



ALBERTO MOTTA

EL PATRIARCA DE PANAMÁ / THE PATRIARCH OF PANAMA

Hay personas que nacen con el gen de empresario en la sangre y la estrella del éxito les alumbró el camino. Personas que siempre dan pasos en firme, hacia adelante. Por fortuna para los demás, algunos de ellos tienen el corazón más grande que el bolsillo y creen en la ley de las compensaciones. Por eso se convierten en una especie de generadores de éxito para quienes los rodean, y encuentran en ello su mayor satisfacción.

A sus 88 años, don Alberto Motta es uno de los empresarios más importantes de Panamá; pero es conocido, sobre todo, por el apoyo que ha prestado a lo largo de los años a las causas de buena voluntad de diversas ONG de este país.

Accionista de algunas de las más importantes y productivas empresas de Panamá, como Motta Internacional —la primera empresa en Zona Libre de Colón—, Copa Airlines, el Banco Continental, Aseguradora ASSA, Desarrollo Costa del Este, Televisora Nacional y Telecarrier, entre otras —y socio de una finca familiar en Chiriquí, reconocida por la excelente calidad de su ganado—, este moderno filántropo fue tesorero de la Cruz Roja de Colón por más de cincuenta años y ha cooperado —mediante la Fundación Emily Motta— con organizaciones sin ánimo de lucro, como el Hospital del Niño, Las Aldeas SOS y Nutrehogar, por nombrar sólo unas pocas. En el campo educativo, científico y tecnológico, ha impulsando la Ciudad del Saber y el Tecnoparque Internacional de Panamá, en donde se establecen empresas de tecnología de punta. El programa de incubadoras de empresas recibe el nombre de Don Alberto Motta, y la Universidad Tecnológica le ha otorgado el grado Doctor Honoris Causa. La excelencia en la educación básica que ha logrado la Escuela Internacional del Caribe, en Margarita, Colón, constituye su mayor orgullo.

POR / BY MARCELA GÓMEZ
FOTOS / PHOTOS: CEGV IMÁGENES

There are individuals who are born with the entrepreneurial gene in their blood and the star of success lighting up their way through life. These are persons who always step on firm ground, always looking forward. Lucky for the rest of us, some of them are born with hearts bigger than their pockets and believing in the law of compensation. That is why they become a kind of success generating powerhouse for those surrounding them, while at the same time deriving much satisfaction from this process.

At 88 years of age, Mr Alberto Motta is one of the most important entrepreneurs in Panama; but above all, he is known for the support that he has given throughout the years to the good causes sponsored by different NGOs in this country.

He is a shareholder in some of the most important and productive companies in Panama, such as Motta Internacional —the first company to open for business at the Colon Free Zone—, Copa Airlines, Banco Continental, Aseguradora ASSA, Desarrollo Costa del Este, Televisora Nacional and Telecarrier, among many others and is a partner in a family ranch in Chiriqui, reputed for the excellent quality of its cattle. This modern philanthropist was the treasurer of the Colon Red Cross for more than fifty years and has cooperated —through the Emily Motta Foundation— with non-profit organizations such as Hospital del Niño, SOS Villages and Nutrehogar, to name just a few. In the educational, scientific and technological areas, he has supported the City of Knowledge ("Ciudad del Saber") and Tecnoparque Internacional de Panamá, where leading edge technology companies set up shop. The company/entrepreneur incubator program implemented by the City of Knowledge has been named after Alberto Motta and the Technological University has granted him a Doctor Honoris Causa degree. The excellence on basic education achieved at the Caribbean International School in Margarita is what has made him most proud.

SU ORIGEN

Hacia el final de la Edad Media, la familia Motta —de origen sefardí— salió de España, debido a la persecución contra los judíos instigada por la Inquisición. La mayoría partió hacia Holanda, en donde se vivía con mayor libertad, y luego fueron emigrando a las colonias de las Antillas, dispersándose por todo el Caribe.

Así fue como Ernest Ferdinand Motta, procedente de Jamaica, llegó a Panamá en 1906 —cuando el país apenas se estrenaba como República. Recién graduado de ingeniero eléctrico en Londres, venía a encontrarse con un pariente que lo había invitado a iniciar su vida profesional en el difícil reto de alumbrar Panamá trabajando en The Power and Light Panamanian Company.

Su pariente era socio en la electrificadora de Joshua Piza, legendario empresario de Manchester y uno de los más grandes magnates de Panamá, ya que no solo tenía acciones en la compañía de luz, sino también en el tranvía, en la pesca de perlas en Contadora y en una fábrica de hielo. Pese a su fortuna, Piza pasaba gran parte de su tiempo en las montañas de Chiriquí experimentado con una de las primeras grandes haciendas ganaderas, y en la ciudad no tenía más que una habitación, reservada en la casona de su prima hermana Julita Lindo de Cardoze.

Lleva la vocación de empresario en los genes: a los siete años de edad, ya vendía golosinas a sus acomodados vecinos del elegante barrio de Bella Vista.

Towards the end of the Middle Ages, the Motta family — of Sephardic origins — left Spain as a result of the persecution against the Jews instigated by the Inquisition. Most of the exiles went to Holland, where they felt freer to live their lives, and later on they started emigrating to the colonies in the Antilles, spreading throughout the whole Caribbean area.

That is how Ernest Ferdinand Motta, hailing from Jamaica, arrived in Panama in 1906 — shortly after the country had become a Republic. He had recently graduated as an electrical engineer in London, and was coming to meet a relative who had invited him to start his professional life by participating in the difficult project of providing electric lighting in Panama while working at The Power and Light Panamanian Company.

His relative was a partner at the electric company belonging to Joshua Piza, a legendary entrepreneur from Manchester and one of the biggest magnates in Panama, since he not only owned stock at the light company, but also in the trolley car company as well as in the pearl fishing industry in Contadora Island and in an ice factory. Notwithstanding his fortune, Piza spent a great deal of his time in the mountains of Chiriquí, experimenting with one of the first big cattle ranches in the country; he only had but one room in the city, reserved for him at the old house of his first cousin, Julita Lindo de Cardoze.



La Zona Libre de Colón, hoy, es uno de los cuatro primeros generadores de ingresos para Panamá. / Today, the Colon Free Trade Zone is one of Panama's four largest income generators.

COMIENZA LA DINASTÍA

Cuando llegó el ingeniero de 25 años, su único interés era entrevistarse con Piza; pero se quedó hasta el final de sus días, pues el terremoto que devastó Jamaica en 1907 acabó con gran parte de su familia. Y allí conoció a la familia Cardoze: el viejo Isaac, la fabulosa Julita y la joven Emily, con quien muy pronto se casó y tuvo cinco hijos varones.

En esa casona, impregnada del amoroso espíritu inagotable de la abuela Julita, vivieron hasta 1915, cuando comenzó a desarrollarse la urbanización Bella Vista, con su arquitectura monumental, sus enormes palmas y su playa maravillosa sobre la avenida Balboa.

El abuelo Isaac y las familias Maduro, Fidanque, Toledano, Garrido y Morrice, fueron los primeros en adquirir terrenos y construir casas. Y los Motta se instalaron en la casa en donde nacería su hijo menor, Alberto: el segundo bebé que nació en el que sería el barrio de mayor abolengo de la ciudad.

THE DYNASTY IS ESTABLISHED

When the 25 year-old engineer arrived, his only interest was to go on an interview with Piza but he ended up spending the rest of his life in Panama, as the earthquake that devastated Jamaica in 1907 killed off most of his family. That is when he met the Cardoze family: old Isaac, fabulous Julita and young Emily, whom he married shortly thereafter and with whom he eventually had five sons.

They lived in that old house until 1915, surrounded by the inexhaustible and loving spirit of grandma Julita; on that year, development started for the Bella Vista neighborhood, with its monumental architecture, its enormous palm trees and its marvelous beach on Balboa Boulevard.

Grandpa Isaac and the Maduro, Fidanque, Toledano, Garrido and Morrice families were the first to buy lots and build homes there. And the Mottas set up house at the home where their youngest son, Alberto, would come to this world: he was only the second baby born in what would later become the most exclusive neighborhood in Panama City.

His genes predetermined him for business: at seven years of age, he was already selling candy to his well-off neighbors in the elegant Bella Vista sector in Panama City.



Esta fue la primera bodega que se construyó en la Zona Libre de Colón en 1952. / This was the first warehouse built in the Colon Free Trade Zone in 1952.

M O T T

No obstante, el destino le deparaba una mala pasada a esta joven y prolífica familia: Ernesto falleció demasiado joven (a los 37 años) dejando a Emily con sus cinco hijos, el menor de los cuales apenas tenía once meses de nacido; así que volvieron a la casona de sus amados recuerdos bajo la protección de la abuela.

Previsivo, el padre había dejado un seguro de vida de 5.000 dólares y el tío Alfred, en Jamaica, había colocado la herencia del abuelo en la bolsa de valores de Nueva York. Por tanto, cuando su padre murió, los hermanos no estaban totalmente desprotegidos; pero sí debía abrirse paso en la vida sin el apoyo de un padre. "Tuvi- mos la suerte de tener dos grandes mujeres en nuestra vida: mi abuela y mi madre, quienes se hicieron cargo de forjarnos un carácter a todos nosotros".

Gracias a las inversiones familiares, Arturo y Felipe, los mayores, pudieron estudiar en Inglaterra; mas a raíz del descalabro de la bolsa de valores de 1929, todos los fondos de la familia se hicieron humo.

Nevertheless, destiny had bad times in store for this young and prolific family: Ernesto died too young (at age 37) leaving Emily with her five sons, the youngest only eleven months old; thus, they returned to their old house so full of loving memories, under the protection of grandma Julita.

Always far-sighted, Ernesto had left a 5,000 dollar life insurance policy and uncle Alfred in Jamaica had invested the inheritance left by their grandfather in the New York stock exchange. Therefore, when their father died, the brothers were not left totally unprotected; however, they had to make their way through life without the support of a father. "We were lucky to have two great women in our lives; my grandmother and my mother, who took charge of raising us and molding a solid character in all of us."

Thanks to the family's investments, the oldest brothers Arturo and Felipe were able to study in England; however, as a result of the 1929 stock market crash, all the family's funds went up in smoke.



Su hermano Arturo aparece rodeado del equipo de béisbol de los Yankees, quienes visitaron su tienda de sombreros en 1942. / His brother Arturo is shown with the Yankee baseball team, which visited their hat shop in 1942.

Y aunque la cosa, efectivamente, se estaba poniendo difícil, no fue por apuros económicos, sino por su característico ánimo emprendedor, que Alberto —un niño de siete años, de pantalón corto y piernas larguiruchas— salió a vender "pastillas" (golosinas de menta y de chocolate) por las familiares calles de Bella Vista. Y quién podría decir que su motivación no era la de todo un empresario, si aquel chiquillo armó su propia caja para exhibir vistosamente la mercancía y la marcó en letras de molde muy visibles: "A. Motta Pastillas". Además repartió el periódico a los vecinos por cinco años y, un poco más adelante, heredó el negocio de su hermano Bobby: la distribución de mantequilla a las tiendillas del barrio. "A esas alturas ya era todo un empresario: me ganaba de dólar y medio a dos dólares diarios". Un ingreso importante para un chiquillo de su edad.

La vena de empresario corría realmente por el árbol genealógico de los Motta. Los cinco hermanos, uno a uno, desarrollaron diversas empresas que fueron importantes para la economía de Panamá. El primero, como era de esperarse, fue Arturo, el mayor, quien comenzó casi tan pronto como regresó de estudiar en Inglaterra.

Even though things were in fact getting difficult, it was not because of financial penury but rather due to his characteristically enterprising way of doing things, that Alberto — a seven year-old boy, with short pants and long thin legs — went out to sell "pastillas" (mint and chocolate sweets) up and down the familiar streets of Bella Vista. Who could say that his motivation was not that of a total entrepreneur? The boy assembled his own box to showily display his merchandise, stenciling it with the following words in very visible letters: "A. Motta Pastillas". Further, he earned some money distributing newspapers to his neighbors for five years, and a bit later, he inherited his brother Bobby's business — the distribution of butter to the neighborhood stores. "By then, I had already become a total entrepreneur: I was earning between one and one half to two dollars per day." This was a veritable fortune for a boy his age.

The vein of entrepreneurship equally ran through the genealogical tree of the Mottas. All five brothers, one after the other, developed companies that became important for Panama's economy. The first one, as expected, was Arturo, the eldest, who started his business almost as soon as he came back from studying in England.



Con la distribución de mantequilla a las tiendas del barrio llegó a ganar casi dos dólares diarios; Later on, he distributed butter to the

stores in his neighborhood, earning almost two dollars per day, a veritable fortune for a child his age.

Q ¿Quién sino un Motta fue el que sacó del anonimato el sombrero que pacientemente tejían en palma de toquilla las manos pacientes de los indígenas ecuatorianos? Pues sí; fue Arturo quien viajó a las lejanas montañas ecuatorianas para traer los bellísimos sombreros "Panamá". Él tenía su oficina al lado de la presidencia y vendía al por mayor. Alguno de sus clientes le ofreció su propia tienda en pago por los sombreros y así fue como comenzaron con la venta al detal. "Era la primera tienda en Panamá con aire acondicionado, cuenta hoy don Alberto, ¡porque esto era una novedad!".

NACE LA ZONA LIBRE

¿Y quién sino un Motta previó, desde el año 36, la importancia estratégica que tendría la ciudad de Colón como puerto internacional, dado el innumerable transitar de personas del mundo entero que iban y venían?

En efecto, por aquel entonces la ciudad de Colón hervía de actividad: trasatlánticos de muy diversas banderas fondeaban en sus aguas, considerándolo uno de los más importantes puertos del mundo, y los turistas descendían de los barcos ávidos de souvenirs, atraídos por la creciente fama del Canal de Panamá y fascinados por la magia del trópico.



El presidente Enrique A. Jiménez, quien firmó el decreto ley de creación de la Zona Libre, con Herbert Toledano y Alberto Motta, entre otras personalidades. / Enrique A. Jimenez, the president who signed the law decree which created the Free Zone, with Herbert Toledano and Alberto Motta, among other personalities.



El duque de Edimburgo visitó la Zona Libre en 1955. En la foto, el embajador de Gran Bretaña, Everardo Duque, Camilo Levy Salcedo y los hermanos Arturo y Alberto Motta. / The Duke of Edinburgh visited the Free Trade Zone in 1955. Shown here are the Ambassador of Great Britain, Everardo Duque, Camilo Levy Salcedo, and brothers Arturo and Alberto Motta.

W *Who was it but a Motta who made famous the hats patiently braided from the "toquilla" palm by the hard-working hands of Ecuatorian Indians? In fact, that is the case; it was Arturo who traveled to the remote Ecuatorian mountains to bring back the very beautiful "Panama" hats. He had his office adjacent to the Presidential Palace and would sell in bulk. One of his clients offered him his store as payment for these very expensive hats and that is how they started selling retail. "It was the first air conditioned store in Panama, and Alberto tells us this was a novelty!".*

THE COLON FREE ZONE IS BORN

Who but a Motta foresaw, back in 1936, the strategic importance the city of Colon would have as an international port, given the endless transit of people from all corners of the world going and coming through it?

In fact, by then the city of Colon had become a hotspot of activity: transatlantic vessels under different flags docked there, as the city was considered one of the most important ports in the world and tourists would descend from the ships avidly shopping for souvenirs, attracted by the ever growing fame of the Panama Canal and fascinated by the magic of the tropics.



Arturo D. Motta, comprando sombreros en Ecuador. / Arturo D. Motta, buying hats in Ecuador.

M O T T A

D Don Alberto Motta tenía apenas 18 años, había terminado el bachillerato y se encontraba de viaje en Nueva York, cuando su hermano Arturo le escribió para informarle que abriría una tienda en Colón, en la calle más codiciada del país, y quería que él se la atendiera. "Ni loco, le contesté". En realidad, aunque todo llegaba a Colón y los negocios habían hecho a esta ciudad más grande que a Panamá, era muy difícil la comunicación, no había carretera y el viaje entre las dos ciudades solo era posible por ferrocarril (tres trenes al día: 7 a.m., 5 p.m. y 8 p.m.).

"Pero cuando llegué de Nueva York, mi hermano ya tenía todo armado, Así que comenzó mi vida en Colón. Estamos hablando del año 36". Fue por esa época cuando los hermanos Motta vieron la oportunidad de vincularse con la importación de licores para surtir los grandes trasatlánticos que pasaban por la ciudad. "Abrí una tienda con el señor Julio Salas, que era el magnate de hoteles de Curacao. Con los años, mi hermano le compró su parte de Salas y Motta, y quedamos Motta y Motta. Comencé hacia el año 42 con el whisky, cuando una botella valía dos dólares con cincuenta".

M *Mr Alberto Motta was barely 18 years old, had finished high school and was on a trip to New York, when his brother Arturo wrote to him to inform him that he would be opening a store in Colon, on the most sought-after street in the whole country, and he wanted Alberto to manage it. "You are crazy, I answered." In truth, though Colon did not lack anything and businesses had made that city bigger than Panama City itself, communication was difficult, there was no highway connecting them and traveling between both cities was only possible by train —three trips a day: 7 a.m., 5 p.m. and 8 p.m.*

"But the time I arrived from New York, my brother had already set everything up. Thus started my life in Colon. We are talking about back in the year 1936". That was the time when the Motta brothers saw the opportunity to get involved in the importation of liquor to supply the great transatlantic ships stopping at the port city. "I opened a shop with Mr. Julio Salas, a hotel magnate from Curacao. With the passing of the years, my brother bought him out and Salas y Motta became Motta y Motta. I started selling whisky in 1942, at a time when a bottle sold for two dollars and fifty cents."

Motta y Motta fue la primera bodega en operar en la Zona Libre. Comenzó en 1952, con tres empleados
Motta y Motta was the first warehouse to operate within the Free Zone, in 1952 with only three employees

y hoy —como Motta Internacional— cuenta con 562 empleados y se ha expandido a varios países del área.
and at present under the name -Motta Internacional- it has 562 employees and has expanded to several countries.

Todavía no existía la Zona Libre, pero en el ambiente se le daba forma a la vocación comercial de Panamá. Desde 1917, a escasos tres años de la apertura del canal, se había debatido la posibilidad de un área de libre comercio. Y había empresarios como don Alberto Motta liderando la idea y tratando de sacarla adelante. No obstante, fue la tremenda ola de desempleo que sufrió Colón, hasta fines de la segunda guerra mundial, la que motivó al gobierno a tomar en serio la posibilidad de cristalizar el proyecto de Zona Libre, el cual aprovecharía la privilegiada posición geográfica portuaria de la ciudad en plena vía interoceánica.

The Free Zone did not exist yet, but the prevailing environment was shaping up Panama's commercial calling. Since 1917, barely three years after the opening of the Canal, the possibility of a free commerce zone had been discussed. There were entrepreneurs like Mr Alberto Motta at the forefront of this idea and trying to make it come true. Nevertheless, the tremendous unemployment rates in Colon at the end of the Second World War was the catalyst that motivated the government to seriously consider the possibility of implementing the Free Zone project, which would benefit from the privileged geographic position of that port city, right on the shores of the inter oceanic waterway.



Aunque se hablaba de la importancia de crear una zona libre, fueron empresarios como Alberto Motta quienes lideraron el proyecto, le insistieron al gobierno y la sacaron adelante. Hoy, el complejo es uno de los primeros generadores de ingresos de Panamá.



En 1938 se abrió el almacén de licores duty free para los cruceros en la Calle de Enfrente de Colón. / In 1938, the duty free liquor shop was opened on Colon's Enfrente Street for the cruise ships.

Even though the importance of creating a free trade zone was a common theme of discussion, it was businessmen like Alberto Motta who led this project, insistently presenting the idea to the Government and forging ahead with it. Today, that commercial complex is one of the primary income generators for Panama.

Don Alberto pertenecía a la Cámara de Comercio y, bajo su presidencia, hacían reuniones para darle forma a la idea. Solicitaron que se les asignaran 650 metros cuadrados para el In Bond". Se trataba de una tierra "recién nacida", una tierra que el mismo Alberto había visto crecer, pues era un relleno que se había hecho paulatinamente con el material que sacaban las enormes grúas encargadas de dragar el Canal de Panamá.

Finalmente, la Zona Libre se creó por decreto Ley de la República. Cuando Mario de Diego fue nombrado como gerente de la Zona Libre y don Alberto Motta como presidente de la Cámara de Comercio, con otros directores fueron a pedirle al presidente José Antonio Remón Cantera medio millón de dólares para comenzar. El gobierno aprobó darle 100.000 por año, durante cinco años. "Así que todos los meses teníamos 8.000 dólares. El convenio duró 19 años, lo que significa que la inversión del gobierno panameño, realmente, fue 1.900.000 dólares. Todo lo demás lo realizó la Junta Directiva de la Zona Libre, y todos los años el Gobierno recibía importantes aportes por haber hecho esa inversión.

Alberto was a member of the Chamber of Commerce, and under his tenure as President, meetings were held to shape this idea. They requested 6,700 square feet to be assigned to them for the Free Zone. This area encompassed recently gained land which Alberto himself had literally seen created, since it was the landfill slowly formed from the material taken out by the enormous cranes whose job it was to dredge the Panama Canal.

Finally, the Free Zone was established under a "Law of the Republic" decree. When Mario de Diego was appointed as the first manager of the Free Zone and Mr Alberto Motta was appointed as President of its Chamber of Commerce, with other directors went to ask the then President of Panama, José Antonio Remón Cantera, for half a million dollars to start operations. The government approved 100,000 dollars per year, during five years. "Thus, we had available 8,000 dollars every month. This agreement lasted 19 years, which means that the total investment by the Panamanian Government was really 1,900,000 dollars. Everything else was done by the Board of Directors of the Free Zone, and every year the Government received important contributions just for having made its initial investment."

"Para ese entonces mi hermano ya tenía 45 años y yo 35. En Zona Libre no había ni una cerca ni nada. Mi hermano me decía que estaba loco, pero éramos socios y teníamos una relación maravillosa. Firmamos el primer contrato en la Zona Libre con el nombre de Motta y Motta, y fue la primera bodega en operar en el mismo lugar en que actualmente está ubicada.

Por esa época conocí a Osvaldo Heilbron, con quien surgió la idea de abrir una compañía para el transporte de carga desde los puertos del Atlántico hacia Ciudad de Panamá. El asunto es que la carga que iba para Panamá era un monopolio del ferrocarril —que era de los norteamericanos—; y por las cincuenta millas, el ferrocarril cobraba la tercera parte de lo que valía el flete entre cualquier puerto del mundo y Panamá". La apertura de la carretera transistmica era una oportunidad que, efectivamente, el señor Motta supo aprovechar cuando crearon con su nuevo socio una compañía llamada Terminales Panamá. La relación con Heilbron se mantiene hasta el día de hoy.

Mientras tanto, el negocio de don Alberto Motta en Colón continuaba creciendo. "El agente de Phillips en Nicaragua, el señor Senguelman, me pidió guardarle su mercancía mientras lograba los permisos de introducción a su país. La gente venía por el licor y veía los electrodomésticos y quería comprarme. Yo tenía que decirles: 'No, eso no es mío'. Así que le pedí al señor Senguelman que trajera un poco más de mercancía y que me la dejara por el 10% y así fui incursionando en otras líneas, vinieron los perfumes y se fue ampliando el espectro de productos". Así fue como la compañía, que comenzó en el año 52 con tres empleados, se transformó en Motta Internacional y hoy cuenta con 24.000 referencias de productos diferentes, 562 colaboradores y se ha expandido a países como Ecuador, Colombia, Perú, Nicaragua, Costa Rica y Venezuela.



La segunda tienda de Alberto Motta en Colón. / Alberto Motta's second store in Colón.

"By that time, my brother was already 45 years old and I was 35. There was not even a fence around the Free Zone. My brother would tell me that I was crazy to take this project on, but we were partners and we also had a marvelous relationship. We signed the first contract in the Free Zone under the name Motta y Motta and ours was the first warehouse to begin operations there; it still sits on the same place where it first opened.

A*round that time, I met Osvaldo Heilbron and we both came up with the idea of opening a company to transport cargo from the Atlantic ports to Panama City. The problem was that all cargo bounded for Panama was a monopoly held by the railroad company —which at that time belonged to the Americans—; furthermore, to traverse the fifty miles between both coasts, the railroad would charge the equivalent of one third of the total freight between any port around the world and Panama." The opening of the Trans-Isthmian highway was an opportunity that in fact Mr Motta knew how to exploit along with his new partner when they established a new firm named terminales Panama. The relationship with Heilbron continues being a solid one even to this day.*

In the meantime, Mr Alberto Motta's business in Colon continued growing. "The representative of Phillips in Nicaragua, Mr Senguelman asked me to store his merchandise while he got the necessary permits to introduce these products into his country. People would come by my store to buy liquor and would see these appliances and they wanted to purchase them from me. I had to tell them: 'No, those goods are not mine.' Seeing an opportunity opening up for me, I requested Mr Senguelman to bring me some more merchandise and to store it at my place in exchange for 10% of the profits and thus, I started getting into other lines; then, I got into perfumes and such, and the range of the products I offered continued expanding". This is how this company, which opened its doors in 1952 with only three employees, became Motta Internacional and today it has 24,000 different product references, 562 associates and has expanded into countries such as Ecuador, Colombia, Peru, Nicaragua, Costa Rica and Venezuela.

M O T T A

The Colon Free Zone is an important source of income and jobs in Panama, employing approximately 17,000 workers; 2,500 companies operate within its boundaries.

THEY GO THEIR SEPARATE WAYS AND THEN THEY MEET AGAIN

The Motta brothers would never stay put. While Alberto became a businessman in the Colon Free Zone, each of his brothers developed businesses throughout the country. But in the 1940's, Mr. Piza, the same gentleman who had sponsored the arrival of Ferdinand to Panama 33 years earlier, decided to sell his cattle ranch in Remedios, where he had spent a great deal of his life. In a stroke of genius, the Motta brothers offered to buy it. Thus, they found themselves once again thrown together into a joint enterprise that represented a challenge all the same; at that time, the tortuous trip to Remedios over a very poorly maintained highway could last up to fourteen hours.

HE BECOMES INVOLVED WITH COPA

La Zona Libre de Colón es una importante fuente de ingresos y de empleos de Panamá, en ella se generan aproximadamente 17.000 empleos directos y operan 2.500 empresas.

SE DISPERSAN Y SE REÚNEN

Los hermanos Motta no se quedaban quietos. Mientras Alberto se convertía en un hombre de negocios en la Zona Libre de Colón, cada uno de ellos crecía en negocios dispersos por todo el país. Pero en los años 40, el señor Piza, el mismo que había propiciado la llegada de Ferdinand a Ciudad de Panamá 33 años atrás, decidió poner en venta su hacienda ganadera de Remedios, en donde había pasado gran parte de su vida. Por algún destello de genialidad, los hermanos Motta decidieron ofrecerle la compra. Y entonces volvieron a encontrarse en un negocio conjunto que significó también un reto; pues, en esa época, el viaje tortuoso para llegar a Remedios por una pésima carretera podía durar hasta catorce horas.



participar en el negocio de transporte de mercancías, que hasta ese momento era monopolio del ferrocarril. into the merchandise transportation business, which up to that time had been a monopoly held by the railroad company.

Los empresarios de la Zona Libre también aprovecharon la apertura de la carretera Panamá-Colón para The businessmen at the Free Zone also took advantage of the opening of the Panama-Colon highway to get



Interior de la Casa Motta, primer almacén con aire acondicionado en Panamá, 1936. / Inside Casa Motta, Panama's first warehouse to have air conditioning, in 1936.

INGRESA A COPA

¿Y cómo fue que llegó al mundo de la aviación?

"Yo tenía acciones en la Compañía Panameña de Seguros, y hacía parte de su Junta Directiva. La Compañía, a su vez, tenía como un 10% de Copa y por ello tenía derecho a un representante en su Junta Directiva, así que me pidieron que los representara".

En esa época, Copa solo tenía vuelos domésticos; viajar a David costaba once dólares y tardaba hora y media..

No obstante, durante los últimos veinte años Copa creció vertiginosamente y hoy es reconocida como una de las aerolíneas de más consistente crecimiento en la región, tiene uno de los más altos índices de puntualidad del mundo, fue nombrada recientemente como la mejor aerolínea de Centroamérica, México y el Caribe, y la compañía quedó seleccionada entre los 25 mejores empleadores de América Latina. Como parte de su sólido plan de expansión, la línea aérea continúa la renovación de su flota de aviones Boeing, al completar 21 naves 737-700 y 737-800 y, a partir de noviembre 2005, comenzará a recibir un nuevo pedido de diez aeronaves Embrear 190.

How was it that you entered the world of aviation?

"I had shares at the Compañía Panameña de Seguros and was a member of its Board of Directors. In turn, that company had about a 10% participation in Copa and thus, it had the right to have one representative in that company's Board of Directors, so I was asked to represent them."

At that time, Copa only offered domestic flights; a ticket to David in western Panama cost eleven dollars and the flight lasted one and a half hours.

Nevertheless, during the last twenty years Copa has experienced a vertiginous growth and at present it is recognized as one of the most consistently expanding airlines in the region with one of the highest on-time index levels in the whole world; furthermore, it was recently designated as the best airline in Central America, Mexico and the Caribbean and was selected among the best 25 employers in Latin America. As part of its solid expansion plan, this airline has continued the renovation of its Boeing fleet, completing it on twenty-one 737-700 and 737-800 airplanes; as of November of 2005, it will start taking delivery of a new order for ten Embrear 190 planes.

Con la apertura del aeropuerto en 1950, los Motta abrieron la primera tienda In Bond.
/ With the opening of the airport in 1950, the Mottas opened the first In Bond store.



Pero la satisfacción más grande de Copa es el bien que le ha hecho a Panamá y el empleo que genera: hay 2.500 personas trabajando en Copa de forma directa. Las personas beneficiadas de manera indirecta son incontables. A futuro, el papel protagonista de Copa en el desarrollo de la industria turística local es inmedible".

Zona Libre y Copa Airlines son, hoy por hoy, algunos de los íconos más importantes de Panamá y, tras estas empresas, así como tras muchas otras empresas, ha estado Alberto Motta moviendo los hilos a lo largo de las últimas siete décadas. Afortunadamente para Panamá, este exitoso empresario se ha fijado una especial motivación: la de ser generador de éxito no solo para él, sino para quienes lo rodean y para el país que lo vio nacer. 🌊

This successful businessman has had a special motivation: to attain success not only for himself but for those around him and for the country of his birth.

De izquierda a derecha / From left to right: Alberto Motta III (nieto/grandson), Alberto Motta Jr (hijo/son), Don Alberto Motta, Stanley Motta (hijo/son), Carlos Alberto Motta (nieto/grandson).



Este exitoso empresario se ha movido bajo una especial motivación: la de producir éxito no solo para él, sino para quienes le rodean y para el país que lo vio nacer.

"But Copa's biggest satisfaction is all the good it has done for Panama and the jobs it generates: 2,500 individuals work directly for this airline. The people indirectly benefiting from the company's success cannot be counted. In the future, the pivotal role of Copa in the development of the local tourism industry will be immeasurable".

The Free Zone and Copa Airlines are at present some of the most important iconic entities in Panama. Alberto Motta has been behind both companies, as well as behind many other companies, pulling strings throughout the last seven decades. Fortunately for Panama, this successful entrepreneur has set a special motivation for himself: to generate success not only for himself, but also for those around him and for the country of his birth. 🌊

Preguntas sueltas

¿Cuál es su negocio más reciente?

Quince bisnietos, siete de los cuales nacieron en los últimos dos años.

¿Y su mayor satisfacción?

Mucha de la gente que trabaja conmigo ocupa puestos muy buenos y ha podido satisfacer sus sueños. Hoy en día, la clase media que tiene Panamá es la que está dándole empuje a este país. Yo sé que hay necesidades. Lo importante es que todo el mundo prospere. Si tú puedes propiciar que al menos la gente que está a tu alrededor crezca como persona y logre sus sueños: esa es la satisfacción más grande.

¿Y cuáles su principal consejo para jóvenes empresarios?

Hacer dinero no es tan difícil; administrarlo es lo difícil. Uno tiene que trabajar y ahorrar. El que comienza un negocio no puede gastarlo todo. Mi hermano y yo nunca nos asignamos un sueldo; nunca, ni el día de hoy. Apenas tomábamos lo que necesitábamos para vivir. Todas las ganancias las reinvertíamos en el negocio. Por eso, el mejor consejo es ahorrar, invertir, ahorrar.

En sus obras sociales se nota un énfasis especial en la educación...

Claro, la educación es básica. Por eso, mi mayor orgullo es la Escuela Internacional del Caribe, en Margarita, que comenzó con siete estudiantes y hoy cuenta con 350. No hay otra igual en Panamá. Pero también me llenan de orgullo las 600 a 800 consultas diarias que logra el Hospital del Niño, la Ciudad del Niño en Chorrera y la permanencia de las Aldeas SOS, donde niños desprotegidos encuentran una familia y una oportunidad.



Just some questions

What is your most recently established business?

Fifteen great-grandchildren, seven of which were born in the last two years.

What has given you greatest satisfaction?

Many individuals working with me have very good jobs and have been able to realize their dreams. At present, Panama's middle class is working hard for this country. I know there are still many needs to be met. What is important is for everybody to prosper. If you are able to make at least the people around you grow as individuals and achieve their dreams... that is the biggest satisfaction anybody can have.

What is your main advice for young entrepreneurs?

Making money is not so difficult; what is hard is deciding how to administer it. You have to work and save. Whoever starts up a business cannot spend all the money made right away. My brother and I never assigned a salary for ourselves; never, not even today. We would barely take out what we needed to live. All the profits were reinvested into the business. That is why the best advice I can give is to save, to invest and to save some more.

Your social work denotes a special emphasis on education...

Of course, education is the basis for everything else. That is why my greatest pride has been the Caribbean International School ("Escuela Internacional del Caribe") in Margarita, which opened with just seven students; today there 350. There is no other school like it in Panama. But I am also very proud of the 600 to 800 daily consultations managed by the Hospital del Niño, Ciudad del Niño in Chorrera, and the permanent character of the SOS Villages, where unprotected and abandoned children are able to find a family and given the opportunity to have a good life.