

La transnacionalización del derecho comercial en la República de Panamá en el siglo XX y el fenómeno del paraíso fiscal

The transnationalization of the commercial law in the Republic of Panama in the XX Century and the phenomenon of the tax haven

Cinthy Elizabeth Camargo Saavedra*

Resumen: Con la investigación de los “Panamá Papers” la comunidad global conoció el sistema jurídico, financiero y fiscal mantenido por la República de Panamá por más de cien años, utilizado a su favor por un entramado de capitales internacionales. No obstante, pocas son las investigaciones que separan el vistoso espectáculo de abogados, contadores, fideicomisos, bancos, testaferros y clientes, de la realidad institucional y económica de la República de Panamá. Este artículo pretende avanzar en la reflexión sobre la multifacética resistencia panameña a implantar y ejecutar los cambios del derecho fiscal de la globalización promovidos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Palabras clave: transnacionalización, paraíso fiscal, Estado-nación, modelo de negocios, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE.

Abstract: With the investigation of the “Panama Papers” the global community knew the legal, financial and fiscal system maintained by the Republic of Panama for more than one hundred years, used in its favor by a network of international capital. However, there are few investigations that separate the colorful spectacle of lawyers, accountants, trusts, banks, front men and clients, from the institutional and economic reality of the Republic of Panama. This article aims to advance the reflection on the multifaceted Panamanian resistance to implement and execute the changes in the tax law of globalization promoted by the Organization for Economic Cooperation and Development.

Keywords: transnationalization, tax haven, nation-state, business model, Organization for Economic Cooperation and Development, OECD.

*Doctoranda en Derecho, Universidad Externado de Colombia, con Maestría en Derecho Mercantil de la Universidad Santa María la Antigua (USMA) así como un Global EMBA 2016 de INCAE Business School, un Máster en Derecho Tributario expedido por el Instituto de Investigación Jurídica (INEJ) y una Especialización en Servicios Públicos Domiciliarios en la Universidad Externado de Colombia. Obtuvo su licenciatura en Derecho y Ciencias Políticas por la Universidad de Panamá.

I. Introducción

Si siguiendo la fórmula del Contrato de Social de las democracias del siglo XXI, “todos” deben pagar impuestos de manera transparente, con el objeto de financiar los bienes y servicios fundamentales (Piketty, 2014) para la existencia (o subsistencia) del Estado de Bienestar¹. Sin embargo, para la *nouveau* Panamá, han pasado 115 años desde sus inicios como República y hasta ahora, nunca se ha logrado legitimar su existencia ni solventar las disparidades que este “contrato” arroja. Los panameños, de ningún tiempo, han recibido los beneficios y garantías de los Estados Sociales de Derecho europeos ni tampoco han gozado de las fortalezas institucionales que sí mantienen países como los Estados Unidos de América y Canadá. Desde su independencia de Colombia en 1903, Panamá respondió más a una suerte de “modelo de negocios” que a un Estado-Nación con sus propios valores, medidas comunes y tiempo definidos (De Sousa Santos 1999). Como Estado-Nación, tomando como referencia la histórica, Panamá no mantuvo una transición lineal de la modernidad a la globalización (De Sousa Santos, 1995). De hecho, pareciera que desde el estudio de los fenómenos jurídicos Panamá no es un país con grandes transiciones, pero sí obligatorias transformaciones.

El modelo de negocios “panameño” que sirvió de soporte a la construcción del Canal de Panamá, y a su operación en manos de los Estados Unidos y del que también se valieron las empresas americanas que operaban en y para el Canal de Panamá y que lue-

¹Estado de Bienestar entendido en términos económicos: mayor equidad en el ingreso y, en general, en la distribución de la riqueza y/o el patrimonio.

go hicieron negocios dentro del territorio panameño de manera indirecta con el Canal, fue completamente ajeno a una filosofía de Estado basada en principios y valores. Dan fe de ello, tanto la legislación corporativa como mercantil aprobada por la República que facilitó, entre otros, la incorporación de Bancos Americanos desde 1904 en el Istmo de Panamá, así como la dolarización y paridad del balboa² con el dolar, y también la consolidación de un sistema fiscal basado en la territorialidad vis a vis los vacíos en el Código Fiscal de Estados Unidos, en cuanto al uso de compañías extranjeras para evadir impuestos. Como veremos más adelante, no es sino hasta casi 10 años después de la aprobación del *Revenue Act of 1962*, que el modelo de “negocios” de Panamá tuvo que ser “renovado” con las ideas del doctor Nicolás Ardito Barleta, quien encontró en la Banca al nuevo actor- que además del Canal de Panamá- se convirtió en uno de los principales focos de aporte al Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Conforme a Boaventura De Sousa Santos, en el siglo XXI son palpables las limitaciones a la transnacionalización del derecho comercial y fiscal moderno frente a la realidad socio-histórico- jurídica de la República de Panamá; y todavía hay lagunas que nos han impedido erradicar, en un contexto local, el fenómeno del paraíso fiscal.

²La Constitución de 1904 introdujo los siguientes artículos en materia monetaria: Art. 65. Son funciones legislativas de la Asamblea Nacional determinar la ley, peso, valor, forma, tipo y denominaciones de la moneda nacional y arreglar el sistema de pesas y medidas; Art. 116. La facultad de emitir moneda de curso legal, de cualquier clase que sea, pertenece a la nación, y no es transferible. No habrá bancos particulares de emisión; Art. 117. No podrá haber en la República papel moneda de curso forzoso. En consecuencia, cualquier individuo puede rechazar todo billete u otra cédula que no le inspire confianza, ya sea de origen oficial o particular.

II. Panamá, un Canal, pero también un “modelo” de hacer negocios

Los principales rasgos de la Constitución Política de Panamá de 1904 mantenían un corte eminentemente individualista. Según su texto, se reconocían las corporaciones (como personas jurídicas bajo los principios de legitimidad y publicidad), no se permitían los monopolios oficiales, se reconocía la propiedad privada, así como la obligatoriedad de los contratos y de los tratados internacionales.

El “modelo panameño” fue concebido en las primeras décadas del siglo XX para atender, casi en su totalidad, a la construcción, operación y mantenimiento del Canal, cuyo beneficiario fue los Estados Unidos en su calidad de Estado-Nación fuerte, tanto interna como externamente frente a Panamá (De Sousa Santos, 1995, p. 270).

En este contexto, Panamá nace como República sin ninguno de los rasgos de los Estados Naciones fuertes del siglo XX y, en consecuencia, el fenómeno del paraíso fiscal estuvo inmerso en nuestro desarrollo socio –jurídico, económico y cultural, pero debe entenderse que durante los primeros sesenta años del siglo XX esto no era “malo” ni condenable.

Aún cuando la Carta Magna de 1904 incluyó la filosofía de la Constitución de los Estados Unidos de 1787 y de Francia de 1791 (Ricord, 1987), estos principios no resultaron ser más que contenidos programáticos, puesto que el desarrollo socio-económico del país dependió, casi en su totalidad, de potenciar la actividad canalera (Kalmanovitz, 2015) y no así de la fundamentación y fortalecimiento de los principios, valores deberes y derechos contenidos en la Constitución para con sus ciudadanos.

Al amparo de la construcción del Canal, las principales empresas americanas de Wall Street promovieron un “centro geográfico”, tanto para “hacer” negocios con el financiamiento del Canal y el nuevo país, como para crear un “mecanismo financiero” que, basado en exenciones fiscales, que les permitiera competir con Inglaterra como el nuevo centro financiero y logístico del mundo occidental. Según Maurer y Yu (2011), citados por Kalmanovitz (2015)

... las inversiones extranjeras aumentaron significativamente después de la independencia de Panamá. El Chase Nacional y el Nacional City establecieron filiales fuera de la Zona del Canal en 1910. La United Fruit Company dobló su extensión cultivada de banano, pasando de Bocas del Toro a la provincia de Chiriquí, y construyó ramales de ferrocarril para alimentarlas. Una filial de la United Fruit, la Tropical Telegraph and Telephone Company, recibió una concesión monopolista para construir la red nacional de comunicaciones. La Pan-American Airlines inició su servicio en 1929” (Maurer y Yu, 2011, p. 200) ...

Continúa Kalmanovitz señalando “...Porras favoreció la contratación de obras públicas con empresas norteamericanas...” (Kalmanovitz, 2015, p. 23).

En cuanto a la economía, indica Kalmanovitz:

...según las series sobre el PIB panameño..., el PIB durante el período de construcción 1906-1914 creció a un promedio anual de 6,3%, pero

entre 1915 y 1921 se contrajo al 0,2% anual, mientras que el ingreso per cápita se derrumbó al ritmo anual de 4,2%, y el desempleo aumentó exponencialmente...(Kalmanovitz, 2015, p. 21).

Como lo hemos señalado, la construcción del Canal y el inicio del paso de los barcos por el Canal creó una bonanza en el Istmo, asociada con la venta de bienes y servicios, dentro y fuera del Canal, que para los efectos del Código Fiscal y los ciudadanos panameños, era gravado con impuestos indirectos.

Continúa señalando Kalmanovitz que:

Terminada la Primera Guerra Mundial, comenzó a utilizarse crecientemente el canal interoceánico, dando lugar a una bonanza bastante sostenida para Panamá. Los ingresos fiscales pasan de promediar US\$6 millones en 1918-1920 a US\$9 millones entre 1926 y 1932, cuando con algún rezago se derrumban, con la Gran Depresión, a US\$7 millones...(Kalmanovitz, 2015, p. 24).

En adición:

...hacia 1929, el ingreso público por habitante de Panamá estaba por encima del de Colombia y México... y por debajo del de Argentina, Chile, Costa Rica, Cuba y República Dominicana, y levemente por debajo del de Venezuela, cada uno reflejando un mayor desarrollo exportador, minero o petrolero...(Kalmanovitz, 2015, p. 25).

Termina señalando que:

La economía panameña se caracterizó entre 1903 y 1945 por la volatilidad de su crecimiento, causada por las fuertes rachas de inversión en la construcción del canal y su ampliación durante la Segunda Guerra Mundial, seguidas por las operaciones rutinarias del canal, que no le dejaban mucho a la economía panameña... (Kalmanovitz, 2015, p. 24).

Es posible concluir, ante estos escenarios, que la mayoría de la legislación aprobada desde el nacimiento de la República, poco se relacionaba con otra actividad que no fuera la canalera, siendo que su texto hacía referencia a los beneficios de atraer empresas americanas al Istmo, aun cuando las mismas no representaran un ingreso significativo ni tampoco un impacto positivo para la República de Panamá (Langley, 1970).

Cuadro No.1 *Ingreso público por habitante en 1929 en países de América Latina (en dólares corrientes).*

Argentina	27
Chile	34
Colombia	9
Costa Rica	18
Cuba	22
República Dominicana	15
México	10
Panamá	13
Venezuela	14

Fuente: Bulmer-Thomas (p.179).

La referencia que hace De Sousa Santos a la obra de Esmien en cuanto a los “Families of legal cultures and Kinship ties” (De Sousa Santos, 1995, p. 272) se ve atenuada en el Panamá del siglo XX, toda vez aún cuando contaba en su Código Civil y Comercial de una fuerte influencia napoleónica, producto de su unión con Colombia, todo el entramado corporativo y bancario fue exportado tanto por los comerciantes como por los abogados, banqueros y financistas de los Estados Unidos para favorecer la creación de paraísos fiscales.

Cuadro 2. *Producto Interno Bruto y Producto Interno Bruto per cápita en Panamá, en la primera mitad del siglo XX (en millones de dólares).*

Período	PIB	PIB p.c.
1906-1915	6,3	3,4
1916-1921	-0,2	-4,2
1922-1929	1,6	1,2
1930-1939	3,0	0,4
1940-1945	7,2	4,0

Fuente: De Corso y Kalmanovitz (2015).

De hecho, las normas en materia corporativa, mercantil, bancaria, marítima y fiscal tenían una explícita referencia con las disposiciones del derecho anglosajón (Eder, 1959). Para promover a Panamá, Eder explicaba:

La República de Panamá, gozando de una situación geográfica única, ha sido uno de los principales países latinoamericanos en atraer comercio exterior y capital mediante una legislación progresiva. Sus le-

yes corporativas favorables (No. 32 de 1927, No. 9 de 1946), modeladas en los patrones de los Estados Unidos, junto con la exención de impuestos de las ganancias fuera de Panamá, lo han convertido en un paraíso fiscal para miles de corporaciones de propiedad extranjera. Los armadores de todo el mundo han seleccionado el registro en Panamá en vista de las leyes favorables de navegación y naviera (No. 8 de 1925, 54 de 1926, pero ver Código de Trabajo, Ley 67 de 1947); un porcentaje sustancial del tonelaje mundial ondea la bandera de Panamá. Una zona franca de aduanas fomenta la fabricación y sirve como centro de distribución. No hay control de cambios, y se otorgan ciertas exenciones fiscales a las industrias que desarrollan los recursos naturales del país. La Ley de Documentos Negociables de Panamá (No. 52 de .1917) es sustancialmente una traducción de nuestra Ley Uniforme de Instrumentos Negociables... (Eder, 1959, pp. 371-372).

Veamos que este fenómeno de transnacionalización del derecho comercial, que se explica mucho mejor con algunos ejemplos que incluimos a continuación, ordenados de forma cronológica:

III. La normativa de exenciones fiscales

Mediante la Ley 37 de 1904 continuaron vigentes las leyes y Códigos que se aplicaban al Departamento de Panamá durante el periodo de unión a Colombia, situación que se mantuvo hasta que

la nueva República aprobó sus nuevos Códigos, cosa que no sucedió sino hasta 1916. Esta aplicación transitoria de normas favoreció la instalación de empresas extranjeras americanas en el Istmo, puesto que, desde el punto de vista impositivo y de tributación nacional e internacional, le resultaron aplicables las disposiciones del Código fiscal de los Estados Unidos de Colombia, sancionado por el Congreso en 1873, que mantenía un vacío legal con respecto a los ingresos de empresas extranjeras generados dentro del territorio del Departamento de Panamá y que luego de ello eran remesados fuera de sus fronteras.

Dicha condición jurídica se mantuvo -digamos de forma “matizada”- desde 1916. Así vemos que se aprobó la Ley 2 de 1916, así como en sus subsecuentes modificaciones, incluyendo la Ley 8 de 1956 que solo gravaba con impuesto sobre la renta a los ingresos generados localmente (conforme al principio de territorialidad fiscal) siendo que estaban exentos de impuestos, todos los ingresos generados en el exterior, ya sea por sociedades anónimas nacionales o extranjeras. La legislación, que data de 1916, también permitía que no hubiera retención de impuestos sobre la renta a los dividendos pagados a los accionistas que residían fuera de Panamá, siempre y cuando dicho beneficio proviniera de fuentes externas al territorio. De igual manera, la norma permitía que si se heredaba una propiedad de una corporación panameña y dichos activos estaban fuera de la República de Panamá, en Panamá no aplicaba el impuesto de herencia (Palan, Murphy, Chavagneux, 1994, p.47), y desde 1985 la Ley 22 eliminó el impuesto de asignaciones hereditarias.

Más que cualquiera de las ventajas del sistema, a las que hemos de referirnos posteriormente, es el principio de territorialidad

fiscal el que ha marcado el papel de Panamá como paraíso fiscal. El origen de su adopción, si bien tuvo un efecto económico, sigue siendo objeto de debate.

IV. Registro Público de Panamá

Belisario Porras, tres veces presidente de la República de Panamá, fundó el Registro Central del Estado Civil o Registro Civil y el Registro Público para la inscripción de las propiedades y testamentos. Luego, mediante la Ley 63 de 1917, se modifica la institución y se adecúa, se reestructura el funcionamiento para el registro de naves para que la bandera de Panamá fungiera como “Bandera de Conveniencia”. Esto dio respaldo institucional al abanderamiento de naves como un negocio para los bancos norteamericanos que, regidos por la ley panameña, se exceptuaban del pago de impuestos en los Estados Unidos, como veremos más adelante.

V. Aprobación de leyes de garantía para contratos y transacciones que copiaban el modelo americano

La República de Panamá aprobó la ley 52 de 1917, norma que era sustancialmente una traducción de la Ley Uniforme de Instrumentos Negociables de Estados Unidos. De igual manera, mediante la Ley 9 de 1925 se modificó el Código Civil de 1917 y Panamá adoptó las normas del Fideicomiso Americano, y unos 20 años después – terminada la Segunda Guerra Mundial- aprobó la Ley 21 de 1952 y el Decreto Ley 2 de 1955 en las que se incluyeron normas sobre ventas condicionadas e hipotecas sobre bienes inmuebles. Todas estas normas facilitaban el papel de Panamá como “bandera de conveniencia”, aspecto que era habitualmente reco-

nocido por la comunidad forense en los Estados Unidos y, además aplaudido por los Colegios de Abogados en dicho país (Eder, 1959) en su papel de instrumental para favorecer el crecimiento de los negocios de Estados Unidos de América.

VI. Panamá como “bandera de conveniencia”

La industria del petróleo, durante sus primeros sesenta años de historia, fue la clave más relevante en la consolidación de Panamá como modelo de negocios. Con la incorporación de Panamá como bandera de conveniencia, era posible asignar precios de transferencia entre empresas afiliadas, incorporar sociedades en distintas jurisdicciones (y con ello obtener un crédito fiscal en los Estados Unidos) y además, ajustar el precio del petróleo (Naylor, 2004). El más flagrante ejemplo es el caso de Standar Oil de New Jersey, que en 1919 promovió el registro de barcos en Panamá para facilitar ciertas ventajas fiscales y de seguridad que venían previstas en el Sherman Act (Shaxson, 2011).

VII. Leyes que facilitaba la creación de personas jurídicas con accionistas anónimos

Siendo que la condición de “modelo de negocios” con beneficios fiscales era un mecanismo para impulsar las capacidades competitivas de Estados Unidos, Wall Street también apoyó a Panamá para la aprobación de la Ley 32 de 1927 como fórmula para competir corporativamente contra Alemania y Francia. De hecho, desde 1950 esta Ley también fue “implantada” por Israel, Malaysia y Japón, pero posteriormente “adecuada” a sus realidades nacionales e internacionales (Pistor, Keinan, Heisterkamp y West, 2001). La

Ley 32, como es bien sabido, tiene su origen a la Ley de Delaware de 1883 y permite a cualquier persona natural o jurídica abrir corporaciones en Panamá, libres de impuestos si sus ingresos no se generan en el territorio de la República (Shaxson, 2011).

Esta Ley que, a diferencia de la legislación corporativa de Japón, se mantuvo vigente y sin variaciones significativas hasta muy entrada la década de los noventa, permitía mayores ventajas como instrumento financiero y de negocios que otros cuerpos normativos (Pistor, Keinan, Heisterkamp, West 2001). Entre estas ventajas están que sus accionistas no tenían que presentar reportes fiscales ni llevar reportes dentro de la República de Panamá, y que las acciones podían ser emitidas al portador, lo que garantizaba el secreto corporativo con relación al beneficiario final de las utilidades que generase la compañía (Johannesen y Zucman, 2014).

VIII. Zona Libre de Colón

La Zona Libre de Colón fue establecida mediante la Ley 18 de 1948 y está ubicada en el Atlántico panameño. Sus primeros usuarios fueron empresas internacionales de los Estados Unidos, Estados, Japón y Europa. Su libertad de comercio, el arrendamiento de espacios y la construcción de almacenes para arrendar o concesionar, ofrecían una lucrativa oportunidad de negocio, pero requería que la mercancía que pasara físicamente por Colón estuviera sujeta a alguna forma de procesamiento local –reenvasado, etiquetado, – que sí está gravado, pero con tasas sumamente bajas (3%) (Starchild, 1994).

Sin embargo, desde inicios de los sesenta, el Banco Interamericano de Desarrollo reportaba que las concesiones otorgadas por Panamá en la Zona Libre de Colón eran excesivas, incluso a

riesgo de ser acusados de mala fe (Maxell, 1965). Warf (2002) resalta que la Zona Libre de Colón solo logró florecer con la creación del Centro Financiero Internacional, aún cuando el Canal ya tenía cuarenta años de operación.

IX. Leyes que garantizaban el secreto bancario

La Ley 18 de 28 de enero de 1959 se inspiró en la legislación suiza y garantizó el secreto bancario y la codificación personalizada de las cuentas, otorgando un código al dueño que ni siquiera tenía la necesidad de incluir su nombre.

Cuadro No. 3. *Establecimiento de bancos extranjeros en Panamá durante el siglo XX.*

1904-1969	5
1970-1979	19
1980-1989	13
1990-1999	8
2000	2

Fuente: Warf (2002, pág. 10) con base en los datos de la Superintendencia de Bancos de Panamá.

El secreto bancario se imponía a los bancos incorporados en Panamá, los que, según Warf (2002), eran en su mayoría filiales de bancos americanos; secreto que, de ser violado, podría generar una multa a sus funcionarios e inclusive de pena de prisión (Eder, 1959).

X. Pero ¿qué cambió?: *The Revenue Act* de 1962

Como se colige de las líneas anteriores, las legislaciones aprobadas por la República de Panamá durante nuestros primeros se-

setenta años de historia, convertían a Panamá en un modelo de negocios impuro³, y aún así Panamá representaba para los Estados Unidos de América una ventaja competitiva muy impresionante: No había controles de cambio ni Banco Central, se reconocían importantes exenciones de impuesto por ingresos generados en el exterior y las mercancías que nunca pasan por Panamá se podían facturar y gestionar desde Panamá sin pagar impuestos, siendo que hasta los dividendos que eran pagados a los accionistas que residen fuera de Panamá, si eran generados por actividades realizadas fuera de Panamá, se pagaban sin retención de impuesto alguno.

Pero más allá del contexto económico, el Estado- Nación panameño tampoco tenía un régimen general de valores sobre el cual se asentaran, en los términos de De Sousa Santos

...las ideas del bien común y de la voluntad general en cuanto principios agregadores de sociabilidad que permiten designar como ‘sociedad’ las interacciones autónomas y contractuales entre sujetos libres e iguales... (De Sousa Santos, 2005, p. 9).

Para ser Estados Nación fuertes hay que tener ingresos (tributarios), y es en este contexto que los Estados Unidos de América, mediante el *Revenue Act* de 1962, modificó el *Revenue act* de 1954 y desterró a los paraísos fiscales por los impactos negativos que generaban en la recaudación para los Estados Unidos. Como se

³Impuro pues, si una empresa (nacional o extranjera) hacía negocios en Panamá, quedaba sujeta a impuestos sobre sus ingresos generados localmente y bajo este supuesto debía cumplir con toda la legislación fiscal de reporte y documentación.

colige de las discusiones del *Revenue Act* de 1962 sostenidas en el Comité de Finanzas del Senado de los Estados Unidos, los senadores analizaron a las empresas incorporadas en paraísos fiscales, que a su vez fueran países subdesarrollados, y concluyeron que todas estas empresas habían sido incorporadas en otra jurisdicción para registrar las ganancias en un tercer país, sin pago ni retención de impuesto alguno, ni en el país extranjero ni en los Estados Unidos.

Con el *Revenue Act* de 1962 se cambia el modelo impositivo fiscal americano y se reconoce expresamente el principio de universalidad fiscal: una sociedad extranjera con accionistas americanos o una filial de una empresa de Estados Unidos, pagaría el impuesto sobre la renta o retención de remesas, sin oportunidad de reclamar el respectivo crédito fiscal.

Vale la pena anotar que la propuesta original solo gravaba con impuesto sobre la renta el ingreso de empresas ubicadas en paraísos fiscales que no reinvertiera utilidades en dichos países subdesarrollados. Sin embargo, el Senado decidió eliminar el privilegio de reinversión para este tipo de ingresos provenientes de paraísos fiscales pues, a su juicio, la razón del uso de este tipo de “nodos y modelos” de negocios era para evitar el pago de impuesto y no para ayudar a los países subdesarrollados.

Es válido resaltar que al Senado americano no le preocupaba Panamá como paraíso fiscal, pues su mayor preocupación era las Islas Vírgenes Británicas (que sí era un paraíso fiscal puro, en los términos que debajo se describen). Es más, durante las discusiones, el Senado no se hizo referencia alguna a Panamá como paraíso. De hecho, una atenta lectura de las discusiones del Senado nos permite concluir que Panamá, en 1962, denotaba en los Estados Unidos

una preocupación de política internacional y no fiscal. Sin embargo, para los efectos prácticos, y así fue demostrado, ya fuera por su condición de paraíso fiscal o de país subdesarrollado, Panamá fue subsumido por la nueva política.

Las modificaciones al cambio de modelo, producto de la aprobación del *Revenue Act* de 1962, fueron asimiladas muy lentamente por la economía panameña, toda vez que el Canal de Panamá seguía siendo nuestra principal fuente de ingresos producto de las enmiendas al Tratado del Canal, de 1955, y del crecimiento de la actividad del Canal. De hecho, poco impacto tuvieron las contribuciones indirectas, siendo que la actividad de la Zona Libre y la actividad portuaria *per se* repuntaron en la década del setenta, aunque ninguna alcanzaría igual efecto en la economía del Canal. De hecho, gracias al Canal, entre 1950 y 1979, Panamá mantuvo la tasa de crecimiento más alta en América Latina (Intracorp, 2006).

En el marco de este entorno económico favorable y “justificado” en el enorme potencial geográfico, logístico y el marco institucional /constitucional / legal de Panamá—probado por casi sesenta años por los propios Estados Unidos de América—, los pilares para la creación de un Centro Financiero Internacional estaban dados y, esta fue la oportunidad que aprovechó Nicolás Ardito Barletta para desarrollar, al inicio de los años setenta, el Centro Bancario de Panamá. Según Warf (2002), este brillante economista panameño graduado en la Universidad de Chicago, identificó, con gran éxito las necesidades del mercado local e internacional, ante la inexistencia de un Banco Central, para suplir las necesidades de financiamiento interno, principalmente las necesidades de inversión de la Zona Libre de Colón.

Cuadro No. 4 Resumen de los Impactos Económicos del Canal en la Economía Nacional 1950-1979 (en millones de dólares, 1982=100)

Años	1		2		3		4		5		6		7	
	PIB		PIB del Canal según Cuentas Nacionales		Impacto Directo del Canal		Impacto Directo del Canal		Impacto Inducido del Canal (1,2)		Impactos Directos, Indirectos e Inducidos del Canal (DII) (1,2)		DII con Efecto Multiplicador (1, 2, 3)	
	Dólares	% del PIB	Dólares	% del PIB	Dólares	% del PIB	Dólares	% del PIB	Dólares	% del PIB	Dólares	% del PIB	Dólares	% del PIB
1950	702.4	8.9	62.6	8.9	138.5	19.7	10.2	1.5	1.0	0.1	149.6	21.3	185.1	26.3
1955	852.8	6.4	54.2	6.4	138.5	16.2	11.9	1.4	3.8	0.5	154.3	18.1	190.8	22.4
1960	1,126.8	7.3	82.4	7.3	168.8	15.0	22.7	2.0	6.5	0.6	198.0	17.6	245.0	21.7
1965	1,682.8	8.3	140.1	8.3	250.1	14.9	31.3	1.9	12.0	0.7	293.4	17.4	362.5	21.5
1970	2,424.0	7.4	178.9	7.4	341.6	14.1	51.1	2.1	15.0	0.6	407.8	16.8	503.3	20.8
1975	3,048.6	5.8	178.2	5.8	331.1	10.9	71.9	2.4	20.8	0.7	423.8	13.9	522.5	17.1
1979	3,594.6	5.1	182.2	5.1	385.7	10.7	53.2	1.5	48.5	1.3	487.3	13.6	599.8	16.7

Notas:

- (1) Incluye la Zona Libre de Colón y los puertos.
- (2) Se calcula el impacto inducido bajo la suposición del 20% del valor agregado de la Zona Libre de Colón.
- (3) Incluye el efecto multiplicador calculado para el periodo.

Fuente: Preparado por Intracorp con base en información proporcionada por la Autoridad del Canal de Panamá y la construcción de un modelo macroeconómico de equilibrio general. Para la estimación de los parámetros de dicho modelo, se utilizó la información de los boletines anuales de "Cuentas Nacionales", "Balanza de Pagos" y "Hacienda Pública" de la Contraloría General de la República. Fuente: Intracorp (2006). "Estudio del Impacto Económico del Canal en el Ámbito Nacional", Resumen Ejecutivo. Página 32. De Panama Canal economic impact study at the national level Estudio de impacto económico del Canal en el ámbito nacional - PDF Descargar libre

De hecho, Barletta se preocupó por crear un Centro Financiero Internacional y no simplemente un Centro “Off Shore” para evadir impuestos. Y para este propósito, la potente estructura normativa tipo “nodo de negocios” impulsada por los americanos en Panamá resultó altamente conveniente y beneficiosa. Panamá, desde 1917, con su concepción de territorialidad fiscal, representaba una garantía para todos los negocios que generasen ingresos fuera del territorio de la República de Panamá, a fin de que estos estuvieran exentos de los impuestos nacionales, exención que aplicaba inclusive para los intereses en cuentas de ahorro y depósito, por una parte, y, por otra, Panamá garantizaba desde 1959 el secreto bancario- aún sin el incentivo de un Centro Bancario.

Que el país estuviera dolarizado y no mantuviera restricciones en las monedas fueron felices adiciones que apoyaron a la coyuntura de promover la apertura de las puertas del que fuera el más importante centro financiero de Latinoamérica durante casi 40 años. La filosofía fiscal del país y la asimetría en la información fueron las claves de todo el modelo del Centro Bancario. Con la transformación de la banca, el papel de Panamá como paraíso fiscal realiza un significativo giro y extiende su “nodo y modelo” hacia empresas familiares de Latinoamericana, así como Bancos de Japón, Argentina y España, entre otros.

Pero este “modelo” ya estaba siendo reconocido como incómodo e insostenible. Según la Comisión Nacional contra el blanqueo de capitales, financiamiento del terrorismo y financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva (CNBC) del Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá,

...Panamá puede ser utilizado principalmente para la etapa de estratificación e integración del blanqueo de capitales. Esto significa que es menos probable que en Panamá se produzca la etapa de colocación de dineros ilícitos, puesto que estos ya llegan a Panamá con el propósito de ser mezclados para hacer más difícil su rastreo e incluso ser reutilizados en la economía panameña o de otros países. Considerando esta situación y que Panamá es un centro financiero internacional, los sectores altamente vulnerables para ser utilizados en las etapas de estratificación e integración es el sector financiero, principalmente aquel con mayor nexo internacional, como el sector bancario. Este sector puede ser altamente vulnerado pues es receptor de gran cantidad de dinero del exterior, que luego es colocado en forma de préstamos en los sectores no financieros que pueden ser más vulnerados para la etapa de integración de la economía, como lo son el comercio exterior representado en gran parte por las zonas libres (por ejemplo, Colón) y el sector inmobiliario y de construcción... el sector bancario debe fortalecer sus procesos preventivos para que no sean vulnerados con dineros ilícitos que vienen del exterior... (CNBC, 2016, p. 34).

Para las últimas dos décadas del siglo XX, era real que la práctica de otorgar exenciones de impuestos a la renta extranjera se

amparaba en el deseo de los gobiernos y de ciertos grupos de interés (abogados, banqueros, etc.) de obtener ingresos del negocio de los paraísos fiscales de otras formas, unas más y otras menos lícitas, con el agravante de que en Panamá la mezcla de sistemas o familias jurídicas vigente por más de 90 años también hacía jurídicamente improbable la cooperación con otros Estados Nación Fuertes, en el control de estos centro financieros offshore. Panamá, era (y sigue siendo) un Estado débil y sin instituciones que pudieran hacer efectiva una política a largo plazo que reformara, estructural y sociológicamente, su andamiaje jurídico en el marco de las concepciones globales en contra de la disminución de prácticas de lavado de dinero, tráfico y la corrupción.

Como fuera dicho, el Istmo desde 1903 mantuvo una condición de “modelo de negocios” fiscal, pero esta actividad, ni a Panamá ni a los panameños (en términos generales) les representó una inyección directa en su economía, sino hasta la creación del Centro Bancario Internacional. Sin embargo, ya en otro estudio valdría la pena analizar si el Centro Bancario pudo haber sido implementado, aún si Panamá hubiera adecuado sus normas de incorporación de sociedades anónimas.

Stebbins, en un artículo publicado bajo el auspicio del Banco Interamericano de Desarrollo (1974), analiza la posición de Panamá y la describe como un país en desarrollo, para el que su papel como paraíso fiscal hizo y aportó muy poco. Ya lo decían Maurer y Yu (2011), cuando señalaban que los americanos y su imperialismo, directa o indirectamente, no habían tenido ninguna influencia en el desarrollo institucional de Panamá.

De hecho, no fue hasta 1990 cuando la democracia asumió un discreto papel, y habrá quienes afirmen que dicha democracia también formaba parte de un “nuevo nodo y modelo económico” de finales del siglo XX, para controlar la lucha contra las drogas (Warf, 2002).

De todas las ventajas de Panamá resaltadas por Stebbings, no es la oscuridad de las sociedades de papel -que hoy sabemos que abundan en el sistema- ni el dólar, ni la falta de banca central, ni tampoco la conveniencia de la situación geográfica, la que resalta como la principal ventaja del modelo de los cien primeros años de República. A su juicio, y con ello estamos de acuerdo, la principal ventaja de Panamá es que todavía sigue afirmando que lo más importante para “el modelo” es el principio de territorialidad fiscal.

Con la entrada de Panamá a la Organización Mundial del Comercio, si bien cambiaron algunos engranajes del modelo, sobre todo las relacionadas a la importación y exportación de bienes, lo cierto es que seguimos siendo un país que reconoce en el territorio su identidad. Esta limitación sociológica, económica y jurídica nos ha alejado de la realidad mundial.

Desde 1999 hasta el año 2010, según datos de CEPAL, Panamá mejoró su recaudación modificando su legislación en materia de seguridad social y la imposición de nuevos impuestos indirectos.

Panamá, lentamente y con algunos altibajos, trató de incorporar a cierto nivel de transnacionalización de las normas fiscales, pero aún entrado el siglo XXI, en el Istmo se seguía ejerciendo una suerte de negocio de paraísos fiscales basado en el secreto, la privacidad y la confidencialidad con accionistas (quienes eran anónimos y desconocidos). Abogados, contadores, banqueros e inversionistas

siguieron discutiendo, en los mismos términos de Piad (2002) por casi 15 años. Como reseña Bernstein, los bancos panameños y las sociedades anónimas protegían cientos de millones de dólares provenientes de criminales rusos, carteles de drogas, tráfico ilícito de armas y personas, así como de políticos corruptos, hecho notorio y público, que sencillamente ya era imposible ignorar.⁴

El Informe de Evaluación de Riesgo, elaborado por la Comisión Nacional contra el blanqueo de capitales, financiamiento del terrorismo y financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva (CNBC, 2012, pp. 9-10), reafirma que las limitaciones de nuestro modelo, devienen de nuestro papel de facilitar negocios para personas –naturales y jurídicas– y estados, externos a la República de Panamá y los panameños y aún así, somos nosotros, los que debemos encontrar una posición crítica sobre la eliminación del fenómeno de nuestro sistema jurídico, económico y cultural.

...Panamá es estratégicamente un lugar de tránsito y su economía está centrada en los servicios. El canal de Panamá mueve gran parte del comercio de la región, el aeropuerto es el *hub* aéreo más grande de Centroamérica y la economía panameña se ha caracterizado por ser un centro financiero y comercial para la región. De forma paralela, en Panamá no hay una presencia notable de carteles de la droga, o estructuras de crimen organizado.

⁴Confrontar con Obermaier y Obermayer (2016).

Panamá no es un país productor de cocaína, aunque una de sus grandes amenazas si es el tránsito de este estupefaciente por el territorio panameño. Considerando el papel de tránsito y de centro financiero, y el menor impacto de crimen organizado, su principal amenaza de blanqueo de capitales es externa, como producto de los delitos que se cometen en el exterior y que se busca al país para las diferentes etapas del blanqueo, en especial la integración, puesto que las etapas de colocación y estratificación ocurren principalmente en el exterior. Considerando que la principal amenaza de blanqueo de capitales es externa, esto supone un reto mucho mayor a la hora de investigar este delito, pues cuando se está dando la integración en la economía panameña, es una reutilización de dicho dinero ya integrado en la economía en momentos anteriores y el rastro de que es dinero ilícito es mucho más débil. Este fenómeno supone un alto componente de cooperación internacional, puesto que los delitos fuente de dicho dinero ilícito fueron cometidos en el exterior. El sector financiero tradicional panameño, que incluye el sector bancario, seguros, valores y las cooperativas de ahorro y crédito, es el sector con mayor trayectoria en la implementación de estas medidas de prevención, así como en la supervisión, y por tanto su riesgo es menor también en comparación a las zonas li-

bres y el sector inmobiliario y de construcción. No obstante, es importante resaltar que, de estos sectores financiero, el sector bancario tiene una mayor exposición al riesgo por sus relaciones comerciales internacionales, algo que se difiere de valores, seguros y las cooperativas que tienen una menor influencia internacional... (CNBC, 2016, pp. 9-10).

Los papeles de Panamá fueron publicados en abril de 2016, y en palabras del secretario general de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)

... las revelaciones de los "Papeles de Panamá" han arrojado luz sobre la cultura y la práctica del secreto de Panamá. Panamá es la última gran resistencia que continúa permitiendo que los fondos se oculten en el extranjero de las autoridades fiscales y policiales. La OCDE ha estado liderando una ofensiva global contra estas prácticas desde 2009, trabajando mano a mano con el G20. A través del Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información, hemos advertido constante y consistentemente sobre los riesgos de que países como Panamá no cumplan con los estándares internacionales de transparencia tributaria. Hace apenas unas semanas, les dijimos a los Ministros de Finanzas del G20 que Panamá estaba dando marcha atrás en su compromiso con el intercambio auto-

mático de información de cuentas financieras. Las consecuencias del incumplimiento por parte de Panamá de las normas internacionales de transparencia tributaria están ahora a la vista del público. Panamá debe poner su casa en orden, implementando inmediatamente estos estándares...⁵

Pensar en soberanía, en términos absolutos, con todos sus atributos y no solo el geográfico (Warf, 2002), como hasta ahora lo hemos hecho, requiere de un cambio como sociedad, pero principalmente como ciudadanos. Debemos pensar en términos de Estado- Nación, y para ello la democracia requiere de un régimen de principios y valores que otorgue al concepto “soberanía” una connotación más cercana a los derechos humanos y su protección, que solo a su variable económica. Para reterritorializar las nuevas normas regulatorias en materia de transparencia, cooperación, equidad y solidaridad fiscal debemos reconocernos como seres humanos respetuosos de la vida y responsables de nuestros actos y sus consecuencias ante terceros. Sin esta reflexión crítica no podremos movernos hacia otro modelo de negocios que desarrollemos como propio (De Sousa Santos, 2014), en el que la fundamentación de los conceptos de soberanía y territorio pueda ser explicada desde la sociología del derecho conforme a una visión integradora de los derechos humanos más allá de su aplicación convencional (De Sousa Santos y Rodríguez Garavito, 2007).

⁵Gurria, A. (2016). Statement from OECD Secretary- on the “Panama Papers”. De https://linkprotect.cudasvc.com/url?a=https%3a%2f%2fwww.oecd.org%2fnewsroom%2fstatement-from-oecd-secretary-general-angel-gurria-on-the-panama-papers.htm&c=E,1,n6KyCmFeAoL_xg7Xh5Onm3cRtB-q58UiPJ3JF-GjdCisk0tZ3-94xUN61LonyEBks-5J5DVHR1WrYMxvgZJVJmPpmei-X6ODIKXhqkV-d7cUATVCK&typo=0

De Sousa Santos señala, muy acertadamente que:

...El aumento de la promiscuidad entre el poder político y económico, la hipertrofia de las funciones de acumulación del Estado a expensas de las funciones de confianza y hegemonía, las condicionalidades impuestas por los organismos financieros internacionales, el papel predominante de las empresas multinacionales en la economía mundial, la concentración de la riqueza, todo esto ha contribuido a reorganizar el Estado, a diluir su soberanía y someterlo a la creciente influencia de poderosos agentes económicos nacionales e internacionales, lo que hace que los mandatos democráticos sean subvertidos por mandatos de intereses minoritarios pero muy poderosos. Se trata de una transformación global que se produce de manera desigual (diferentes grados y ritmos, fricción constante de contratendencias) en diferentes regiones del mundo. En un contexto en el que se diluye la distinción entre poder político y poder económico, la centralidad del Estado en el discurso de los derechos humanos no permite establecer relaciones de causalidad entre poderosos sujetos no estatales y algunas de las violaciones masivas más grandes de los derechos humanos, tales como las que afectan ahora a millones de trabajadores, inmigrantes, pensionistas y estudiantes del sur de Europa

a consecuencia de la crisis provocada en gran parte por la desregulación del capital financiero, la especulación financiera, la evasión fiscal, los paraísos fiscales, la corrupción generalizada y órganos legislativos transformados en ventanillas para hacer negocios. La subsiguiente reconfiguración del poder del Estado que derivada de esas circunstancias obliga a que en la identificación y el castigo de las violaciones de los derechos humanos se incluyan las acciones de aquellos cuyo poder económico es lo bastante fuerte como para transformar el Estado en un instrumento dócil de sus intereses...⁶

Desde la perspectiva de blanqueo de capitales, en Panamá se produce el blanqueo del producto del delito generado en Panamá, como lo es de, por ejemplo, la corrupción, delitos financieros, narcotráfico. Por otro lado, Panamá es vulnerable para que se blanquee el producto de delitos precedentes cometidos en el exterior, como son, por ejemplo, aquellos, relacionados con el crimen organizado. Y, por último, algunos servicios y estructuras jurídicas creadas en Panamá pueden ser mal utilizadas en el exterior para blanquear el producto del delito precedente también generado en el exterior. A nivel de financiación al terrorismo, la amenaza es externa, aunque es una amenaza baja pues Panamá no tiene sus principales relaciones comerciales y financieras con países de influencia terrorista, según aquellas organizaciones definidas por las naciones unidas.

⁶De Sousa Santos, B. (2014). Derechos humanos, democracia y desarrollo. Bogotá: Centro de Estudios de Derecho, Justicia y Sociedad, De justicia. De <https://www.corteidh.or.cr/tablas/r34322.pdf>

Pero también las vulnerabilidades son bajas puesto que se tiene un marco legal sólido y unas instituciones con la capacidad de investigar este delito en caso de darse un caso.

XI. La conclusión: Más allá de los Panamá Papers, hay un camino hacia una transnacionalización organizada en un marco de respeto a los derechos humanos

Aún siendo pequeños y débiles, según los datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2018), Panamá ha mejorado notablemente su capacidad de recaudar ingresos fiscales, mismos que son críticos para atender las necesidades socio económicas del país y mantener el crecimiento económico. El reporte citado, sostiene que este crecimiento impone una importante inversión en infraestructura tecnológica y logística, así como el desarrollo del capital humano. Desde el punto de vista de las herramientas fiscales, el informe sugiere una serie de medidas para fortalecer la recolección de impuestos y potenciar a la Administración Tributaria, medidas todas que no dañarán la competitividad del país ni tampoco su crecimiento.

No obstante, el Informe de la OCDE guarda absoluto silencio sobre el problema de fondo que hemos reiterado a lo largo del ensayo: Panamá, para superar el fantasma del paraíso fiscal, debe acometer una revisión crítica de toda su estructura jurídica y de valores democráticos.

Conforme lo analiza De Sousa Santos, la nacionalización de regulaciones internacionales en general, y bajo nuestro análisis, en materia fiscal, transformará jurídicamente el Estado- Nación panameño y, de no estar absolutamente atentos, sustituiremos el sistema

anglosajón existente desde hace más de 100 años, por lo que llama el autor una

...pluralidad de órdenes jurídicos: campos jurídicos constituidos por lógicas de regulación relativamente desconectadas y altamente discrepantes, que coexisten en el mismo sistema jurídico estatal. En la medida que se pierde la coherencia como agente unificado de regulación social, el Estado se convierte en una red de microestados, cada uno de los cuales maneja una dimensión parcial de soberanía (o de la pérdida de ella) con una lógica y un estilo regulatorios específicos (De Sousa Santos, 1995, p. 281).

Y esto es algo que puede estar ocurriendo hoy día (Bohoslavsky, 2017).

La obra Panamá Papers (Obermaier y Obermayer, 2016, p. 414) termina haciendo una referencia a la “desigualdad de rentas” que ha definido nuestro tiempo, producto, a últimas, de la corrupción de abogados, contadores, bancos, políticos, inversionistas, estrellas de cine, deportistas, entre otros muchos, para los que Panamá funcionó como una máquina de ocultar y hacer dinero. Pero lo cierto es que, así como ocurrió durante los primeros setenta años de nuestra historia republicana, el dinero se lo llevaron unos pocos y, en la mayoría, extraños a nuestro territorio.

En el siglo XXI todos los cambios estructurales al marco jurídico nacional que comportará la transnacionalización de las normas regulatorias en materia fiscal y corporativa, indefectiblemente nos afectará a todos y a cada uno de los panameños. Debemos re-

conocer la inminente necesidad de revalorizarnos y consolidarnos como “Estado Nación Fuerte”, pero para ello falta una construcción crítica de nuestro modelo como territorio –soberano, frente al mundo globalizado, con el debido reconocimiento y respeto a los Derechos Humanos como eje transversal del modelo.

Bibliografía

- Addison, T. (2009). *Shooting Blanks: The War on Tax Havens*. Indiana: Indiana University Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/10.2979/gls.2009.16.2.703>
- Aquije H. y Remezzano A. (2014, enero). Precios de Transferencia: Márgenes Bruto Bajo la Lupa. *Revista de Administración Tributaria*. Recuperado de: https://www.ciat.org/Biblioteca/Revista/Revista_36/Espanol/2014_Aquije_Remezzano.pdf
- Basford, R. (1975). *Multinational Enterprises and Tax Havens*. Recuperado del sitio de internet de https://www.ciat.org/Biblioteca/AsambleasGenerales/1975/Ingles/Asamblea9_ottawa1975_basford_canada.pdf
- Bustos A., J. & Nájera O., D. (2012). Measures against tax havens in Spain, Ecuador and the United States of America (Nº33). Recuperado del sitio de internet Centro Interamericano de Administraciones Tributarias: https://www.ciat.org/Biblioteca/Revista/Revista_33/Ingles/1-bustos-najera.pdf
- Bustos, J. & Nájera, D. (2012). Measures against tax havens in Spain, Ecuador and the United States of America (Nº33). Recuperado del sitio de internet de Centro Interamericano de Administraciones Americana CIAT: https://www.academia.edu/9609701/MEASURES_AGAINST_TAX_HAVENS_IN_SPAIN_ECUADOR_AND_THE_UNITED_STATES_OF_AMERICA_CIAEAT_IEF_Tax_Administration_Review_No._33_2_CONteNt
- Chaikin, D. (2013). *Controlling corruption by heads of government and political élites*. Australia: ANU Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/j.ctt2tt19f.9>

- Clark, G. (2016). *The history of global cities II: modern cities*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press. Recuperado <https://www.jstor.org/stable/10.7864/j.ctt1hfr1jz.7>
- Crinion, G. (1986). *Information Gathering on Tax Evasion in Tax Haven Countries*. Estados Unidos: American Bar Association. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/40706786>
- De Sousa Santos, B. (1995) *Toward a New Common Sense: Law, Science and Politics in the Paradigmatic Transition*. Nova Iorque: Routledge. Recuperado de [http://www.boaventuradesousasantos.pt/media/Chapter%204\(1\).pdf](http://www.boaventuradesousasantos.pt/media/Chapter%204(1).pdf).
- De Sousa Santos, B. (2005). *Reinventar la democracia. Reinventar el Estado*. Madrid: Sequitur, 1999. Recuperado de <http://www.boaventuradesousasantos.pt/media/reinventar-la-democracia.pdf>
- De Sousa Santos, B. (2014). *Derechos humanos, democracia y desarrollo*. Bogotá: Centro de Estudios de Derecho, Justicia y Sociedad, De justicia. Recuperado de <http://www.boaventuradesousasantos.pt/media/Derechos%20Humanos%20Democracia%20y%20Desarrollo.pdf>
- Díaz Yubero, F., Pecho, M., Barreix, A., Cremades, L., Vázquez, O., and Velayos F. (2012). “Estado de las Administraciones Tributarias en América Latina: 2006-2010”. Recuperado de https://publications.iadb.org/handle/11319/3506?locale-attribute=es&scope=123456789/1&thumbnail=false&order=desc&rpp=5&sort_by=score&page=2&query=public+administration+system&group_by=none&etal=0
- Díaz-Espino O. (2014). *How Wall Street Created a Nation: J.P. Morgan, Teddy Roosevelt, and the Panama Canal*. Primedia E-launch LLC

- Díaz, E. (2001). Instrumentos y procesos para controlar las actividades “off-shore” y los paraísos fiscales (tema 4.2). Recuperado del sitio de internet de Centro Interamericano de Administraciones Tributaria: https://www.ciat.org/Biblioteca/Asambleas-Generales/2001/Espanol/chile35_2001_tema4_2_mexico.pdf
- Driscoll, M. (2013). Tax Havens Bending to the Will of Soft Law: A Case Study of the Cayman Islands’ Response to the OECD and FATF Blacklists (Master of Global policy studies and doctor of jurisprudence). The University of Texas, at Austin.
- Dyreg, S. and Lindsey, B.(2009). Using Financial Accounting Data to Examine the Effect of Foreign Operations Located in Tax Havens and Other Countries on U. S. Multinational Firms’ Tax Rates. Chicago: Wiley on behalf of Accounting Research Center, Booth School of Business, University of Chicago. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/40389226>
- Eder, P. (1959). Panama: Coded Bank Accounts. Oxford: Oxford, UK. University Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/837719>
- Findley, M., Nielson, D. and Sharman, J.C. (2013). Using Field Experiments in International Relations: A Randomized Study of Anonymous Incorporation. New York: Cambridge University Press on behalf of the International Organization Foundation. Recuperado <https://www.jstor.org/stable/43282083>
- Fleming, R. (2001). Instrumentos y procesos para controlar las actividades “off-shore” y los paraísos fiscales (tema 4.2). Recuperado del sitio de internet Centro Interamericano de Administraciones Tributaria- CIAT: https://www.ciat.org/Biblioteca/Asambleas-Generales/2001/Espanol/chile35_2001_tema4_2_canada.pdf

- Folco, M. (2017). Breve Análisis del Ilícito Tributario en Panamá y su Confronte con el Derecho de 14 Países de América, Asia y Europa (ISSN 2219-780X). Recuperado del sitio de internet de Banco Interamericano de Desarrollo: [https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8546/Breve analisis del ilicito tributario en Panama y su confronte con el derecho.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8546/Breve_analisis_del_ilicito_tributario_en_Panama_y_su_confronte_con_el_derecho.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Fuest, C. (2011). Tax Havens: Shady Deals. London: Royal Institute of International Affairs. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/41962677>
- Galíndez, J. y Narvaéz y Sosa, A. (2014 julio). Una revisión a la problemática de los precios de transferencia en América Latina en el marco de las acciones propuestas por la OCDE en su Plan de Acción BEPS. Revista de Administración Tributaria CIAT/ AEAT/IEF No. 37. Recuperado de https://www.ciat.org/Biblioteca/Revista/Revista_37/espanol/rev-37_narvaez-sosa.pdf
- Godoy, J., García, A. and Montero, W. (2013). El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe, Recuperado de https://www.taxcompact.net/documents/ITC_2013-05_Control-de-la-manipulacion-de-los-precios-de-transferencia-en-LAC.pdf
- Greene, J. (2015). Chapter Title: The Wages of Empire: Capitalism, Expansionism, and Working-Class Formation. New York: NYU Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/j.ctt15r3z1n.5>
- Gurría A (2016). Statement from OECD Secretary- on the “Panama Papers”. Recuperado de <http://www.oecd.org/tax/statement-from-oecd-secretary-general-angel-gurria-on-the-panama-papers.htm>

Hearings before the Committee on Finance- United States Senate, Eighty – Seventh Congress, Second Session on H.R.10650 and act to amend the Revenue Act of 1954. May 10 and 11, 1962. Recuperado de <https://www.finance.senate.gov/imo/media/doc/87Rev10.pdf>.

Hedgpeth, E. (2003). Medios para eludir el impuesto a través de transacciones extraterritoriales (tema 3.1). Recuperado del sitio de internet de Centro Interamericano de Administraciones Tributarias CIAT: https://www.ciat.org/Biblioteca/ConferenciasTécnicas/2003/Espanol/portugal_2003_tema_3-1_hedgpeth_usa.pdf

Hines JR, J. (2005). Do Tax Havens Flourish?. Chicago: The University of Chicago Press on behalf of the The National Bureau of Economic Research. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/41962677>

Hines, J., JR. and Rice. E. (1994). Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business. Oxford, UK: Oxford University Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2118431>

Instituto Iberoamericano de Derecho Constitucional. Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/648/18.pdf>

International Monetary Fund GAFI. (2014). Panama: Detailed Assessment Report—FATF Recommendations for Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism (IMF Country Report No. 14/54). Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr1454.pdf>

James, V. (2002). Twenty-First Century Pirates of the Caribbean: How the Organization for Economic Cooperation and Development Robbed Fourteen Caricom Countries of Their Tax

- and Economic Policy Sovereignty. Miami: University of Miami Inter-American Law Review. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/40176529>
- Johannesen, N. and Zucman, G. (2014). The End of Bank Secrecy? An Evaluation of the G20 Tax Haven Crackdown. Nashville, TN: American Economic Association. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/43189366>
- Junquera, R., Verhoeven, M., Shukla, G., Haven, B., Awasthi, R. y Moreno, B. (2017). Strengthening Domestic Resource Mobilization. Recuperado de <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-1-4648-1073-2>
- Kalmanovitz, S. (2015). Capacidad estatal, fiscalidad y subyugación: Panamá entre 1903-1945. *tiempo&economía*, 2(1), 9-51.
- Kopits, G. (1976). Taxation and Multinational Firm Behavior: A Critical Survey (L'imposition et le comportement des entreprises multinationales: revue critique) (La tributación y el comportamiento de la empresa multinacional: Un análisis crítico). Washinton. D.C.: Palgrave Macmillan Journals on behalf of the International Monetary Fund. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3866644>
- Kraft, J. (2014). Tax Haven Reform and the Changing Views on Transnational Capital Flow Regulation and the Role of States in a Globalized World. Bloomington, Indiana: Indiana University Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/10.2979/indjglolegstu.21.2.599>
- Langer, M., Corrigan, J. y Jr. (1971). Taxation. Miami, USA: University of Miami Inter-American Law Review. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/40175420>

- Langley, L. (1970). U. S.-Panamanian Relations Since 1941. New York, USA: Cambridge University Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/175020>
- Lisowsky, P. (2010). Empirically Modeling Tax Shelters Using Financial Statement Information. American Accounting Association. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/27895889>
- Manduley, J. (1980). Panama: Dependent Capitalism and beyond, Thousand Oaks: Sage Publications, Inc. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2633323>
- Massino, R. (2013). Internal regulations to prevent international tax evasion (Topic 1.1).
- Maxwell, J. (1965). Fiscal Survey of Panama: Problems and Proposals for Reform by. Nashville, TN: American Economic Association. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/1814601>
- Michel, G., Testevuide, L., Massino, R., Miguel, B., Barreto, C. & Sharma, S. (abril de 2013). Doble imposición, evasión fiscal internacional y convenios de doble imposición. Normativa interna para prevenir la evasión fiscal internacional, Aplicación efectiva de las cláusulas anti-abuso de los convenios para evitar la doble imposición y Aplicación efectiva de las disposiciones anti abuso en los TEDI. Curien, H., Barreto, C., Quispe, T., Hernández, E. & Ferreri, P. (Abril 2013). Control de los precios de transferencia, Métodos específicos para el control de los precios de transferencia, Sectores de Interés: casos prácticos y APAS – Arreglo anticipado de fijación de precios. Godfrey, D., Bette, M., Pahñoon, G., McCauley, B., Jiménez, p. & Arias, G. (Abril 2013). Intercambio de información y asistencia administrativa mutua entre las administraciones tributarias. La fiscalización y

- cobranza en el exterior, Implementación efectiva de unidades de intercambio de información y de tributación internacional. J. Pereira (Presidencia), aspectos de la tributación internacional que afectan en la gestión de las administraciones tributarias. 47^a. Asamblea General del CIAT, Buenos Aires-Argentina.
- Mitchell, D. (2002), *Between the Lines: Havens Can Wait*. Estados Unidos: Slate Group, LLC. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3183419>
- Noel Maurer & Carlos Yu (2011) *The Big Ditch How America Took, Built, Ran, and Ultimately Gave Away the Panama Canal*. Princeton University Press. Recuperado de [https://books.google.com.pa/books?hl=en&lr=&id=7Pg1jDXIYUkC&oi=fnd&pg=PP1&dq=Maurer,+N.+y+Yu,+C.+\(2011\).+The+big+ditch.+Princeton:+Princeton+University+Press.&ots=W-d0Ip6L2HR&sig=H3Pykon4S2I0CiB_Cc6l19JgN4&authuser=3#v=onepage&q&f=true](https://books.google.com.pa/books?hl=en&lr=&id=7Pg1jDXIYUkC&oi=fnd&pg=PP1&dq=Maurer,+N.+y+Yu,+C.+(2011).+The+big+ditch.+Princeton:+Princeton+University+Press.&ots=W-d0Ip6L2HR&sig=H3Pykon4S2I0CiB_Cc6l19JgN4&authuser=3#v=onepage&q&f=true).
- Obermaier y Obermayer B (2016). *Panama Papers*. Editorial Planeta Mexicana, S.A. de C.V.
- Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD Development Pathways (2018a). *Multi-dimensional Review of Panama Volume 2: In-depth Analysis and Recommendations*. Recuperado de <http://www.oecd.org/tax/multi-dimensional-review-of-panama-9789264302549-en.htm>
- OECD. (2018b). *On-Line Guide to OECD Intergovernmental Activity*. Recuperado de <https://oecdgroups.oecd.org/Bodies/PrintBodyView.aspx?BodyID=963&BodyPID=0&BodyHID=0&Lang=en>
- OECD & The World Bank, (2018c). *Improving Co-operation between Tax Authorities and Anti-Corruption Authorities in Com-*

- bating Tax Crime and Corruption. Recuperado de <http://www.oecd.org/tax/crime/improving-co-operation-between-tax-authorities-and-anti-corruption-authorities-in-combating-tax-crime-and-corruption.htm>
- OECD. (2010). Recommendation of the Council to OECD Legal Instruments Facilitate Co-operation between Tax and Other Law Enforcement Authorities to Combat Serious Crimes. Recuperado de <http://legalinstruments.oecd.org>
- OECD. (1998). Harmful tax competition an emerging global issue. Recuperado de https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/harmful-tax-competition_9789264162945-en
- Ostwal, T.P. and Vijayaraghavan, V. (2010). Anti-Avoidance Measures. India: Student Advocate Committee. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/44283791>
- Palan R., Murphy R. y Chavagneux C. Tax Havens: How Globalization Really Works. Cornell University Press Cornell Studies in Money. Recuperado de <http://www.cornellpress.cornell.edu/book/?GCOI=80140100541250>
- Palan, R. (2002). Tax Havens and the Commercialization of State Sovereignty. Cambridge, USA: The MIT Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3078673>
- Piad, E. (2002). El combate de las prácticas tributarias nocivas (tema 3.2). Recuperado del sitio de internet de Centro Interamericano de Administraciones Tributarias CIAT: https://www.ciat.org/Biblioteca/AsambleasGenerales/2002/Espanol/canada36_2002_tema_3-2_panama.pdf
- Piketty T. (2014). El capital en el siglo XX. Fondo de Cultura Económica. México.

- Pita, C. (2007, abril). Notas sobre Desafíos y Tendencias Mundiales en Administración Tributaria. El Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT). Recuperado de <https://biblioteca.ciat.org/opac/book/829>
- Porporatto, P. (2018). Regulation of holding companies and trusts (Topic 2.2). Recuperado del sitio de internet de Centro Interamericano de Administraciones Tributaria: https://www.ciat.org/Biblioteca/ConferenciasTecnicas/2008/Ingles/southafrica_2008_topic_2.2_porporatto_argentina.pdf
- Ramsaran, R. (1977). Aspects of public finance in a tax haven: the case of the Bahamas. Jamaica: Sir Arthur Lewis Institute of Social and Economic Studies, University of the West Indies. Recuperado de: https://www.jstor.org/stable/27861676?seq=1#page_scan_tab_contents
- Rawlings, G. (2017). Shifting profits and hidden accounts: Regulating tax havens. Australia: ANU Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/j.ctt1q1crtm.50>
- Ricord H. (1987). Las Constituciones Panameñas del siglo XX. Instituto de Investigaciones Jurídicas–Universidad Nacional Autónoma de México Centro de Asesoría y Promoción del Instituto Interamericano de Derechos Humanos–Unión de Universidades de América Latina.
- Romero, J. (junio 2012). Tributación Internacional y Mercado de Valores: el caso de Panamá. Revista de Administración Tributaria CIAT/ AEAT/IEF No. 33. Recuperado de https://www.ciat.org/Biblioteca/Revista/Revista_33/Espanol/rev33-6-jose_romero-ok.pdf
- Schwarz, P. (2009). Tax-Avoidance Strategies of American Multinationals: An Empirical Analysis. Wiley. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/27735460>

- Sharman, J. (2017). *Switzerland: The Unlikely Crusader*. ITHACA, NY: Cornell University Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/10.7591/j.ctt1mtz7wd.7>
- Shaxson N. *Treasure Islands: Uncovering the Damage of Offshore Banking and Tax Havens*. St. Martin's Press.
- Stanley, L. (2018). *Financial globalization, institutions and growth*. London, UK: Anthem Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/j.ctt216683k.9>
- Stebbing, R. (1974). *Panama and the Multinational Corporation: Tax Haven and Other Considerations*. Estados Unidos: American Bar Association. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/40704894>
- Surrey, S. (1958). *The United States Taxation of Foreign Income*. Chicago: The University of Chicago Press for The Booth School of Business, University of Chicago and The University of Chicago Law School, Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/724883>
- Tavares, A. (2016). *Types of Investment Incentives*. New York: Columbia University Press. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/10.7312/tava17298.5>
- The Financial Action Task Force of Latin America (GAFILAT). (2018). *Mutual Evaluation Report of the Republic of Panama*. Recuperado de <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/mer-fsrb/MER-GAFILAT-Panama-Jan-2018.pdf>
- Throop, D. (1969). *Tax Policy and Foreign Investment*. Durham, NC: Duke University School of Law. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/1190999>

- Tjalling C. Koopmans Research Institute y Utrecht School of Economics Utrecht University. (2008). Regulating Money Laundering and Tax Havens: The Role of Blacklisting. Recuperado de https://www.uu.nl/sites/default/files/rebo_use_dp_2008_08-12.pdf
- U. Tun Wai. (1987). An Evaluation Of The Currency Systems Of Liberia And Panama / Evaluation Des Systemes Monetaires Du Liberia Et Du Panama. Italia: Giordano Dell-Amore Foundation. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/25830114>
- Warf, B. (2002). Tailored for Panama: Offshore Banking at the Crossroads of the Americas. Virginia: Taylor & Francis, Ltd. on behalf of the Swedish Society for Anthropology and Geography. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3554400>
- Zucaman G. (2016). The Hidden Wealth of Nations. The University Chicago Press.