia países que se encuentren en fases más incipientes. Las alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones buscan la eficacia.

Teoría derivada de los organismos financieros internacionales (FMI y Banco Mundial): Como promotores del pensamiento neoliberal, la IED responde vigorosamente cuando se han reestructurado las economías de acuerdo con el patrón impuesto por dichos organismos. Según este supuesto, la inversión extranjera es muy vulnerable a la fiel observancia de las políticas ortodoxas.

Además de las anteriores teorías existen **otras consideraciones teóricas y empíricas** que sugieren otras variables relevantes para determinar la IDE entre los países: PIB, tipo de cambio, política fiscal, mercado de trabajo (costes salariales, productividad, grado de cualificación profesional), disponibilidad de materias primas, infraestructuras de comunicaciones y logística, tamaño del mercado, estabilidad

económica y política, expectativas, etc. son aspectos que sin duda tienen su grado de relevancia a la hora de que una empresa decida invertir capitales a largo plazo en un país extranjero.

c. Modelos teóricos de la RSC en relación a la IED

El proceso de globalización ha presentado importantes desafíos en los países en vías de desarrollo. La IED se ha configurado como un importante elemento de desarrollo, lo que ha empoderado a las empresas multinacionales. Eso ha motivado que los gobiernos hayan legislado de forma que se atraiga la IED, olvidando en muchos casos fomentar las mejoras sociales, medioambientales o de buen gobierno, evitando la corrupción y facilitando la transparencia en las operaciones de inversión. La aplicación de políticas de RSC parece inevitable para asegurar que las ventajas y beneficios que aporta la IED, minorando al mismo tiempo sus repercusiones adversas. Analicemos a continuación las diferentes corrientes que se han aproximado a esta relación entre RSC e IED:

Hipótesis de RSC eficiente: Expuesta por HASAN, R. (2013), Es una proposición fácilmente demostrable que las multinacionales velan más por los intereses sociales y de la “sociedad civil” en países desarrollados que en los que están en vías de desarrollo y esto se debe a las acciones de las ONG en particular, que han luchado contra los efectos negativos que han causado este tipo de empresas en los países no desarrollados, con sociedades civiles débiles. Los gobiernos y multinacionales no han tenido más remedio que considerar los requerimientos de las ONG en cuanto a trabajo infantil, bajos salarios, condiciones laborales precarias, excesivas jornadas laborales o acoso sexual. Una repercusión inmediata de ello ha sido la adopción de medidas de RSC por parte de las multinacionales, que han tenido que respetar sus obligaciones sociales.

Bajo una hipótesis de salarios eficientes, el autor postula la “hipótesis de RSC eficiente”, ya que se incrementa la productividad de los trabajadores y la lealtad de estos, lo que repercute en la rentabilidad a largo plazo. El punto óptimo se encuentra en el punto donde el salario marginal no eclipsa el incremento de productividad. De forma similar, las compañías pueden adoptar estándares de RSC hasta el punto en el que su incremento no fomenta el incremento de la fidelidad de sus clientes. Este enfoque presenta el problema de entender la RSC como una necesidad económica más que ética, de forma que no contradiga el imperativo de maximización del beneficio. Podemos postular que las compañías han optado por alcanzar un nivel de RSC que maximice sus operaciones y beneficios, considerando todos los factores sociales, medioambientales y de buen gobierno. Las ONG insisten en que el estándar que las multinacionales aplican en los países desarrollados, debe ser el mismo que aplican en los que están en vías de desarrollo, pero la realidad es que no son requeridos a ello por parte de los países que reciben la IED. Una RSC eficiente, debería ser la misma en ambos tipos de países.

Modelo de “inversión Sostenible” (IS) a través de los procesos de “Inversión Extranjera Directa” (IED) con el objetivo de alcanzar un “Desarrollo Sostenible” (DS): Propuesto por NARULA, K. (2012), el autor profundiza en el concepto de desarrollo sostenible y su marco de actuación.

- Desarrollo Sostenible: Se define como aquel desarrollo que aúna las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de futuras generaciones de cubrir sus propias necesidades, de forma que las mismas dispongan de, al menos, los mismos recursos de los que disponemos nosotros hoy. Este concepto se desglosa en varios aspectos:

- Marco de actuación: Se centra en mecanismos institucionales necesarios para que el crecimiento económico se dirija hacia la trayectoria deseada. Lo anterior implica internalización de los principios de DS, lo que significa “compromiso intra generacional” como principal idea. Para ello es necesario disponer de herramientas de medición e impacto del DS en la economía.
 - Dimensiones: El DS puede ser categorizado en tres dimensiones que deben estar interconectadas y relacionadas (i) económica, (ii) social y (iii) medioambiental.
 - Principios: Entendidos como una aproximación multidimensional a la idea del “compromiso intra generacional”, de forma que se asegure que las externalizaciones sean minimizadas y los costes son internalizados con la finalidad de alcanzar el equilibrio entre crecimiento y gestión sostenible de los recursos.
 - Vías y rutas: El principal paso de cada proyecto es que la disponibilidad de capital, vía inversión, préstamo u otro tipo de endeudamiento, se alineen con proyectos que contemplen los estándares de DS mencionados. Si no existe desviación en esta política se puede alcanzar el objetivo de DS deseado.
 - Políticas: Se deben definir una vez dispongamos de los objetivos y rutas para alcanzar el DS. Deben atraer la IED, por mediación de leyes y políticas de implementación.
 - Medidas e indicadores: Existen varios criterios, como los “índices de sostenibilidad medioambiental”, “índices de desarrollo sostenible”, “índice Wellbeing”
- Inversión sostenible y sus aproximaciones:
- Inversión sostenible (IS): Es una fórmula de inversión que enfoca la economía global teniendo en cuenta los riesgos y oportunidades económicos, medioambientales y sociales, a largo plazo.
 - Factores medioambientales, sociales y de buen gobierno (MSG): MSG es un término genérico usado en mercados de capitales y por inversores para determinar el desarrollo financiero futuro de una compañía. Son un elenco de indicadores no financieros que incluyen sostenibilidad, ética y buen gobierno.
 - Inversión sostenible y responsable (ISR): Incluye cinco tipos de estilos de inversión: Ética, responsable, social, sostenible y utilizando tecnología y energía limpia.
- Concepto y ventajas de inversión sostenible:
- IS es inversión a largo plazo, intra generacional, eficiente y honesta. Produce un mejor desarrollo inversor, actual y futuro. Pone el foco en la creación de valor actual que no comprometa la creación de valor futura. Una forma de integrar los factores de IS y la responsabilidad de los accionistas e inversores, es que estos actúen efectiva y honestamente controlando los efectos externos y negativos de sus inversiones, responsabilizándose de minimizar el cambio climático y la explotación de recursos naturales. Este modelo de inversión es financieramente más eficiente que el modelo tradicional y, además, más positivo para la sociedad. Comparativamente, este modelo, ofrece mayores niveles de retorno, reduce los riesgos del portafolio de inversiones y genera más rentabilidad.
- Principios de inversión sostenible (IS) y sus tendencias mundiales emergentes:
- Principios de inversión responsable (PIR): Los PIR consisten en un marco de actuación voluntaria que pretenden aplicar los conceptos de respeto social, medioambiental y de buen gobierno en los proyectos de inversión. Se considera que las contingencias derivadas de su falta de cumplimiento pueden afectar el desarrollo

de los proyectos y que su aplicación fomenta el alineamiento entre los inversores y las necesidades de la sociedad.

- Principios Ecuador: Se trata de un sistema comparativo que se utiliza en las industrias para determinar y gestionar los riesgos sociales y medioambientales de proyectos cuyo importe supera los \$ 10 MM. Estos principios son adoptados por entidades financieras y fondos de inversión para contribuir al crecimiento de la IS.
- Gestionando el DS a través de la IS por las compañías: Las compañías han adoptado el concepto de “sostenibilidad corporativa” (SC) incluyendo iniciativas de RSC en sus políticas. Esto conduce a integrar eficiencia social y medioambiental con eficiencia económica. El “Global Compact” de las Naciones Unidas (UN) es un mecanismo voluntario que alinea las operaciones empresariales con los principios universales sobre derechos humanos, medioambiente y modelos anti-corrupción. Otras iniciativas como el “Global Reporting Initiative” (GRI) fomentan el uso de indicadores de desarrollo en forma de “guías de reporting sostenible”, que las organizaciones pueden utilizar para medir su desarrollo social, medioambiental y económico. Mediante estas prácticas, la globalización conduce a facilitar el avance en mercados, comercio, tecnología y finanzas, de forma que se beneficien las economías y las sociedades alrededor del mundo.

Líneas directrices “actualizadas” de la OCDE para empresas multinacionales: La OCDE lleva varios años estableciendo unos principios generales que orientan a las empresas multinacionales sobre las normas de conducta que deben aplicar en el desarrollo de sus negocios. Las empresas deberán tener plenamente en cuenta las políticas fijadas por los países en que ejercen su actividad y tener en consideración las opiniones de los demás terceros interesados. A este respecto, las empresas deberán:

1. Contribuir al progreso económico, social y medioambiental con vistas a lograr un desarrollo sostenible.
2. Respetar los derechos humanos de las personas afectadas por sus actividades de conformidad con las obligaciones y compromisos internacionales del gobierno de acogida.
3. Estimular la generación de capacidades locales mediante una cooperación estrecha con la comunidad local, incluidos los sectores empresariales locales, desarrollando al mismo tiempo las actividades de la empresa en los mercados interiores y exteriores de una manera compatible con la necesidad de prácticas comerciales saludables.
4. Fomentar la formación del capital humano, particularmente mediante la creación de oportunidades de empleo y el ofrecimiento de formación a los empleados.
5. Abstenerse de buscar o de aceptar exenciones no contempladas en el marco legal o reglamentario relacionadas con el medioambiente, la salud, la seguridad e higiene, el trabajo, la fiscalidad, los incentivos financieros u otras cuestiones varias.
6. Apoyar y defender unos correctos principios de gobierno empresarial y desarrollar y aplicar unas buenas prácticas de gobierno empresarial.
7. Desarrollar y aplicar prácticas autodisciplinarias y sistemas de gestión eficaces que promuevan una relación de confianza recíproca entre las empresas y las sociedades en las que ejercen su actividad.

8. Promover el conocimiento por los empleados de las políticas empresariales y su conformidad con ellas, mediante una difusión adecuada de las mismas, incluso a través de programas de formación.
9. Abstenerse de tomar medidas discriminatorias o disciplinarias contra los trabajadores que elaboren, de buena fe, informes para la dirección o, en su caso, para las autoridades públicas competentes acerca de prácticas contrarias a la ley, a las Directrices o a las políticas de la empresa.
10. Alentar, cuando sea factible, a los socios empresariales, incluidos proveedores y subcontratistas, para que apliquen principios de conducta empresarial compatibles con las Directrices.
11. Abstenerse de cualquier injerencia indebida en actividades políticas locales.

2 La IED en la región Centroamericana y Panamá

Analicemos a continuación el modelo de IED en la Región Centroamericana y posteriormente identifiquemos la misma en Panamá. Según establece la CEPAL (2017) en su último informe titulado “La IED en América Latina y Caribe 2017”, la región se encuentra en una difícil coyuntura, en la que la IED regional disminuye un 7,8% en 2016, lo que representa una caída acumulada del 16,9% con respecto al nivel máximo de 2011. Lo anteriormente expresado queda justificado por la caída de precios en las materias primas (que afectan a las inversiones que buscan los recursos naturales de la región) el lento crecimiento económico de algunas economías y el hecho de que la sofisticación tecnológica de la economía digital tiende a concentrar las inversiones transnacionales en economías más desarrolladas. En definitiva, las economías desarrolladas están mostrando una mayor predisposición hacia la localización nacional de sus procesos productivos, en mercados con un mayor componente tecnológico, campo en el que la región de América Latina y Caribe no es pionera.

El modelo de IED panameño es completamente contrapuesto al modelo regional. La propia CEPAL (2017) afirma que Panamá percibe más del 45% del total de IED de la región. El informe publicado por PROINVEX, Alemán (2017), denominado “El Sistema Integrado de Información (One-Stop-Shop) Proinvex” en el que identifica la relación entre IED y PIB para el año 2016, de los principales países de la Región Iberoamericana, nos puede dar una idea de cómo afecta la IED en la globalidad de las economías del área. Destaca Panamá con una ratio del 10,89%, seguido por Brasil con un 8,44%, Bolivia con un 7,33%, Perú con un 6,67% y Chile Con un 4,64% se configuran como los principales receptores de IED en la región.

Panamá es, sin duda, la economía de la Región Centroamericana que más se ha beneficiado de la IED, manteniendo los niveles de competitividad y globalización más altos de su zona de influencia geográfica. Con 74.177 km² y 5.058.372 habitantes censados, INEC (2016), es un destino atractivo y seguro para el capital nacional y extranjero. Cuenta con elementos que favorecen la atracción de la IED, entre los que se cuentan (i) la conectividad principalmente marítima, aérea y terrestre, (ii) un sistema financiero robusto y dolarizado desde 1904, (iii) un ambicioso programa de inversiones públicas y privadas para la próxima década, (iv) un excelente paquete de incentivos para la inversión extranjera y para el establecimiento de sedes de empresas multinacionales, (v) un alto grado de seguridad jurídica y el menor porcentaje de inseguridad personal de la región, (vi) la segunda zona libre más grande del mundo y (vii) una ubicación geográfica que, en forma de istmo divide el Continente Americano y facilita tanto el tránsito de buques que su Canal, como la distribución de mercancías hacia ambos hemisferios del Continente Americano. En definitiva, CEPAL (2017), podemos encontrar dos

factores detonantes para atraer a la IED, (a) el apoyo del gobierno local para crear un escenario económico, político y fiscal que brinde certeza a los inversores y, (b) una posición geográfica que facilite el tránsito de mercancías y personas hacia otras partes del continente.

Factores como un 5,4% de crecimiento del PIB en 2017, por encima del resto de la región Centroamericana y Caribe, 7 años seguidos de incremento de la IED – magnitud que ascendió a \$5.766 MM en 2017-, una tasa impositiva del 25%, el IVA más reducido de la región al 7%, un IPC del 0,9% en 2016, una tasa de desempleo del 4,8% en el mismo año y una IED que supone el 9,98% del PIB en el año 2016, INEC (2016), son indicativos de la importancia de dicha variable en la economía panameña.

Desde mediados del siglo XIX la IED ha tenido una importante participación en sectores específicos de la economía panameña. INEC (2017). Los primeros capitales provenientes de Estados Unidos o de Europa se orientaban a sectores agrícolas, la construcción del sistema ferroviario o la construcción del Canal. Hacia 1924, la presidencia de Belisario Porras acomete una serie de incentivos para la atracción del capital extranjero, consciente de la importancia de este en el crecimiento económico. Pero no es hasta pasada la Segunda Guerra Mundial cuando la IED se incrementa de forma sostenida al mismo tiempo que se diversifica hacia sectores vinculados a los servicios y la industria.

Así, podemos diferenciar entre tres períodos bien caracterizados en cuanto a la afluencia de IED en Panamá:

Hasta 1990, donde la IED, si es cierto que tiene un rol fundamental en la economía panameña, se basa en el estímulo de la modesta actividad industrial.

A partir de 1990, donde los programas de privatizaciones y concesiones de sectores como el de casinos, ferrocarril y energía, junto con los procesos de fusiones y compra de entidades financieras (Banistmo, HSBC), empresas alimentarias (Cervecería Nacional, Lácteos La Estrella), comunicaciones (la empresa compradora fue Telefónica de España, S.A.) y, sobre todo, un fuerte boom inmobiliario, motivan el rápido crecimiento de la IED en Panamá.

A partir del año 2006, la explosión de sectores como el inmobiliario (turismo residencial y segunda vivienda), las fuertes reinversiones de beneficios para la reorganización y modernización de las empresas de la Zona Libre de Colón, el incremento de servicios de intermediación financiera, transporte, logística, almacenamiento, comunicaciones y suministros, fueron los sectores que percibieron el flujo de inversiones de capital provenientes del extranjero, configurando un modelo de IED creciente y sostenible. INEC (2017).

El hecho de que, en la época reciente, siglos XIX y primera mitad del XX, Estados Unidos y Colombia hayan colonizado Panamá, ha sido preponderante a la hora de determinar de dónde provienen los principales recursos de la IED. Según los últimos datos publicados, en el año 2016, INEC (2016), Rica (2017), América del Norte (Estados Unidos) aportó el 40% de los recursos de IED, América del Sur (Colombia) aportó el 28% y la Unión Europea el 11%. El resto de América Central y Caribe aportó el 9% y Asia se configuró en quinto lugar con una aportación del 8%.

Los tres principales sectores de actividad en los que se invierten capitales extranjeros en Panamá fueron en 2016, por orden de importancia:

“Comercio al por mayor y al por menor” (28,31% del total),

“Logística y transporte” (19,24%)

“Actividades financieras y de seguros” (18,62%).

Estas tres actividades, configuran el 66,17% de la inversión en IED para 2016 en Panamá. Si a esto añadimos “Información y Telecomunicaciones” (9,01%), “Hoteles y Restaurantes” (5,16%), “Explotación de Minas y Carreteras” (4,76%) y “Suministros de Electricidad, Agua y Gas” (4,31%), observamos que, con 7 actividades económicas, obtenemos el destino de casi el 90% de la IED obtenida por Panamá en el año 2016. INEC (2016)

3 Los modelos de RSC implementados en la Region Centroamérica y Panamá.

Una vez analizada la importancia de la IED para Panamá y para la región, debemos discernir la importancia que para dicha magnitud tiene la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), especialmente aquella derivada de la actuación de las empresas multinacionales que operan en la región Latinoamericana, para lo cual debemos identificar algunas teorías y tendencias.

En las últimas décadas, se cifra en más de 100.000 “millones de dólares” la IED en Latinoamérica, especialmente en los sectores energético, telecomunicaciones, agua, bancarios, seguros, distribución y construcción, al mismo tiempo que se internacionalizaban medianas empresas transformadoras y de servicios. (Carballo, 2006). En todo caso, aunque el fenómeno de la IED es idéntico desde el punto de vista estadístico o monetario, no lo es desde el punto de vista de los objetivos empresariales y en cuanto a la RSC y su aplicación desde un alcance voluntario u obligatorio. Podemos discernir cuatro tipos de IED en Latinoamérica, según los siguientes criterios:

Modelo concesional: Ligado a la prestación de “servicios públicos” en las áreas de telecomunicaciones, electricidad, petróleo y gas, autopistas y transportes públicos. Su finalidad es la prestación de servicios esenciales para los ciudadanos en sustitución de los estados, los cuales controlan esta actividad y la tercerizan. A este modelo corresponde cerca del 50% de la IED en Latinoamérica, teniendo como protagonistas a grandes corporaciones, empresas líderes en su sector, muchas veces provenientes de privatizaciones del sector público europeo o norteamericano. Su capacidad inversora muchas veces se caracteriza por mercados en régimen de monopolio u oligopolio, la regulación tanto de sus actividades como de sus precios de venta por parte de los estados y el hecho de que los ciudadanos son los beneficiarios últimos que actúan como consumidores en un contexto que pretende mejorar la calidad de vida y el desarrollo de los países receptores de la inversión.

Modelo financiero y/o seguros: Ligado a entidades financieras y aseguradoras, que ha supuesto cerca del 35% de la IED en la región. Esta actividad está regulada por los bancos centrales de los países en los que invierten y, por lo tanto, está controlada. Los servicios prestados son de interés general y posibilitan una mayor calidad de vida a los ciudadanos mediante la provisión de seguridad económica.

Modelo de acompañamiento: En el que la inversión es independiente de las características del país receptor y está ligada a la necesidad de acompañar a las grandes multinacionales que han trasladado sus plantas productivas a la región Latinoamericana. Se trata de compañías en los sectores del automóvil, electrodomésticos, bienes de equipo y similares. Este modelo ha supuesto aproximadamente el 7% de la IED en la región y su relación con los estados beneficiarios es escasa ya que sus productos están integrados en la cadena productiva de grandes empresas multinacionales, por

lo que sus obligaciones y responsabilidades están condicionadas por estas y no por relaciones con los consumidores o sociedad local.

Modelo de IED puntual: Enmarcado en la internacionalización empresarial en base a la creación de filiales o participación en empresas mixtas para satisfacer la demanda de un país o de un área geográfica dentro de la región. Es frecuente en empresas medianas de la industria productiva o de servicios, necesitadas de consolidar mercados o aumentar su ventaja competitiva. No suponen más del 8% de la IED en Latinoamérica.

Realizada esta distinción, es fácil comprender que las empresas vinculadas al modelo “concesional”, que suponen la mayoría de la IED en la región, normalmente están cotizadas en mercados secundarios de valores con la consiguiente obligación de transparencia y, por tanto, vinculadas a las políticas de RSC propias de su país de origen. Estas empresas, que disponen de guías de responsabilidad social, códigos de ética y conducta, así como códigos de buen gobierno, garantizan la transparencia, respeto al medioambiente, buenas prácticas y conductas laborales y/o sociales y, en definitiva, no son ajenas a las situaciones coyunturales, económicas, sociales y de desarrollo de los países en los que operan. Mucho menos teniendo en cuenta que su acción empresarial es sustitutiva de la acción de las administraciones públicas para las cuales prestan sus servicios o productos.

En menor medida se encuentra el obligado cumplimiento de las pautas y políticas de RSC por parte de las empresas vinculadas al modelo financiero o de seguros, ya que su actividad tiene un carácter regulado y sujeto a las normas de los bancos centrales respectivos. En principio, el carácter abierto de sus servicios implica la no obligación en el cumplimiento de las políticas de RSC, siempre desde un esquema responsable y de compromiso con la mejora de las condiciones económicas, sociales y ambientales de sus actividades y prácticas económicas.

En lo que respecta a los grandes grupos industriales vinculados al modelo de acompañamiento, el carácter voluntario y responsable es la única posibilidad de cumplimiento con los preceptos que emanan de las políticas de RSC, salvo que su IED hubiera recibido subvenciones públicas por parte del país beneficiario de la inversión, en cuyo caso la presión para cumplir con los mencionados preceptos sería mayor.

Por último, aquella IED vinculada a las inversiones de mercado o puntuales por parte de Pymes, su diversificación y su escaso impacto local hace muy difícil la implementación de las prácticas de RSC a no ser que sea de forma totalmente voluntaria y de alcance limitado. Lo mismo que en el caso anterior acontecería en caso de haber percibido subvenciones públicas, en cuyo caso la presión para el cumplimiento con la RSC local sería más acentuada.

4 Conclusiones

Existen multitud de estudios sobre lo que significa la aplicación de las políticas de RSC en las actividades empresariales, pero podemos afirmar que entre las principales se encuentran el respeto al medioambiente, el respeto a las condiciones laborales y sociales de los trabajadores, las políticas de buen gobierno y transparencia, así como que estos preceptos sean cumplidos tanto por las empresas multinacionales que invierten en países en vías de desarrollo, como por los proveedores a los que subcontratan sus servicios

Sin duda, la aplicación de políticas de RSC se ha convertido en un estándar de comportamiento para las compañías multinacionales. La presión ejercida tanto por la sociedad civil a través de ONG, como por organismos internacionales como la OCDE, como por los gobiernos que perciben la IED, las obliga a ello. Asimismo, les imprime la obligación moral de aplicar dichos preceptos, no solo en sus países de origen, sino, sobre todo, en los países en vías de desarrollo en los que realizan sus inversiones a largo plazo. La instrumentalización de estas políticas de RSC constituye un coste adicional para dichas organizaciones empresariales, pero el coste reputacional de no aplicarlas es todavía mayor.

Podríamos afirmar que la RSC vinculada a la IED por parte de empresas multinacionales en Latinoamérica, en su vertiente obligatoria o voluntaria, es positiva para apoyar la estabilidad económica, social y el desarrollo de la región, ayudando a aunar las ventajas del beneficio económico, beneficio social y riesgo empresarial. Esta afirmación, sin duda, dispone que las empresas transnacionales que gestionan la IED en la región Latinoamericana, aplicando la RSC como principio moral y económico de funcionamiento, revierten una mejora para la sociedad que la percibe y por lo tanto, esa acción, se configura como una ventaja competitiva con respecto a las empresas que no lo hacen.

5 Bibliografía

- ADAMES, A., GARCIA, N., PINILLA, O., CARRASCO, M., & CASTILLO, J. (2016). Responsabilidad social empresarial en Panamá. Monografías. Ciudad de Panama, República de Panamá.
- BORGES, A. G. (2001). Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente. *Comercio Exterior*, 25(September), 825–832.
- BUCKLEY, P.J. (1988): “The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise”, *Journal of International Business Studies*, vol. XIX, pp.181-193
- BULL, B. (2004). Responsabilidad social de las empresas: ¿Una solución para el desarrollo en América Latina? (Universidad de Zulia, Ed.) *Revista Venezolana de Gerencia*. Maracaibo, Venezuela.
- CABRERA, M. (2014). Estudio de los impactos de las reformas tributarias y de gasto público sobre el crecimiento y la inversión en Guatemala, Nicaragua y Panamá. Cepal - Serie Macroeconomía Del Desarrollo<
- CARBALLO, F. (2006). Los modelos de la inversión extranjera directa en Latinoamérica y la responsabilidad social corporativa. In *I Encuentro Internacional sobre RSC* (p. 158). Madrid: Entinema. Retrieved from <http://books.google.com/books?id=ZlqLAtDBflwC&pgis=1>
- CORREA, M. E., FLYNN, S., & AMIT, A. (2010). *La Responsabilidad Social Corporativa en América Latina: Una visión empresarial*. (División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos, Ed.), Serie Me

-
- COUTINHO DE ARRUDA, M. C. (2009). Ethics and corporate social responsibility in Latin American small and medium sized enterprises: Challenging development. *African Journal of Business Ethics*, 4</i
- DENISA, V. (1998). Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(2), 53–59. [https://doi.org/10.1016/0306-9192\(77\)900](https://doi.org/10.1016/0306-9192(77)900)
- DUNNING, J.H. (1977): “Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach”, B. Ohlin, P.O. Hesselborn and P.M. Wijkman [ed.]
- DURAN HERRRERA, J. J. (2004). Empresa multinacional e inversión directa española en el exterior. *Universia Business Review*, Num. 3, Tercer Trimestre 2004, 114–123.
- DURAN HERRRERA, J. J. (2002). Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española. *Información Comercial Española - Revista de Economía (Ministerio de Economía)*, (
- FERNANDEZ DIAZ, A. (1971). Las implicaciones del teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson en la teoría de la planificación. (Universidad de Madrid, Ed.), *Revista de Economía Política*, (58). Madrid, España.
- GALLEGHER, K. P., PORZECNSKI, R., & LOPEZ, A. (2009). Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Sustentable. Grupo de Trabajo Sobre Desarrollo Y Medio Ambiente En Las Américas, 79.
- GRAHAM, E. M. (1989). Los determinantes de la inversión extranjera directa: teorías alternativas y evidencia internacional. *Institute for International Economics*, 33.
- GRAU-RUIZ, M. A. (2013). Responsabilidad Social Empresarial y fiscalidad internacional en relación con la inversión directa extranjera en países en desarrollo. *Journal Globalization, Competitiveness and Governability*, 7(3), 34–48. <https://doi.org/10.3232/GCG.2013.V7.N3.02>
- GUERRA BORGES, A. (2001). Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 16 (septiembre), 825–832.
- HASAN, R. (2013). Reflections on Foreign Direct Investment and Development with Reference to Non-Governmental Organizations and Corporate Social Responsibility. *Critical Sociology*, 39(1), 37–43. <https://doi.org/10.1177/0896920511414067>
- HASLAM, P. (2004). The corporate social responsibility system in Latin America and the Caribbean. Policy Paper, 1–16. Retrieved from http://commdev.org/files/1469_file_csr_04.pdf
- HENNART, J.-F. (2000). Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise. *The Nature of Transnational Firm*, 72–118.

-
- HERRERA, J. J. D. (2002). Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española. *Información Comercial Española - Revista de Economía* (Ministerio de Economía), (799)
- HOPKINS, M. (2004). *Corporate Social Responsibility: an-Issues paper. CSR*. Geneva. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.908181>
- HYMER, S.H. (1958): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. (PhD Thesis. Publicado en 1976 por The MIT Press bajo el mismo título). Cambridge: MIT Department of Economics Doctoral Dissertation
- JIMENEZ, D. G. (2009). *El papel de la inversión extranjera directa en la construcción de la soberanía regional de América Latina y el Caribe. Un análisis constructivista con base en la conceptualización d*
- KATZ, J., VERGARA, S., & MORTIMORE, M. (2001). *La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina*.
- KNICKERBOCKER, F.T. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston. MA: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research
- KOLSTAD, I, & TONDEL, L. (2002). *Social Development and Foreign Direct Investment in Developing Countries*. CMI Reports. Bergen, Norway. Retrieved from www.cmi.no/public/pub2002%0AIndexin
- KRUGMAN, PAUL R. (1997) *Internacionalismo “moderno”: La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona. 1ª edition. Ed. Crítica.
- MAGEE, S. P. (1977). *The appropriability theory of multinational corporation behavior*. (University of Reading. Department of Economics., Ed.). Unknown Binding, 1981.
- MARTIN, J. F. P. (2009). *La responsabilidad social corporativa de las grandes empresas españolas con presencia en América Latina: modelos de actuación*. UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.
- MARTINEZ PIVA, J. M. (2015). *Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica*. CEPAL - Serie Estudios Y Perspectivas, 134(marzo),
- MARTINEZ, M. S. (2015). *Tres Ensayos sobre Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Económico en América Latina*. UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BARCELONA.

-
- MESA, F., & PARRA-PENA, R. (2006). Política Tributaria como Instrumento Competitivo para Captar la Inversión Extranjera Directa: El caso de América Latina. Dirección de Estudios Económicos - Departamento Nacional de Planificación de Colombia. Bogotá, Colombia.
- MOGROVEJO, J. (2005). Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, (5), 32–82.
- NARULA, K. (2012). “Sustainable Investing” via the FDI Route for Sustainable Development. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 37, 15–30. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.03.271>
- NICOLO GLIGO, S. (2007). Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. CEPAL - Serie Estudios Y Perspectivas. Santiago de Chile, CHILE.
- OBARRIO, E. A. DE. (2002). Pacto de Ética Empresarial de Panamá y Principios Básicos de Ética Empresarial. Obarriolaw.com. Ciudad de Panamá, República de Panamá.
- OPPENHEIMER, A. (2001). El Informe Oppenheimer / Nuevo tema regional: responsabilidad corporativa. Editorial El Sol, S.A. de C.V. México DF, México.
- ORTIZ, A. M. (1991). Hipótesis sobre los determinantes de la inversión extranjera. *Cuadernos de Economía*, 11, 101–137.
- OTEO, O. V., & SANZ, L. M. P. (2006). La responsabilidad social corporativa de la empresa española en Latinoamérica. El caso del sector financiero. In Entinema (Ed.), I Encuentro Internacional sobre RSC (p. 158). Fuencarral.
- PENIT, S. F. (2016). El impacto de la empresa transnacional en la evolución de la economía panameña. Universidad Complutense de Madrid.
- PEREZ, M. A. G., RIEGLER, S., & RIEGLER, F. S. (2011). Foreign Direct Investment (FDI) and Social Responsibility Networks (SRN) in Colombia. Georgetown University: *Revista de Globalización, Competitividad Y Gobernabilidad*, 5 (1 enero-abril), 42–59. <https://doi.org/10.3232/GCG.2011.V5.N1.03>
- SUANES, M., & ROCA, O. (2015). Inversión extranjera directa, crecimiento económico y desigualdad en América Latina. *El Trimestre Económico*, 82 (3) (julio-septiembre), 675–706. Retrieved from http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-718X2015000300675
- VALLEJO, H., & AGUILAR, C. (2004). Integración regional y atracción de inversión extranjera directa: el caso de América Latina. *Desarrollo Y Sociedad*.
- VAZQUEZ, R. D. (2003). Las teorías de la localización de la Inversión Extranjera Directa: Una aproximación. (pp.-12 *Revista Gallega de Economía*, vol. 12, núm.1 (2003), Ed.). Vigo, España.

- VERA, E. V. (2013). Teorías o modelos que explican las razones de la Inversión Extranjera Directa. Monografías.com. Madrid, España.
- VERNON, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics, 80(2), 190. <https://doi.org/10.2307/1880689>
- VILLARREAL, C. (2004). Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa (IED): una aproximación (Localization theories of the foreign direct investment: an approach). Innovaciones de Negocios.
- VIVES, A., & PEINADO, E. (2011). La responsabilidad social de la empresa en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo, 486.

A Stock-Flow Consistent Political Business Cycle: Kalecki's 1943 Model Revisited.

Eloy Fisher^{1*}

¹Investigador asociado, Universidad Santa María La Antigua (USMA), Apartado Postal 0819-08550, Panamá, República de Panamá.

*Autor para correspondencia. Email: eloyfisher@gmail.com

Recibido: 27 de junio de 2018
Aceptado: 01 de agosto de 2018

Resumen

El presente trabajo analiza un modelo de ciclo económico político coherente y consistente donde la interacción entre la deuda financiera, la distribución del ingreso y la política fiscal está mediada políticamente por la influencia relativa de los trabajadores y de las empresas sobre la política gubernamental y los bienes proporcionados públicamente. En países donde los impuestos son una alternativa políticamente costosa para generar ingresos fiscales, la deuda financia la actividad de expansión fiscal para aumentar inicialmente los salarios y aumentar la producción. Sin embargo, los mecanismos institucionales mantienen a esos conductores a raya e impulsan un ciclo de parar y avanzar, como sugirió Kalecki en su documento de referencia de 1943. Descubrimos que el empuje de los intereses laborales contra las partes interesadas del negocio lleva a dinámicas no lineales sobre la deuda y los déficits y crea incertidumbre sobre el camino del crecimiento a largo plazo.

Palabras clave: Economía, ciclos económicos, deuda financiera, política fiscal, dinámica económica no-lineal crecimiento económico.

Abstract

This paper features a stock-flow consistent political business cycle model where the interplay between financial debt, income distribution and fiscal policy is politically mediated by the relative influence of workers and businesses over government policy and publicly provided goods. In countries where taxes are a politically costly alternative to generate fiscal revenue, debt finances fiscal expansionary activity to initially raise wages and increase output. However, institutional mechanisms keep such drivers in check, and prompt a stop-and-go cycle as Kalecki suggested in his landmark 1943 paper. We find that the push of labor interests against business stakeholders leads to nonlinear dynamics over debt and deficits and creates uncertainty over long-term growth path.

Keywords: Economy, economic cycles, financial debt, fiscal policy, non-linear economy dynamics, economic growth

1 Introduction and motivation.

In his seminal 1943 contribution, Kalecki discussed how the functional distribution of income in society (between wages and profits) drove fiscal stabilization policy sourced in financial markets and the political conflict over such resources. Against that backdrop, this paper explores how the need for stabilization depends on the relative clout of workers and firms, given the facilitation of financial markets, which acts as a hinge between both groups.

In a downturn, both firms and workers push for stabilization through government spending to increase demand, but businesses do so up to a point. As the bargaining power of workers increases (and the economy draws closer to full capacity), firms lobby for fiscal retrenchment. As raising taxes is a politically costly source of public revenue, stabilization policy is derived from debt. However, whereas Kalecki and recent alternative extensions focused in the struggle between businesses and workers, we stress how this struggle plays under the guidance of institutional mechanisms hardwired to government action.

Kalecki's 1943 seminal paper [Kalecki(1943)] explained in great detail how the clash between labor and capital expressed *politically* across the welter of government action that kept (and strayed from) full employment. By stressing the political mechanism he developed in this particular paper, we believe our contribution departs considerably from what would later become the standard Kaleckian canon. Unlike later Kaleckian models where the profit share varies in tandem with the business cycle given the stability of markups and the degree of monopoly prices in costs and labor, in that earlier paper he proposed an institutional mechanism of conflict where such dynamics focused on the role of government expenditures. Indeed, we try to revisit his theory and propose a new perspective which integrates a view on how markups determine relative bargaining power between workers and businesses, without leaving aside the institutional workings of government, which constrains popular demands for stabilization.

In Kalecki's political business cycle, government influence is non-linear as public expenditures benefit *both* workers and businesses, as profits and wages increase given favorable prospects for accumulation and growth. The contradiction arises when these policies are pursued beyond a given threshold of political tolerance, given government institutions.

With this in mind, this paper proposes a stylized stock-flow consistent model to explain how political decisions interact with debt and employment. In our model, firms harbor vested interests to reduce the government's role in the economy. But during politically convenient episodes, business and labor align interests to jump-start economic activity, until government intervention increases worker clout and prompts the defection of firms.

After this introduction, Section 2 surveys traditional and alternative *Kaleckian*-inspired conceptions of Political Business Cycles (or PBCs for short). Section 3 introduces our stylized facts. Section 4 details the models, while Section 5 attempts a general analytical discussion. Section 6 concludes.

2 The political structure of business cycles.

According to [Alesina(1988)], traditional PBC theories can be organized around a four-fold schema that considers “whether voters evaluate candidates retro- or prospectively, whether economic actors have adaptive or rational expectations and whether policy makers have opportunistic (office-seeking) or partisan motivations” [Franzese(2002)]. However, we should add a fifth rubric to explain how such political cycles center in dynamic distributive tensions.

Traditional PBCs explain conflicts of interest out of partisan differences or mere opportunism. However, recent events have proven, often to the derision of much received wisdom, that voters act out of awareness of their relative standing in the functional distribution of income in society. Unlike Nordhaus’ canonical model [Nordhaus(1975)] where a simple Phillips’ curve policy relation fiddles the dimensions of inflation and unemployment, in Kalecki the policy dimensions rest on political / economic structures around such social distribution of income. Nordhaus’ PBCs inspired the first wave of mainstream models (indeed Nordhaus does recognize Kalecki as an inspiration in an overlooked footnote), yet subsequent work failed to spark commentary across distributive and productive dimensions [Olters(2004)]. Moreover, while all these models are widely cited, researchers in the KaleckiGoodwin tradition have stressed their macroeconomic implications without much discussion on their political insights. We try to bridge this gap as a foreword to our stylized facts.

In this understanding of Kalecki, political leaders strive to win elections and keep the allegiances of majority interests playing the conflict between employment creation, deficits, wages and profits, (which take them to power and ask in return higher wages and employment) and elite business and financial interests (that keep them in power and profit from capital accumulation).

In countries that feature deep social iniquities, taxes become an increasingly inconvenient alternative for generating fiscal revenue. Therefore, governments prefer these policies to be sourced by debt. Sources of government expenditure do matter, especially when political costs to domestic stakeholders and investors factor in spending strategies. Kalecki recognized as much when he wrote:

In the slump, either under the pressure of the masses, or even without it, public investment financed by borrowing will be undertaken to prevent large scale unemployment. But if attempts are made to apply this method in order to maintain the high level of employment reached in the subsequent boom a strong opposition of “business leaders” is likely to be encountered... lasting full employment is not all to their liking. The workers would “get out of hand” and the “captains of industry” would be anxious to “teach them a lesson”. Moreover the price increase in the up-swing is to the disadvantage of small and big rentiers and makes them boom tired [Kalecki(1943)].

While conventional wisdom emphasizes the role of such spending (via the size of the multiplier, resources provided for government action to temper fluctuations in employment (either through debt spending or tax increases) are sought and supported by different constituencies. Taxes are a politically and economically costly source of public finance, as increased fiscal revenues dampen aggregate

demand and derivatively, election prospects for incumbents. For this reason, governments tap financial markets to pursue expansionary economic policy.

However, such persistent government intervention in the economy erodes a state of confidence at the core of financial market conditions. As Kalecki recognized:

Under a *laissez-faire* system the level of employment depends to a great extent on the so-called state of confidence. If this deteriorates, private investment declines, which results in a fall of output and employment... This gives to the capitalists a powerful indirect control over government policy: everything which may shake the state of confidence must be carefully avoided because it would cause an economic crisis [Kalecki(1943)].

This state of confidence expressed itself in many ways: it drives financial markets or nudges business plans, investment in capital goods or business consumption. However, the binding constraint for government action is not necessarily the appetite of financial markets, but institutional checks established to prevent popular control of economic decisions. Indeed, dislike for government spending grows contentious if the objects of spending are increasingly considered to rival private activities (like public investment) or subvert the bargaining clout of firms - for example, transfers and subsidies. But even more importantly, increased worker clout (expressed by higher wages) may cause a qualitative shift in business climate - as Kalecki explained:

Indeed, under a regime of permanent full employment, the 'sack' would cease to play its role as a 'disciplinary measure'. The social position of the boss would be undermined, and the self-assurance and class-consciousness of the working class would grow... 'Discipline in the factories' and 'political stability' are more appreciated than profits by business leaders. Their class instinct tells them that lasting full employment is unsound from their point of view, and that unemployment is an integral part of the 'normal' capitalist system Kalecki1943.

Uneven pressures between workers and firms around this threshold of tolerance produced a fragile, politically-driven dynamic induced by the "stop-and-go" character of social expenditure. As the role of government in the determination of economic activity increased, it eventually rouses the opposition of business leaders, as the new state of affairs strengthens the political undertow in favor of workers.

Moreover, most importantly, financial markets play a role via the state of economic expectations. As the economy draws closer to full capacity, government action becomes the rudder of economic activity, and crowds out the private sector's direct role in this regard. As the private sector's role decreases, financial markets will deem riskier the government debt used for stabilization, align themselves with businesses given the increased clout of workers and ask for higher yields. Higher borrowing costs signal policymakers to scale back spending, policy which deflates wages and renews business competitiveness.

3 Stylized facts: The political content of fiscal policy.

As introduced by Kalecki, these considerations apply to democratic market economies with responsive governance structures with access to financial markets. Government borrows to shirk the recourse of higher taxes to pay for politically convenient expansionary activity. For internationally-linked economies, adjustment occurs mainly through the depreciation of the exchange rate, although domestically such adjustment may also take place through an increase in government bond yields. Under our model, adjustment takes place mainly through the latter, as domestic financial markets will become jittery given lax thresholds of political influence to popular opinion, as expressed in the desire to expand deficits and increase the clout of domestic worker constituencies.

With respect to the former, [Perez-Caldentey(2009), Perez-Caldentey(2007)] described in a series of papers the mechanism by which the above narrative held for CARICOM countries. Using an analogous stock-flow model, he argued that monetary circumstances provide hard constraints for growth in these countries:

The international financial architecture provides the framework for the workings of ‘real forces’. Indeed, were there no external constraints, countries could pursue full employment policies through fiscal policy, or proposals such as an international clearing union or a regional monetary institution or regional fund Perez-Caldentey2009.

Indeed, while the papers do not delve on on the political dynamics affecting such fiscal issues, he argues that fiscal reform faces perennial difficulties as external shocks affect international demand for exports and governments in these countries are pressured (and expected) to pick up demand. This frustrates such calls for reforms as initiatives are captured and weakened by special interest groups in key strategic sectors.

Given these conditions, external, government and often private sector deficits increased the Caribbean stock of debt, and such debt burdens loop into difficult refinancing choices. However, he wisely warned that “government expenditures do not necessarily result in low growth or high debt levels. The outcome depends on *the interaction between government, external, and the private sector*, an interaction that is the basis for stock-flow modelling [the emphasis is ours].” [Perez-Caldentey(2009)].

A more general take on the interaction between these three sectors was proposed by [Epstein(2001)] in his discussion about pro-labor and pro-rentier stances when it came to central bank policy. In that paper, Epstein discussed how financialization magnified the rentier motivations behind the relative interests of industry and finance with respect to labor. He argued that such policies depended on four factors: the productive structure of the economy, the institutional structure of the central bank (i.e. its integration or independence from government), the linkages between finance and industry and the international position of the country.

For [Kalecki(1943)], political tensions expressed endogenously in government policy. For this reason, we capture both the exogenous and endogenous political pressures as noted with the wage, labor and financial yield target reaction functions and exogenous government spending preferences. Taken together, these lead to an examination of the institutional structure behind such spending and the

influence of financial markets, especially as institutional government mechanisms constrain over the long-run the clout of worker voters. Barring favorable borrowing terms (especially due to geopolitical considerations, like those behind the exceptional privilege of the United States dollar (and the *original sin* of the rest of the countries) [Eichengreen et al.(2002)Eichengreen, Hausmann, and Panizza]), no government can borrow indefinitely to finance its budget deficit without a paying political price. Indeed, reflecting on the motivations behind his landmark 1979 paper, Anthony Thirlwall recognized that “there is a limit to the deficit/GDP ratio, and international debt/GDP ratio, beyond which financial markets get nervous” [Thirlwall(2011)].

The use of debt finances stop-and-go stabilization policy. This allows political groups to balance broad electoral support and narrower business and financial interests to keep incumbency. This is readily seen in Figure 1 below, which plots the standard deviation of the primary balance and the average change in political polarization as a proxy for class divisions for OECD countries. Increased political polarization correlates with more volatile government budgets. With low taxes and high deficits, institutional compacts come under cyclical strain as majoritarian and elite interests alternate in power.

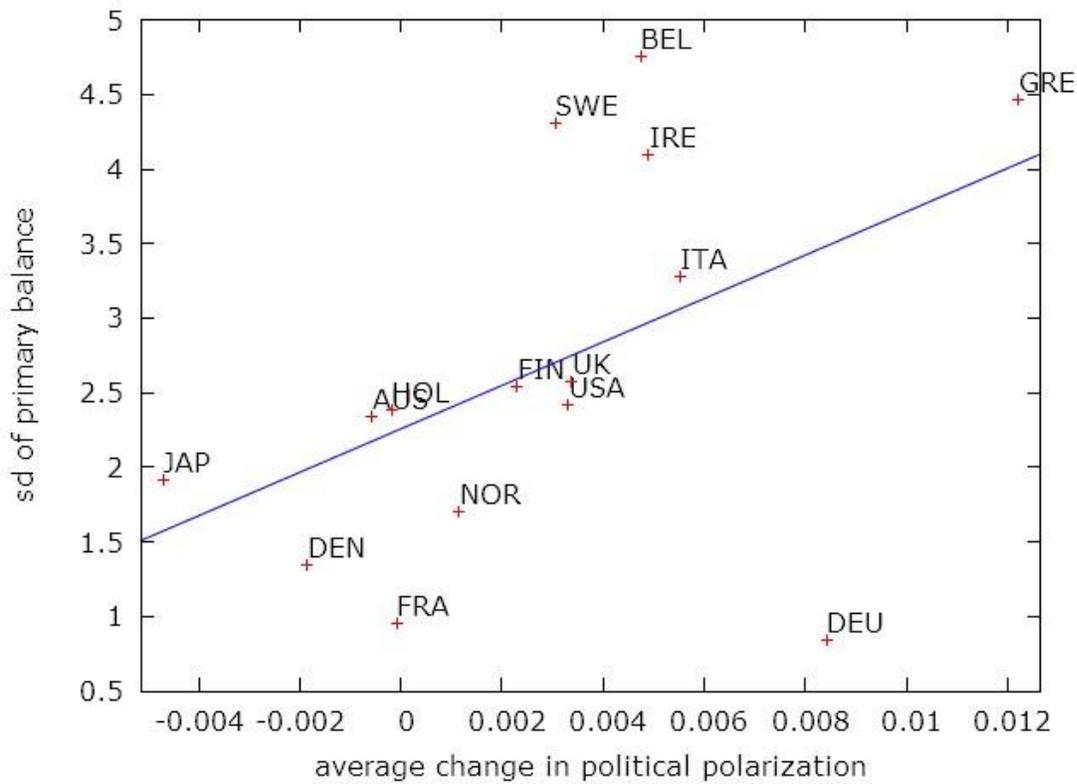


Figure 1:

Scatterplot of the standard deviation of the primary budget balance (i.e. the difference between current government spending and revenues from taxes) and the average change in political polarization (defined as the probability that two deputies picked at random from among the opposition parties will be of different parties) for 1980-2012 for selected OECD countries (Austria, Belgium, Denmark,

Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Japan, Netherlands, Norway, Sweden, United Kingdom and the United States). Source: World Economic Outlook, IMF October 2012 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx> and World Bank 2012 Database of Political Institutions <http://go.worldbank.org/2EAGGLRZ40>.

4 The model

Businesses, market structure and investment: Accrued profits to business with respect to output is the profit share π , where $\pi = (1 - \psi)$, where ψ is the wage share. Businesses and have pricing power over market production through a markup τ over average variable costs, comprised of labor costs. Relative bargaining power over workers determines the markup:

$$\pi = (1 - \psi) = \frac{1}{(1 - \tau)} \quad (1)$$

Investment is a function of investment demand as determined by the growth rate of capital stock $\frac{I}{K} = g_i$ and the capital growth rate, as allowed by saving supply, $\frac{S}{K} = g_s$. Growth in capital expenditure demand is a function of the profit rate $r = \frac{(1-\psi)Y}{K}$ (where K is the level of capital stock, fixed at \bar{K} over the short-run), the output-capital ratio $u = \frac{Y}{K}$ and autonomous investment demand I_0 (or *animal spirits*):

$$g_i = I_0 + [g_1(1 - \psi) + g_2]u \quad (2)$$

Where $g_1, g_2 > 0$. In turn, growth in savings is determined by the after-tax savings of workers s_ψ and businesses s_π out of output:

$$g_s = [s_\pi(1 - \psi) + s_\psi\psi](1 - t)u \quad (3)$$

Where $s_\psi, s_\pi > 0$ and t is the tax rate. Business owner consumption is a portion b out of after-tax, unsaved non-invested profits and transfers, $C_\pi = b(1 - \psi)(1 - s_\pi)(1 - t)Y + p_\pi$ (where p_π is a public good transfer to business owners).

Workers: The wage share ψ is the total money wage bill w with respect to output Y which is the real wage per worker ω divided by labor productivity $\epsilon = \frac{Y}{L}$ (i.e. where L is labor and Y is output).

$$\psi = \left(\frac{wL}{PY} \right) = \frac{\omega}{\epsilon} \quad (4)$$

Where P are prices. Workers consume their after-tax, unsaved income plus transfers (of public goods, see below), so $C_\psi = (1 - s_\psi)(1 - t)\psi Y + p_\psi$, where C_ψ is worker consumption, s_ψ is worker saving and p_ψ is a public good transfer to workers.

The government policy function: Government spends G_0 and targets a welfare function to maximize a rivalrous, non-excludable public good p (where $p = p_\psi + p_\pi$) subject to democratic control via a policy function $H(\cdot)$, hence $G = G_0 + H(p)$. The provision of this public good increase wage and profit income earmarked for consumption, so $\frac{\partial Y}{\partial p} = Y^p > 0$ and $C_\psi^p, C_\pi^p > 0$ (where upper script denotes partial derivatives with respect to p).

This welfare function in spending maximizes majority rule in total consumption of private and public goods of business owners and workers subject to available tax resources over the polity's policy horizon T . The welfare function Λ is:

$$T \quad \Lambda = \int_0^T (C_\psi + C_\pi) \quad (5)$$

Subject to the government constraint $G = T + D(1 - i) - G_0 - H(p) + R$ where D is total government (debt) borrowing over T , iD is interest payable on government debt and T are collected taxes. Additionally, the constraint includes the democratic rents in securing such majority rule by politicians, as denoted by R (where $R = R(p)$, and $R_p > 0$). On that note, the government policy function becomes:

$$Max \Lambda \text{ s.t. } T + D - G_0 - H(p) - iD - R \quad (6)$$

Using Lagrange multipliers λ in the function L:

$$\begin{aligned} L &= \int_0^T (C_\psi + C_\pi) + \lambda \int_0^T (T + D - G_0 - H(p) - iD - R) = 0 \\ \frac{\partial \mathcal{L}}{\partial \psi} &= (1 - s_\psi - b)Y + \lambda(R_\psi - H_\psi) = 0 \\ \frac{\partial \mathcal{L}}{\partial p} &= C_\psi^p + C_\pi^p + \lambda H'(p) = 0 \end{aligned} \quad (7)$$

Solving for the steady state costs of politicians to secure a majority under such a policy problem leads to:

$$R_\psi^* = \left(\frac{(1 - t)[1 - s_\psi - b(1 - s_\pi)]Y}{C_\psi^p + C_\pi^p} \right) H'(p) + H_\psi \quad (8)$$

Under this policy problem, the costs for majority rule require higher relative consumption by workers of the marginal public good as a share of all consumable available public goods, in addition to the marginal production of such goods for this social group.

Political influences in the government budget and deficits: Given this policy function, democratic governments would face politically unbalanced budgets over the planning horizon as ruling interests cater to labor groups to keep in power. Rents required to secure a majority consistently imply a political provision of spending beyond what is allowed by the budget constraint. For this reason, some institutional mechanism implicit in government expenditures must restrain political expenditures over the short run periods as to make R_ψ^* as close to zero. Doing so requires lowering the bargaining power of labor at the level of G where p and ψ are maximized (we call this G^* , where $G^* = G_0 + R_\psi^*$). This we define as the government political reaction function.

To keep the government budget constraint, government would need to endogenously restrict the provision of the public good at G^* to make $R_\psi^* - \gamma(\psi) = 0$. The budget deficit D is a function of autonomous government expenditures G_0 and the provision of the public good g , collected taxes T , interest payable on government debt $i_G D$ and a political reaction function γ that itself is determined by the sensitivity of spending to the the wage share ψ :

$$\Delta D = G_0 - T + i_G D + [p - \gamma(\psi)] \quad (9)$$

The political reaction function γ measures the elasticity of government expenditures with respect to the wage share. Arguably, it is the political sensitivity of government decreasing expenditures when the bargaining power of workers increases. Total tax collections are taxes paid by workers and businesses of their respective claims to output (we assume a flat tax $t = \bar{t}$ over wages and profits), hence $T = (1 - \bar{t})(1 - \psi)Y + (1 - \bar{t})\psi Y = \bar{t}Y$.

Financial market influence in fiscal policy: Government reacts to financial markets given how the latter discount new offerings of sovereign debt, using interest i as the running yield (and refinancing cost) of such (zero-coupon) government securities. Indeed, such yields describe how new and existing debt burdens are discounted, priced according to the debt-to-output ratio.

$$i_G = \phi_1 \left(\frac{D}{Y} \right) \quad (10)$$

Where $\phi_1 > 0$. With this in mind, we can marginally modify γ to internalize how governments react to international bondholders given a debt-to-capacity target (as given by $\frac{D}{\bar{K}}$). Indeed, the government's reaction to debt markets depends on how politically feasible are interest and principal payments to be paid on outstanding liabilities over the long term. Taken together, then Eq. (9) becomes:

$$\Delta D = G_0 - \bar{t}Y + p - \gamma_1 \psi - \gamma_2 \left(\frac{D}{\bar{K}} \right) + \phi_1 \left(\frac{D}{Y} \right) D \quad (11)$$

Where government spending is $G = G_0 + p - \gamma_1 \psi - \gamma_2 \left(\frac{D}{\bar{K}} \right)$ and γ_1, γ_2 are the political sensitivity to worker bargaining power and debt levels respectively.

The financial sector: The financial sector issues deposit accounts to accommodate households and business owner saving, offers loans to finance capital expenditures for businesses and buys government securities. It pays a i_S rate on worker S_ψ and business owner S_π savings and receives i_L and i_D from loans L and government securities D respectively. On that note, the deposit-loan interest risk spread $i_L - i_S$ is defined by the running yield on government securities i_G :

$$i_L - i_S = i_G \quad (12)$$

Macroeconomic balance: To close the model and achieve macroeconomic balance, we simply state $g_i + g_d - g_s = \pi_B$ where π_B is the profit rate of the financial sector $\frac{B}{K}$ as determined by Equations 2, 3 and 9 above and the transaction matrix below, and $g_d = \frac{\dot{D}}{K}$.

	Workers	Business Owners	Business Current	Capital	Government	Financial Sector Current	Capital
Worker consumption	$-C_\psi - p_\psi$		$+C_\psi + p_\psi$				
Business owner consumption		$-C_\pi - p_\pi$	$+C_\pi + p_\pi$				
Investment			$+I$	$-I$			
Government expenditures			$+G$		$-G$		
GDP (memo)			$[Y]$				
Wages	$+\psi Y$		$-\psi Y$				
Profits		$-(1 - \psi)Y$		$+(1 - \psi)Y$			
Public good transfer	$+p_\psi$	$+p_\pi$			$-p$		
Taxes	$-t\psi Y$	$-t(1 - \psi)Y$			$+tY$		
Bank profits						$-B$	$+B$
Interest on Deposits	$+i_S s_\psi Y$	$+i_S s_\pi Y$				$-i_S Y(s_\psi + s_\pi)$	
Interest on Loans				$-i_L L$		$+i_L L$	
Interest on Government Securities					$-i_G D$	$+i_G D$	
Changes on Deposits	$-\Delta S_\psi$	$-\Delta S_\pi$					$+\Delta S$
Changes on Loans				$+\Delta L$			$-\Delta L$
Changes on Government Securities					$+\Delta D$		$-\Delta D$

$$C_\psi = -\psi(1 - s_\psi)(1 - t)Y, \quad C_\pi = b(1 - \psi)(1 - s_\pi)(1 - t)Y, \quad \Pi = -(1 - b)(1 - \psi)(1 - s_\pi)(1 - t)Y.$$

5 Steady state solutions, short-run effects and growth.

5.1 Steady states and closures:

For our model closure, τ sets the relative bargaining power of businesses with respect to capital, and in turn sets the profit and the wage share in the economy. A high τ translates to high markups and consequently, high profits accrued to businesses. After setting ψ^* and π^* , we can solve for equilibrium output Y^* :

$$Y^* = \frac{p_\pi^* + p_\psi^* + I_0 + G_0 + H_\psi}{b(1 - \psi^*)(1 - s_\pi)(1 - t) + (1 - s_\psi)(1 - t)\psi + g_1(1 - \psi^*) + g_2 + (1 - t)[1 - s_\psi - b(1 - s_\pi)]\Omega} \quad (13)$$

Where $\Omega = \frac{H'(p)}{C_\psi^p + C_\pi^p}$. Despite the non-linear nature of deficits and debt, we solve for D^* :

$$D^* = \frac{\frac{\gamma_2}{K} \pm \sqrt{\frac{\gamma_2}{K} - 4\frac{\phi}{Y^*}\Phi}}{2\frac{\phi}{Y^*}} \quad (14)$$

Where $\Phi = G_0 - tY^* + p - \gamma_1\psi^*$. This opens up two solutions: As long $\gamma_1\psi^* + tY^* > G_0 + p$, the root will remain real, and the level of debt will either be for a net debtor or net creditor (or between higher and lower debt levels). The unstable solution will be for the former, as higher debt levels strengthen worker bargaining power regardless of the institutional checks to their clout.

With respect to rates, government running yields equal $i_g^* = \phi_1 \frac{D^*}{Y^*}$ while saving rates $i_s = \frac{C_\psi + \psi^* Y^* (t-1)}{s_\psi Y^*}$. These rates determine loan rates at $i_L^* = i_G^* + i_s^*$. Finally, loan amounts are $L^* = \frac{(1 - \psi Y^* - I_0 + g_1(1 - \psi^*) + g_2)}{i_L}$ and bank profits $B^* = i_L^* L^* + i_G^* D^* - i_s^* Y^* (s_\psi + s_\pi)$.

5.2 Analysis:

Deficits, debt and worker bargaining power over the short-run: We start our analysis with how debt reacts to increases in wage shares, and hence, in the relative bargaining power of workers. Indeed, the dynamics of debt are non-linear and unstable, as exhibited by the first and second derivatives of Equation 14 above:

$$\frac{\partial D_{t+1}}{\partial D_t} = 1 - \frac{\gamma_2}{K} + 2\phi_1 \frac{D_t}{Y} \quad (15)$$

$$\frac{\partial D_{t+1}^2}{\partial D_t^2} = 2\frac{\phi_1}{Y} \quad (16)$$

Figure 2 below shows a representation of deficits in the ΔD function. Given its quadratic solution with positive slope and a convex shape, it has two equilibrium points, one which is unstable as presented above.

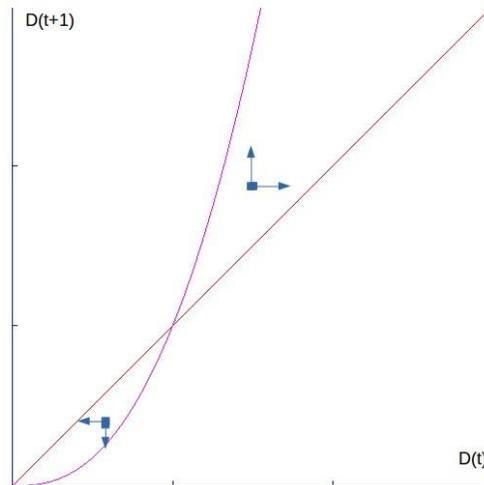


Figure 2:

To assess the effect of the wage share in the dynamics of debt and deficits, we need to determine some aspects of the multiplier. Indeed, the multiplier describes a wage-led economy (as strong wages push demand higher, despite the relative strength of savings from profits with respect to wages, $s_\pi > s_\psi$). Hence, $\frac{\partial Y}{\partial \psi} > 0$. Given this condition, we can perform some perturbation analysis via a Taylor expansion around D^* , through a shock in ψ :

$$\tilde{D} = D^* + \epsilon(\psi) = D^* + \frac{1 + \frac{\partial Y}{\partial \psi} \frac{1}{Y^2}}{8\sqrt{\left(\frac{\phi_1}{Y}\right)^5 \left(\frac{\partial Y}{\partial \psi} t + \gamma_1\right)}} \quad (17)$$

We ignore higher order effects. In Equation 17, over the short run, the political elasticity to the bargaining power of wages in the creation of deficits and the tax rate will dampen the scope of the wage shock, as the political system will respond endogenously to contain the effects of the multiplier.

Growth, deficits and long-run dynamics: The macroeconomic balance in the stock flow matrix supposes that excess investment demand and government deficits are key in capital creation. Both determine the creation of financial assets and profits for the financial sector given the relative bargaining power between workers, government and business interests. If we assume steady-state growth in tandem with financial profits, $B = gK$:

$$g_i + g_d - g_s = \pi_B = g \quad (18)$$

Where g is the growth rate of all capital assets. Under these conditions, we can qualitatively analyze in Figure 3 how growth paths are dynamically influenced by changes in worker bargaining power across debt dynamics (assuming $g_1 < \gamma_1$):

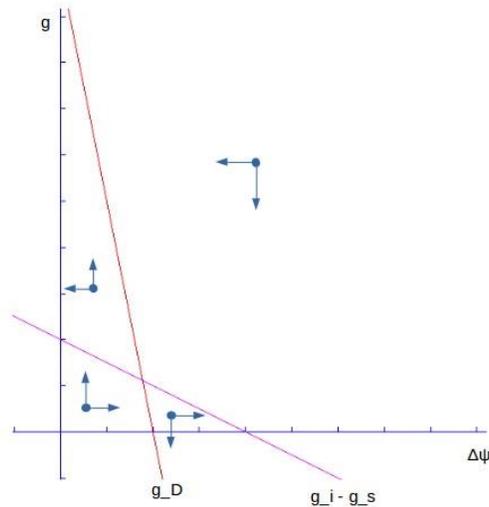


Figure 3:

Shocks to worker bargaining power can prompt unstable growth dynamics over debt and investment. Increased conflict can change growth trajectories, as the higher bargaining power of labor pushes deficits higher, and also nudges government to retaliate and reduce economic activity via fiscal retrenchment, and lower the clout of workers via institutional checks.

6 Conclusion.

This document linked how debt, distribution and politically-driven stabilization act over the short to medium-run through a stock-flow consistent political business cycle. In a seminal paper, Kalecki sought to disentangle the political drivers of the struggle between capital and labor interests in democratic polities. Using a stylized model extension which factors financial debt markets, we suggest a model where debt-driven stabilization cycles play a critical role in the determination of politically driven deficits, especially when taxes are politically costly and government finance is politically sensitive. We believe this formal synthesis tracks Kalecki's original PBC model.

Even when business owners and firms would prefer to reduce the government's role in the economy, politically convenient episodes align their with labor to press ahead and jump-start economic activity via government action, until that intervention increases the clout of workers and prompts defection. In countries where taxes are a politically costly and inconvenient alternative to generate fiscal revenue, debt finances fiscal expansion, especially when debt securities are highly coveted by international financial markets. And more importantly, how such debt is secured, sourced and spent is at the core of a fundamental political calculus between labor, government, financial markets and businesses.

Depending on prevailing economic conditions and the behavior of private interests, how politicians react to this structural political calculus leads to different policy choices and dynamics. Nonetheless, under unfavorable economic prospects or ingrate political choices, structural shifts and social polarization lead to increased conflict. For this reason, turning a blind eye to the political effects of economic decisions may prove to be a self-defeating policy proposition.

7 References

- [Alesina(1988)] Alberto Alesina. *Macroeconomics and Politics*, chapter NBER Macroeconomics Annual 1988, pages p. 13 – 62. MIT Press, 1988.
- [Eichengreen et al.(2002)Eichengreen, Hausmann, and Panizza] Barry Eichengreen, Ricardo Hausmann, and Ugo Panizza. Original sin: The pain, the mystery and the road to redemption. In *Currency and Maturity Matchmaking: Redeeming Debt from Original Sin*, Inter-American Development Bank, 2002.
- [Epstein(2001)] Gerald Epstein. Financialization, rentier interests, and central bank policy. *Department of Economics and Political Research Institute (PERI) Working Paper*, 2001.
- [Franzese(2002)] Robert J. Franzese. Electoral and partisan cycles in economic policies and outcomes. *Annual Review of Political Science*, 5:369–421, 2002.
- [Kalecki(1943)] Michal Kalecki. Political aspects of full employment. *The Political Quarterly*, 14:322–330, 1943.
- [Nordhaus(1975)] William Nordhaus. The political business cycle. *The Review of Economic Studies*, 42:169–190, 1975.
- [Olters(2004)] Jan-Peter Olters. The political business cycle at sixty: Towards a neokaleckian understanding of political economy? *Cahiers d'economie politique / Papers in Political Economy*, 46:91–130, 2004.
- [Perez-Caldentey(2007)] Esteban Perez-Caldentey. Debt in caricom: Origins and consequences for growth and economic development. *Business, Finance and Economics in Emerging Economies Vol. 2 No. 1*, 2007.
- [Perez-Caldentey(2009)] Esteban Perez-Caldentey. Balance of payments constrained growth within a consistent stock-flow framework: An application to the economies of caricom. In *Caribbean Development Report*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 2009.
- [Thirlwall(2011)] Anthony Thirlwall. Balance of payments constrained growth models: History and overview. *University of Kent School of Economics Discussion Papers*, 2011.

Los nuevos escenarios de la cooperación Sur-Sur entre Panamá y Marruecos

S.E. Gloria Young^{1*}

¹Embajadora de Panamá en Marruecos

*Autor para correspondencia. Email:

Recibido: 09 de mayo de 2018

Aceptado: 03 de julio de 2018

Resumen

El presente ensayo forma parte fundamental de la investigación doctoral en curso, titulada: “Marruecos y la Cooperación Sur-Sur con Centroamérica y el Caribe”, el mismo muestra los comienzos de ese espacio de entendimiento entre Panamá y Marruecos llamado Cooperación Sur – Sur; cómo a través de diálogos interculturales se manifiestan voluntades políticas que buscan develar experiencias contando historias. Siendo parte de un trabajo que transita por caminos no terminados, el presente ensayo más que concluir muestra como este Acuerdo sigue en el arduo trabajo de construir escenarios que buscan dar sentido a los significados hallados entre ambas naciones, traducidos en encuentros políticos, sociales y culturales.

Construcción de nuevos escenarios: Inicios de un fenómeno llamado Cooperación Sur-Sur.

El complejo mundo de las relaciones internacionales actuales, tras enfrentar los retos impuestos por la globalización, como la falta de una adecuada distribución de las riquezas, las exclusiones y el uso del poder militar como vía para resolver conflictos, ha conducido a un mundo marcado por nuevas relaciones de entendimiento, diálogo, respeto mutuo, consenso y cooperación, en todas las esferas de la vida.

La economía, la seguridad y la política, no son las únicas esferas donde la cooperación internacional, encuentra espacio y entendimiento. La comunidad global también está más dispuesta a convivir armonizando sus identidades y diferencias en pro de alcanzar caminos de paz, progreso y bienestar compartidos, de cara al futuro y a los retos que nos amenazan como naciones y como planeta.

Naciones como Marruecos y Panamá, no escapan a esa dinámica de transformación diplomática a partir de historias comunes, problemas, retos y expectativas coincidentes. Ambos países comparten una mayor conciencia, traducida en acciones constantes, programadas en los diversos campos del quehacer humano y social. Se ha extendido en el escenario de la cooperación, el tapete de los recursos y ventajas, en áreas del comercio, la logística aérea, el turismo, la industria marítima, la educación, la cultura, la sostenibilidad del medio ambiente (Vagni, s/f).

Hoy, se ha construido nuevos espacios en el mundo de la Cooperación Sur-Sur. Panamá y Marruecos han despertado ese destino histórico de grandes proporciones en la nueva diplomacia que el mundo contemporáneo necesita con decisión y voluntad. Un destino de urgentes transformaciones, pero ya no como meros espectadores, sino como protagonistas, actores de primer orden con propuestas afirmativas de presente y futuro, participando activamente en el desarrollo de la región, mediante una cooperación más humana, coordinada y eficiente.

Autores como Colacrai (2009), afirman que lo que se pretende es precisamente la construcción de “sociedades con mayor rasgo equitativo, “cohesionadas, en franco diálogo con el medio ambiente, con instituciones sólidas que garanticen una buena gobernabilidad, además de constituir metas a lograr por los estados en el marco de sus políticas nacionales, pueden estar potenciadas por la cooperación internacional” (p. 4).

Países como Marruecos, han visto la Cooperación Sur-Sur, como una estrategia, en una herramienta y en un componente fundamental de las políticas de desarrollo del país (Mohamed VI, 2016). El tema y las acciones van más allá de los resultados económicos medibles, ya que diseña y desarrolla proyectos en todos los ámbitos del desarrollo integral del país, incluyendo la parte religiosa.

La mirada transformada de Marruecos a América Latina hace que su liderazgo sea indiscutible en el tema de la Cooperación Sur - Sur; los proyectos con muchos países de África han sido su punta de lanza para lograr un apoyo histórico. La posibilidad de visualización y en el análisis exhaustivo de la relación de Marruecos con Centroamérica y el Caribe, específicamente con Panamá en el plano de la Cooperación Sur - Sur, es el objetivo principal de esta investigación. El desentrañar el papel que ha jugado Marruecos en la posible entrada de los países de Centroamérica y el Caribe, al escenario que presenta la Cooperación Sur - Sur, así como la existencia voluntad política regional para la entrada al juego propuesto, es la intención que recorre de manera transversal la investigación.

Es por lo anterior que la investigación que se lleva a cabo pretende la revisión exhaustiva de los hechos, recogidos en múltiples informes internacionales, agendas de gobiernos. Bajo una perspectiva cualitativa fundada en el paradigma de investigación postmoderno, de corte hermeneútico-histórico, el estudio busca precisamente dar cuenta del proceso, actores y escenarios donde se lleva a cabo la Cooperación Sur - Sur entre Marruecos y Panamá, apuntando tanto aciertos como limitaciones de este encuentro entre naciones. El método mencionado permite a partir de diálogos, acuerdos y alianzas, el encuentro con los protagonistas del fenómeno a estudiar. El discurso del sujeto deliberante, los actores gubernamentales (Panamá y Marruecos), girará en torno a la sociedad civil, al mundo privado, a la violencia de género, de la cultura, del deporte, de la vida orgánica de sus pueblos, el descubrimiento, la validación y la aplicación diferencian sus contextos y permitirá construir de manera clara el entramado de significados que envuelven la Cooperación Sur - Sur entre ambas naciones.

Todo tuvo una historia: Los sentidos en el encuentro entre naciones

Las relaciones de América Latina y el mundo árabe, se remontan a un pasado de siglos a través de la España medieval y colonizadora, a partir del siglo XV, con lo que esto ha representado para América: las valiosas aportaciones del rico y vasto mundo musulmán; imán y semilla de las artes, la literatura, la filosofía y las ciencias. Aportes universales, que hoy incluso constituyen fuente para investigaciones en torno a ese encuentro maravilloso de dos mundos, en la construcción de ese puente, específico, entre Marruecos y Panamá, más que una coincidencia, es una búsqueda y un encuentro común impulsado por una política moderna y estratégica de entendimiento cultural, de progreso material para sociedades en ascenso, en lo que de común tienen y pueden ofrecer entre sí y al mundo.

Vagni (s/f), afirma que estos contactos, “que surgieron bajo el signo de la marginalidad y la discreción, atravesaron profundas oscilaciones y alcanzan hoy un elevado nivel de complejidad y densidad” (p. 2), sostiene que han puesto a prueba su capacidad para asumir nuevos desafíos, que implica dentro del escenario internacional una posición articulada. Se coincide con el autor, cuando comenta que al tratarse de regiones distantes en lo geográfico y, en cierta medida, también en lo cultural, el tratamiento de aquellos ámbitos que hacen al conocimiento mutuo entre ambos mundos se ha vuelto una cuestión esencial” (p. 2).

Después de una concurrencia diplomática desde Lisboa, por más de veinte años, un 18 de abril de 2014, se inauguró la embajada número 49 de Panamá, esta vez, en Marruecos¹. Este paso, importante por demás, demarca el nuevo relacionar entre ambas naciones, el árbol de cooperación mutua dio sus frutos luego de atravesar un largo proceso de conversaciones y la puesta en marcha de acciones progresivas.

La expectativa inicial de esta apertura estuvo enmarcada por el interés de facilitar un comercio bilateral, el intercambio logístico aéreo y la consolidación del Acuerdo Marco: **ACUERDO DE COOPERACION ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DE PANAMA Y EL GOBIERNO DEL REINO DE MARRUECOS** firmado en Rabat, el 17 de abril de 2014. Partiendo de esta tangible realidad, se desarrollaron otros acuerdos comerciales y logísticos en el campo aéreo.

Por otra parte, el Reino de Marruecos ya tiene embajada en Panamá desde el 18 de enero de 2016, Panamá por su parte cuenta con la embajada en Rabat y el Consulado de Marina Mercante en Tánger desde el 1 de noviembre de 2016, creado con el fin de potenciar las relaciones marítimas, portuarias y logísticas, entre los dos países.

Tal como lo dijo en su momento, el Administrador de la Autoridad Marítima de Panamá, Jorge Barakat²:

Panamá es el país de referencia para acceder a los mercados de norte y sur América, y por su parte el reino de Marruecos, es un sitio clave

¹ Noticia reseñada en https://www.prensa.com/mundo/Panama-inaugura-Marruecos-embajada-numero_0_3915358441.html

² <https://www.mire.gob.pa/index.php/en/noticias-mire/9942->

para el continente africano y europeo, por lo que ambos comparten similitudes por ser puntos estratégicos comerciales, principalmente en cuanto a la navegación.

Panamá posee el registro de buques más grande del mundo, con aproximadamente ocho mil naves abanderadas y proporciona la solidez de la seguridad jurídica gubernamental, lo que le ha favorecido desde 1917. Además de ser el primer país en el mundo en implementar un sistema de registro de buques internacionales a nivel público, contando con la preferencia de importantes armadores y operadores de potencias marítimas internacionales, como China, Japón, Singapur y Corea del Sur, entre otros.

Tomando en cuenta lo anterior, es posible afirmar que Panamá representa un factor clave en la construcción de la Cooperación Sur – Sur, al poseer una experiencia vasta en áreas como las mencionadas. Este tipo de vínculos se hacen indispensables en un mundo necesitado de iniciativas productivas de cooperación e intercambio que potencien el desarrollo sostenible de naciones y regiones, sobre todo aquellas que han sido golpeadas por la pobreza y la negación al acceso a bienes y servicios públicos que ayudarían a elevar la calidad de vida de esas poblaciones, tanto de África, Asia como en América Latina, las regiones del Sur.

De este modo, Marruecos y Panamá ensayan un modelo de dinámica de cooperación internacional que busca perfeccionarse mediante acciones concretas en diversos campos, pero que además está abriendo puertas a nuevos escenarios de la Cooperación Sur-Sur, tales como la educación, las ciencias, la tecnología, y la cultura, entre otros intercambios. En estos nuevos escenarios, tienen cabida otros actores: los académicos, profesores universitarios, especialistas en diversas ramas del saber, técnicos, intelectuales, escritores, artistas, músicos, y otros miembros de la sociedad civil, como los jóvenes, las mujeres y grupos originarios, artesanos, ecologistas, entre otros.

Los nuevos escenarios de la Cooperación Sur – Sur y la consolidación de oportunidades

Los escenarios que dan lugar y apertura a la consolidación de la Cooperación Sur – Sur, se conciben para efectos del proyecto doctoral que realiza actualmente la autora, como espacios, lugares de acción, que rompen los modelos “tradicionales”. No solo se quedan en los sectores productivos como comercio, navegación marítima, logística y turismo, sino que genera oportunidades en otros sectores del mundo académico y de la sociedad civil, gestando actividades de doble vía. Estas actividades representan acciones que a su vez inciden activamente entre ambas naciones, en las dinámicas internas de los países, a través de instancias democráticas y de participación, llenas de energía y entusiasmo.

Vagni (s/f), sostiene que la “diversificación de los vínculos entre América Latina y el mundo árabe-islámico ha puesto en evidencia la generación de nuevas instancias de acercamiento que pueden ser encuadradas en el marco de la diplomacia pública y cultural” (p. 3). El desarrollo de entramados ha sustentado este proceso complejo, de características cada vez más densas en aspectos políticos, sociales y culturales. Nuevos temas de la agenda, así como nuevos actores constituyen el rasgo más singular de esta aproximación

Son espacios con sentido de pertenencia, identidad y empoderamiento, que desarrollan ciencia y tecnología, educación y sostenibilidad ambiental, fomentando el rescate de la cultura originaria, la cultura en general. Espacios no muy ponderados por economistas y tecnócratas, pero que dan cuenta de mujeres y hombres comunes como sus principales beneficiarios.

Escenarios donde la innovación y la creatividad son la tónica, donde la investigación encuentra su sentido lógico traducido al servicio de elevar la calidad de vida de los ciudadanos y ciudadanas, donde la construcción de entornos más amables procuran el reverdecimiento de la vida, haciendo florecer ciudades, escuelas, y hasta pequeñas comunidades. Un ejemplo de lo comentado se evidencia en eventos realizados por diferentes Casas de estudio como aquellos llevados a cabo en la Universidad Ibn Zohr de Agadir³, donde la academia se une con el arte, e irrumpe en la cotidianidad de la sociedad marroquí, los estudiantes derrochan creatividad escénica en las calles y avenidas de la ciudad, llenando a los presentes de mundos fantásticos y reales magnificados; las emociones se concentran y destellan luces; la historia de las primeras civilizaciones es atrapada por el tiempo presente, para dejar las lecciones que aún deben aprenderse.

La cooperación internacional tradicional cubre ciertas expectativas, generando respuestas a necesidades y aspiraciones básicas de ciertos sectores de la sociedad y no de las grandes mayorías, que bien podrían necesitar carreteras, puentes peatonales, hospitales, trabajo, canchas deportivas. Sí, bien es cierto lo expuesto, también es cierto que la Cooperación Sur Sur también se dedica a esos espacios necesarios y a otros, como los que se han mencionado a lo largo del documento.

Sin embargo, es importante señalar que los nuevos escenarios de la Cooperación Sur Sur contribuyen al conocimiento de los pueblos, sus culturas, artes, tradiciones y costumbres, las cuales contribuyen a fortalecer las idiosincrasias y “haceres”, es decir a aquello que se ha sido en el tiempo; eso que se es y se quiere ser, el sentido social de la existencia de los pueblos, y la relación armoniosa con otros y sus culturas.

Desde la cooperación específica a la que se refiere en este ensayo, se contempla la noción que todo lo que ayude al conocimiento pleno propio y al crecimiento como humanos, como seres comunicativos, pacíficos y solidarios, respetuosos de la vida y del entorno, generará acciones que fomentará valores trascendentes que atraviesen fronteras y aproximen a los pueblos a metas comunes, contemplando la de exploración de mejores alternativas de solución a los problemas más esenciales del ser humano y de la sociedad en general.

En el accionar de estos escenarios se busca de forma activa la construcción de un mundo mejor, promoviendo la consolidación de democracias sólidas cimentadas en la igualdad, la equidad, la libertad, la justicia, y el respeto de todos los derechos humanos. En el caso de Marruecos y Panamá, se ha puesto en marcha acciones en estos nuevos espacios, que permitan abrir nuevos caminos de cooperación social y humana, en este mundo Sur-Sur más solidario, que se intenta levantar frente a la bipolaridad disfuncional de un norte siempre rico y un sur siempre pobre. Con estas acciones, a partir de los mismos protagonistas, ser un espejo para las otras naciones de la región, África y América Latina.

³ <http://www.uiz.ac.ma/>

De los múltiples ejemplos del accionar sobre estos escenarios, se cita el proyecto entre la Universidad de Panamá, coordinado en su Centro Regional Universitario de Coclé, provincia ubicada en el corazón del territorio panameño y el Laboratorio de Investigación del mundo ibero e iberoamericano de la Universidad Hassan II de Casablanca. Se trató de una investigación de la historia de Marruecos y de Panamá desde la voz poética de sus mujeres; poetas, narradoras de historias de ambos países de la primera y última generación. Una línea de investigación que promocionó a ambas naciones, en base a la riqueza de su diversidad cultural, visibilizando la historia de sus pueblos desde la construcción de las identidades hasta las manifestaciones más contemporáneas.

Se entabló un diálogo intercultural que posibilitó el redescubrimiento mutuo; un intercambio que permitiera conocer y cimentar puntos en común desde realidades diversas. Este diálogo de culturas vivo se posibilitó, sobre todo, por mujeres investigadoras y hombres solidarios. Una gama de actores, construyendo nuevas habilidades, así como actitudes de apertura, confianza, respeto y aprendizaje mutuo. Una Cooperación Sur - Sur que utilizó la historia y la literatura como una herramienta para el desarrollo desde la diplomacia cultural en este mundo mucho más complejo.

Se rescataron de los cajones polvorientos de la crítica literaria tendenciosa y del estudio de la historia que oculta a los verdaderos protagonistas, la voz de las mujeres. El libro, escrito en árabe y español, producto de esta investigación, se ha presentado en Marruecos y Panamá, en más veinte ocasiones a otros actores, en otros escenarios de la Cooperación Sur - Sur. Los logros que dan cuenta de lo planteado es la ausencia de este libro en los estantes olvidados de alguna biblioteca, o en los libreros personales de los investigadores y unos cuantos lectores. Es un libro vivo que propone una metodología del estudio de la historia, desde la creación literaria contextual, permitiendo la exposición de la producción de mujeres poetas olvidadas en la historia, que la mayor parte de las veces, escriben los hombres. Así, ambos pueblos conocen su historia y la del otro.

Otro proyecto innovador, aún en curso, es el de los “Diálogos entre bordados y tejidos originarios de Panamá y Marruecos”. Desde la Cooperación Sur - Sur en escenarios inimaginables, dos pueblos se acercan de manera creativa, potenciando la cultura y el ecoturismo. Artesanas de los pueblos originarios *gunas* y *wounan*, disfrutaron una estancia cultural compartiendo habilidades con artesanas marroquíes, estudiantes de bordados tradicionales de este territorio *Alabuú*, facilitando talleres con mujeres de diversas culturas y grados académicos, compartiendo con artesanos de la famosa ciudad azul de *Chefchauen* y trabajando en el taller de una de las diseñadoras de moda más prestigiosas de mundo árabe, proveniente de la cultura *hasaní*, *Fadila El Gadi*. Es un proyecto que llevó a esta diseñadora a adentrarse a las montañas de la comarca *Nagbe Buglé*, a penetrar la selva del Darién, frontera con Colombia, y a transitar en las aguas rugientes del caribe panameño para alcanzar islas de la comarca *Guna Yala*.

Un proyecto, que traspasa la visión tradicional de los ministerios de turismo y casas de artesanía, cambiando la usual feria artesanal y por teatros expuestos vestidos de arte, cultura e historia. La pasarela intercultural como fase final del proyecto da cuenta de la esencia central de este maravilloso escenario colorido y asombroso, el diálogo propuesto por dos diseñadores de países

tan diversos, gira en torno a sus raíces, la afrodescendiente de la provincia caribeña de Colón, y la africana, con toques saharauí.

Otro espacio que habla de las experiencias inmersas en la Cooperación Sur - Sur, es el académico, donde Panamá inaugura la primera Maestría: "América Latina: globalización, interculturalidad y desafíos en el siglo XXI", de la Universidad Mohammed V. En ese escenario, cerca de treinta estudiantes, se abren al estudio profundo de región centroamericana, en sus contextos histórico, social, económico y político. De la mano de un estudioso panameño, los participantes podrán adentrarse a la historia de Centroamérica profunda, para generar experiencias desde perspectivas interculturales, con diálogos conscientes, reconociendo al otro plural, diverso y diferente.

El tiempo de Agadir: Conclusiones de un proyecto no acabado

Nunca como antes en la historia de las relaciones entre Panamá y Marruecos, con plena conciencia de ser parte y protagonistas de sus historias, y de compartir metas comunes de desarrollo y cooperación, se han generado tantos acuerdos, convenios y acciones que apuntan al trabajo armónico de ambas naciones, y el compromiso de ofrecer lo mejor de cada una para el crecimiento mutuo. El compartir expreso con países hermanos de la región, se evidencia en los frutos recogidos de esta nueva experiencia de Cooperación Sur - Sur reafirmando que se recorre el camino correcto, por el bien de los pueblos, la región que se habita, y el mundo que se pretende y quiere construir con granos de arena y olas de mar.

Los escenarios compartidos hasta ahora desde la Cooperación Sur – Sur son múltiples, diversos, interculturales y mágicos. El convencimiento de que los esfuerzos hechos desde la diplomacia con una visión humana y de futuro, es el trabajo diario sin descanso, para el cumplimiento eficaz, responsable, ético de todas las metas propuestas que acerquen de manera indiscutible a los objetivos que las naciones reunidas en torno a la ONU se han comprometido a realizar, con liderazgo, creatividad y sentido humano.

Los nuevos escenarios de la Cooperación Sur - Sur no tienen límites. Depende del nivel de compromiso y de las capacidades de los protagonistas involucrados en la labor de sumar actores a la causa: una nueva relación de poder, un nuevo pacto con trato igualitario y respetuoso entre las naciones, los pueblos y los seres humanos. En este sentido se afirma a partir de lo expuesto: No existe la posibilidad de callar, ni ser imparciales. Tomando como ciertas las palabras del científico inglés Hawking (1942-2018), dijo: “El peligro radica en que nuestro poder para dañar o destruir el medio ambiente, o al prójimo, aumenta a mucha mayor velocidad que nuestra sabiduría en el uso de ese poder”.

La invitación que se hace a partir de las reflexiones presentadas y del trabajo en curso es el uso sincero del poder, de las energías para la cooperación pretendida entre todos en la construcción de un mundo mejor, del antes soñado y ahora posible. El mundo que Marruecos y Panamá han decidido asumir, desde las identidades compartidas; en la construcción hermanada de ese feliz destino que los espera a la vuelta de la esquina.

Bibliografía

Colacrai, M., Kern, A. (2009). *Escenarios y Desafíos de la Cooperación Sur Sur a 30 años de la Declaración de Buenos Aires*. Buenos Aires: Universidad Nacional de San Martín.

Klenger, Susanne; Ortiz Wallner, Alexandra (2016). *Sur South – Poetics and Politics of thinking Latin America/India*. Biblioteca Ibero-Americana 163 ; Madrid, España.

Mohamed VI (2016). Discurso real dirigido a la decimotercera cumbre de la Conferencia islámica de Estambul.

Vagni, J. (s/F). América Latina y el mundo árabe: un acercamiento desde la diplomacia pública y la cooperación cultural. Disponible:
<http://web.isanet.org/Web/Conferences/FLACSO-ISA%20BuenosAires%202014/Archive/c58a6c98-e430-4857-8bde-e43b5ca7a57e.pdf>

Panamá inaugura en Marruecos su embajada número 49. (18 de abril de 2014). La Prensa, p. 10

Panamá Oficializa la Apertura de su Consulado en el Reino de Marruecos. 08 November 2016. Ministerio de Relaciones Exteriores. Panamá. Disponible:
<http://www.uiz.ac.ma/>

Revista cuatrimestral "Investigación y Pensamiento Crítico" Instrucciones para publicación

1. Definición

La revista "Investigación y Pensamiento Crítico" (IPC, ISSN 1812-3864), es una publicación periódica cuatrimestral (tres números regulares, más un fascículo extraordinario con índice, anualmente) publicada por la Vicerrectoría de Investigación, Postgrado y Extensión de la Universidad Católica Santa María La Antigua, de Panamá.

“Investigación y Pensamiento Crítico” va dirigida a estimular editorialmente la producción científica y tecnológica nacional, así como a difundir a niveles extra nacionales los resultados del trabajo de investigación teórica y experimental de nuestra comunidad académica.

Esta publicación periódica es interdisciplinaria, pero va dirigida preferentemente a trabajos experimentales dentro de los dominios temáticos de las Ciencias Sociales, Económico-Administrativas, Naturales, Exactas, Agronómicas, Médicas, de la Tierra y del Ambiente, de la Ingeniería y de la Tecnología. Así mismo, se publicarán artículos de discusión y ensayos sobre temas generales de la ciencia, específicamente, sobre política y gestión científica, historia de la ciencia, filosofía de la ciencia, bioética, etc. y de la vida académica y del quehacer universitario, desde una perspectiva de análisis crítico.

Está abierta al personal docente e investigativo de la Universidad Católica Santa María La Antigua, pero acepta gustosamente colaboraciones de investigadores provenientes de otros Centros de Educación Superior, Entidades Gubernamentales o Institutos de Investigación nacionales o extranjeros.

2. Política Editorial.

2.1. Todos los artículos serán responsabilidad exclusiva de los autores. Con el fin de prevenir el fraude o el plagio, la Universidad Católica Santa María La Antigua podrá verificar datos sobre la trayectoria científica de los autores y, sobre esta base, decidir sobre su publicación definitiva.

2.2. Existirán dos tipos de artículos, según su origen: colaboraciones regulares enviadas por los autores y colaboraciones solicitadas por el Editor. En el primer caso, los trabajos serán enviados a revisión por parte de evaluadores externos, libremente seleccionados por el Editor, quienes de manera imparcial y anónima aprobarán, recomendarán cambios o rechazarán la publicación del trabajo remitido. En el segundo caso, será prerrogativa final del Editor publicar o no la colaboración solicitada.

2.3. Los trabajos a ser considerados para publicación deberán ser absolutamente inéditos. Los mismos deberán ser enviados por triplicado, vía correo ordinario, a la siguiente dirección:

Director Editor
Revista Investigación y Pensamiento Crítico (IPC)
Vicerrectoría de Investigación, Postgrado y Extensión
Dirección de Investigación
Universidad Católica Santa María La Antigua (USMA)
Apartado 0819-8300
Panamá, República de Panamá

O por email a: investigacion@usma.ac.pa

2.4. Los artículos enviados serán publicados Ad Honorem y la revista "Investigación y Pensamiento Crítico" retribuirá su aporte otorgando gratuitamente a cada colaborador un número determinado de copias de la publicación.

2.5. La Universidad Católica Santa María La Antigua conservará los derechos de autor sobre el material impreso en la edición de la que se trate. El autor mantendrá sus derechos de autor sobre ediciones sucesivas.

2.6. No se devolverán colaboraciones no solicitadas por el Editor.

3. Especificaciones Técnicas para las Colaboraciones.

3.1. La revista publicará tres tipos de colaboraciones:

3.1.1. Ensayos cortos, escritos de opinión fundamentada y/o monografías.

Que versarán sobre revisiones críticas de bibliografía sobre una temática específica o artículos de reflexión, análisis y opinión sobre algún tema prioritario, relacionado a las disciplinas anteriormente definidas.

- Se redactarán bajo la perspectiva de dirigirse a un público general.
- Su extensión será de un máximo de 15 cuartillas, escritas a espacio sencillo.
- Deberán incluir un resumen ejecutivo no superior a 300 palabras y cinco palabras clave, en castellano.
- Podrán incluir secciones con un título definido, pero numerado.

- Deberán contener citas o referencias bibliográficas que apoyen el o los argumento(s) del escrito. Dichas referencias deberán ser preferiblemente recientes, generadas dentro de los últimos diez años anteriores a la fecha de publicación.
- Podrán incluir fotos, dibujos, otras ilustraciones, mapas, diseños o gráficos, pero en un número estrictamente mínimo, nunca superior a tres, en cada caso.

3.1.2. Comunicaciones cortas.

Que versarán sobre resultados experimentales derivados de investigaciones, generalmente en progreso y que, por su novedad e importancia, deben ser publicados con celeridad.

- Se redactarán dirigiéndose a una audiencia especializada.
- Su extensión máxima será de 10 cuartillas, escritas a espacio sencillo.
- Deberán incluir un resumen ejecutivo no superior a 300 palabras y cinco palabras clave, en castellano.
- Se redactarán como un solo cuerpo textual, sin secciones claramente identificadas (texto corrido), aunque presentarán el argumento central del escrito en una secuencia lógica.
- Deberán contener citas o referencias bibliográficas que apoyen el o los argumento(s) del escrito. La lista bibliográfica deberá ser completa y actualizada (más del 50% deberán ser referencias de libros publicados dentro de los últimos diez años y de artículos de revistas publicadas dentro de los últimos cinco años).
- Podrán incluir fotos, dibujos, otras ilustraciones, mapas, diseños o gráficos, pero en un número estrictamente mínimo, nunca superior a cinco, en total.

3.1.3. Artículos científicos.

Que versarán sobre resultados originales derivados de investigaciones teóricas, experimentales o cuasiexperimentales, en dominios disciplinares específicos, empleando métodos cualitativos, cuantitativos o mixtos.

- Se redactarán dirigiéndose a una audiencia especializada.
- Su extensión máxima será de 20 cuartillas, escritas a espacio sencillo.
- Deberán incluir las secciones estándar de todo artículo científico: un resumen ejecutivo no superior a 300 palabras; cinco palabras clave; una sección de antecedentes/justificación; una sección de materiales y métodos (que incluya la descripción de la población o muestra analizada y los métodos de análisis empleados); una sección de resultados y discusión; una lista bibliográfica completa y actualizada (más del 50% deberán ser referencias de libros publicados

dentro de los últimos diez años y de artículos de revistas publicadas dentro de los últimos cinco años).

- Podrán incluir fotos, dibujos, otras ilustraciones, mapas, cuadros, diseños o gráficos, pero en un número estrictamente mínimo, nunca superior a quince en total.

3.2. Todos los trabajos deberán tener un título claramente identificado. Adjunto al título irán el nombre del o los autores, así como su filiación institucional y su dirección postal y electrónica. El primer autor listado será considerado como Autor Principal y a él será dirigida cualquier comunicación referente al trabajo. Toda ésta información deberá concentrarse en una misma página, exclusiva para estos fines.

3.3. Para los tres tipos de escrito:

- Deberán usarse las unidades del Sistema Internacional de medidas, obligatoriamente.
- Las referencias bibliográficas deberán listarse según las normas ISO 690:2010, sistema numérico. Aquellos manuscritos que sean remitidos bajo normas Harvard o APA, serán convertidas a ISO 690 por el equipo de producción de IPC. Puede encontrar guías en <http://guiasbus.us.es/bibliografiaycitas/estilounceiso> y en http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/33984/1/Norma_ISO_Doctorado.pdf
- Se pide a cada autor principal que provea una traducción, al idioma inglés, del resumen ejecutivo (abstract) de su escrito. En caso de no poder proveerse, la Dirección de Investigación de la USMA procederá a efectuar la traducción de dicho resumen.

3.4. Las ilustraciones (dibujos, esquemas, fotografías) y gráficos (cuadros, tablas) deberán acompañar las copias del texto, presentándose en el formato final, listos para ser reproducidos. Deberán estar acompañados de sus respectivos títulos y estar numerados en secuencia, según el texto del trabajo. Los gráficos e ilustraciones no deberán repetir la información del texto escrito. Las ilustraciones deben enviarse, preferiblemente en formato de vectores (svg) o en formato ráster de alta resolución (jpg o png o bmp).

3.5. Los textos enviados para ser considerados para publicación, deberán ser remitidos en forma de documentos editables, escritos usando el procesador de palabra Microsoft Word.

4. Advertencia / Disclaimer

Las opiniones expresadas en artículos que aparezcan impresos dentro de esta publicación son de responsabilidad exclusiva de los autores correspondientes. No reflejan las opiniones o puntos de vista de la comunidad de la USMA (la Universidad Católica Santa María la Antigua) ni de sus directivos, personal administrativo, docente o educando. Las denominaciones empleadas en esta publicación y la

presentación de los datos que contengan los trabajos que aquí se publiquen, no implican la expresión de juicio alguno por parte de la USMA ni de los miembros de su comunidad académica sobre la condición de cualquier persona natural o jurídica y la USMA se exime completamente de cualquier responsabilidad legal derivada.

The views expressed in articles that appear in print within this publication are of the sole responsibility of the respective authors. They do not reflect the opinions or views of the community of USMA (Universidad Católica Santa María la Antigua) nor from its directors, staff, faculty or student body. The designations employed and the presentation of data contained within written works published here do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the USMA or members of its academic community on the status of any natural or legal person, therefore USMA completely rejects and disclaims any derived legal liability.