



Monthly Newsletter

NOTA EDITORIAL

Confianza institucional: el nuevo eje estratégico

El mes de febrero llega cargado de señales que el mundo empresarial y jurídico no puede ignorar. Panamá afronta decisiones de largo alcance: la intervención estatal sobre Panama Ports Company, el retorno a las listas negras de la Unión Europea y la necesidad de demostrar que su seguridad jurídica no es solo discurso. En el plano internacional, una corte federal en Estados Unidos ha cuestionado la base legal de los aranceles impuestos por el ejecutivo, y en América Latina crece una tendencia que redefine las reglas del juego tributario: la constitucionalización del derecho fiscal.

Lo que une estos hechos no es la geografía ni la materia técnica. Es la confianza institucional. En un entorno donde los capitales se mueven a velocidad digital y los inversionistas exigen certeza antes de comprometerse, la calidad de las instituciones —y la coherencia entre lo que se legisla y lo que se aplica— se convierte en el activo más valioso. Panamá ha construido su posición como hub regional sobre esa base. Protegerla requiere más que voluntad política: requiere gestión deliberada, señales claras y respuestas jurídicas sólidas.

LexSphere News llega en este contexto con el compromiso de ofrecer análisis riguroso, sin simplificaciones. Porque en tiempos de incertidumbre, la claridad no es un lujo — es una herramienta estratégica.

Con aprecio,

Abogada – Socia de **ESCOBAR, DELLA TOGNA, ICAZA & JURADO**
CEO – LexSphereLatam





Panama Ports: Intervención y Seguridad Jurídica

La Corte Suprema de Justicia de Panamá declaró inconstitucional el contrato entre el Estado panameño y Panama Ports Company (PPC), filial de Hutchison Ports, para la operación de los puertos de Balboa y Cristóbal. La decisión, ampliamente anticipada tras la protesta ciudadana de 2023 y el cierre de la mina Cobre Panamá, abre una nueva etapa de complejidad jurídica y política que el país deberá gestionar con especial cuidado.

Impacto contractual

La declaratoria de inconstitucionalidad no conlleva automáticamente la rescisión del contrato ni la entrega inmediata de los activos al Estado. La sentencia de la Corte establece la incompatibilidad constitucional del texto contractual, pero el proceso de liquidación, reversión de activos e indemnizaciones está sujeto a negociación y posiblemente a arbitraje. El Estado panameño asume una posición de acreedor jurídico que debe ser manejada con precisión técnica para evitar comprometer la operatividad del Canal y la cadena logística que depende de ambos puertos.

Riesgo reputacional

El caso ha captado la atención de calificadoras de riesgo, fondos de inversión y socios comerciales que monitorean la estabilidad jurídica de Panamá. La percepción internacional no solo depende del resultado, sino de cómo se gestiona el proceso. Un desmanejo podría amplificar la narrativa de riesgo regulatorio que ya afecta al país en otros frentes. Una gestión ordenada, transparente y alineada con estándares internacionales puede, en cambio, convertirse en un argumento a favor de la madurez institucional del sistema panameño.

Arbitraje internacional

Hutchison Ports ha manifestado su intención de recurrir a mecanismos de arbitraje internacional, invocando los tratados bilaterales de inversión (TBI) suscritos por Panamá con China y Hong Kong. Este frente representa uno de los mayores riesgos financieros para el Estado, dado que las indemnizaciones en arbitrajes de inversión pueden ascender a cifras multimillonarias.

La experiencia de otros países de la región en estos procesos —Colombia, Ecuador, Bolivia— ofrece lecciones valiosas que Panamá haría bien en considerar.

Consecuencias

Arbitraje internacional activo

Hutchison activó el TBI Panamá–Hong Kong. El Estado enfrenta una demanda cuya indemnización podría ascender a cifras multimillonarias.

Riesgo operativo portuario

La transición de Balboa y Cristóbal amenaza la continuidad logística del comercio transoceánico que pasa por el Canal.

Señal al mercado de inversión

El fallo redefine las garantías de los contratos de concesión en Panamá, elevando el costo del capital privado para futuros proyectos de infraestructura.



Listas Negras UE: Impacto y Estrategia

En febrero de 2026, la Unión Europea mantuvo a Panamá en su lista de jurisdicciones no cooperantes en materia fiscal. Esta decisión, adoptada en el marco de los criterios de buen gobierno fiscal establecidos por el Código de Conducta de la UE, responde a la evaluación de que Panamá no ha completado los compromisos asumidos en materia de sustancia económica y transparencia fiscal.

La inclusión en la lista tiene consecuencias prácticas inmediatas para empresas que operen desde o hacia Panamá con contrapartes europeas. Las instituciones financieras de la UE están obligadas a aplicar medidas de debida diligencia reforzada sobre transacciones con entidades panameñas, lo que se traduce en mayores costos de cumplimiento, plazos más largos de aprobación y, en algunos casos, denegación directa de servicios financieros o de inversión.

Para las empresas panameñas con operaciones internacionales, la estrategia más efectiva no pasa por esperar a que el Estado resuelva el problema a nivel diplomático.

La respuesta debe ser proactiva: documentar sustancia económica real, fortalecer los registros de beneficiarios finales, mantener estructuras coherentes con la actividad que declaran, y asesorarse con profesionales especializados en cumplimiento fiscal internacional.

La hoja de ruta hacia la salida de la lista requiere que Panamá adopte legislación específica sobre sustancia económica – actualmente en debate en la Asamblea Nacional– y la implemente con mecanismos de supervisión creíbles. El tiempo no es ilimitado: cada ciclo de revisión perdido refuerza la percepción negativa y encarece el costo de operar desde Panamá para actores internacionales.

Impacto operativo inmediato

- **Due diligence reforzada**
- **Mayor costo financiero**
- **Restricción reputacional**



EE.UU.: Corte declara inconstitucionales aranceles

Un tribunal federal de Estados Unidos emitió un fallo de alcance histórico al declarar inconstitucional la imposición de aranceles por parte del Poder Ejecutivo sin la aprobación del Congreso.

La decisión, fundamentada en la doctrina de separación de poderes y en la cláusula comercial de la Constitución estadounidense, pone en entredicho las bases jurídicas de la política arancelaria de la administración actual y genera una señal directa sobre los límites institucionales del Poder Ejecutivo en materia de comercio exterior.

El fallo tiene implicaciones inmediatas para el comercio internacional. Las empresas que habían ajustado sus cadenas de suministro en función de los aranceles impuestos deberán recalibrar sus proyecciones.

Para Panamá, cuyo Canal concentra una fracción significativa del tráfico comercial transpacífico, la reducción de tensiones arancelarias podría traducirse en mayor volumen de operaciones y una reactivación de las rutas comerciales afectadas.

Aunque la decisión judicial puede ser apelada, envía una señal poderosa sobre los límites institucionales del ejecutivo en el sistema estadounidense.

Para asesores legales, empresas exportadoras y estructuras de comercio internacional, es el momento de revisar contratos con cláusulas de variación arancelaria y actualizar los análisis de riesgo regulatorio.

FALLO FEDERAL | ESTADOS UNIDOS

Aranceles inconstitucionales: 3 implicaciones para el comercio internacional

Tribunal federal declara que el Ejecutivo excedió su autoridad constitucional en materia arancelaria

- LÍMITE INSTITUCIONAL AL EJECUTIVO**
El Congreso — no el Presidente — tiene autoridad constitucional sobre el comercio exterior. El fallo reordena el equilibrio de poderes en política comercial de EE.UU.
- RECALIBRACIÓN DE CADENAS DE SUMINISTRO**
Empresas que reestructuraron operaciones en función de los aranceles —incluidas estrategias de nearshoring en México— deberán revisar su planificación ante la nueva incertidumbre regulatoria.
- OPORTUNIDAD PARA EL CANAL DE PANAMÁ**
Una reducción de tensiones arancelarias transpacíficas podría traducirse en mayor volumen de tráfico por el Canal — beneficio directo para la economía panameña si el fallo se confirma en apelación.

LEXSPHERELATAM Weekly WrapUp No. 3 - Febrero 2024



Constitucionalización del derecho tributario regional

América Latina experimenta una transformación silenciosa pero profunda en la forma en que los tribunales constitucionales interpretan el derecho tributario. Cortes en Colombia, Perú, Ecuador y México han emitido en los últimos meses decisiones que elevan principios como el de capacidad contributiva, no confiscatoriedad y legalidad tributaria al rango de derechos fundamentales exigibles ante la jurisdicción constitucional.

Esta tendencia tiene consecuencias directas para los sistemas fiscales de la región. Los parlamentos ya no pueden legislar con la misma libertad de antaño: cada reforma tributaria debe superar un test de constitucionalidad más exigente. Las administraciones tributarias enfrentan límites más claros en el ejercicio de sus facultades discrecionales. Y los contribuyentes disponen de nuevas herramientas para impugnar normas o actuaciones que consideren contrarias a sus derechos fundamentales.

Para empresas con operaciones en múltiples países latinoamericanos, este fenómeno abre oportunidades y también riesgos. La oportunidad reside en poder utilizar recursos constitucionales para protegerse de legislación confiscatoria o retroactiva. El riesgo, en que la incertidumbre jurídica aumenta cuando las cortes interpretan de forma divergente los mismos principios en distintas jurisdicciones.

"En América Latina, el derecho tributario comienza a ser revisado bajo lentes constitucionales."

Seguridad Jurídica en Panamá: ¿Percepción o realidad en 2026?

LA SEGURIDAD JURÍDICA NO SE DECLARA. SE DEMUESTRA EN LA FORMA EN QUE EL ESTADO ACTÚA.



Panamá ha construido durante décadas una reputación basada en un argumento central: ofrece estabilidad jurídica y previsibilidad para el capital internacional. Este atributo —más que cualquier régimen fiscal específico— ha sido el motor de su posición como centro financiero, logístico y de servicios en América Latina y el Caribe.

La pregunta que abre 2026 es si esa seguridad jurídica es todavía un activo real o si se ha convertido en una marca que el país ya no puede sostener plenamente.

Los hechos del primer trimestre ponen a prueba esa reputación con una intensidad inusual. La decisión de la Corte Suprema sobre Panama Ports, la permanencia en las listas de la UE y el debate sobre sustancia económica representan, cada uno por separado, un desafío puntual. Juntos, configuran un cuadro de vulnerabilidad institucional que los actores internacionales están observando con atención creciente.

No se trata de catastrofismo. Panamá mantiene fortalezas estructurales que ninguna de estas situaciones elimina: posición geográfica estratégica, infraestructura del Canal, marco jurídico basado en el derecho civil y el common law, y una capacidad técnica y profesional reconocida regionalmente. Pero las fortalezas estructurales no se sostienen solas; requieren que las instituciones funcionen con coherencia y que las señales que el Estado emite al mercado sean consistentes.

La seguridad jurídica no es una condición estática. Se construye —o se erosiona— con cada decisión judicial, cada reforma legislativa y cada episodio de gestión estatal. Panamá está en un momento de elección: puede usar los desafíos actuales como oportunidad para demostrar madurez institucional, o puede gestionarlos de forma reactiva y amplificar la percepción de riesgo.

Para los operadores jurídicos y empresariales, la lectura práctica es clara: no se puede tomar como garantizado el entorno de seguridad que Panamá ofreció en el pasado. La debida diligencia sobre el entorno regulatorio debe ser continua, no episódica. Y las estructuras jurídicas deben ser robustas no solo en el papel, sino frente a escenarios de revisión judicial o regulatoria que antes parecían improbables y hoy son posibles.

El verdadero indicador de la salud institucional de Panamá en 2026 no será la resolución de ninguno de estos casos en particular. Será la calidad del proceso: la transparencia con que se gestionen, la coherencia jurídica de las decisiones y la capacidad del sistema para ofrecer respuestas predecibles a quienes confían en él. Eso —y no el resultado puntual de un litigio— es lo que sostiene la confianza a largo plazo.



LexSphere Editorial Desk

POR: MARISEL DELLA TOGNA

Febrero cierra con una imagen que resume el momento que vive Panamá: el Estado, en los mismos días, defiende ante árbitros internacionales la terminación de una concesión portuaria de décadas, mientras anuncia nuevas licitaciones en los mismos sectores para atraer capital fresco. No hay contradicción jurídica en eso. Pero sí hay una tensión narrativa que el mercado internacional no está ignorando, y cuyo costo —si no se gestiona con precisión— puede ser más alto que cualquier indemnización a Hutchison.

Lo que los inversores internacionales observan no es si cada acto del Estado es legal en términos del derecho interno. Observan si el conjunto de señales que el Estado emite es coherente, predecible y sostenible en el tiempo. En este momento, esa coherencia está en cuestionamiento. No porque Panamá haya actuado de forma radicalmente incorrecta, sino porque la acumulación de presiones simultáneas —Mina, puertos, listas, Registro Público, deuda— genera una percepción de fragilidad institucional que tiene costos reales y medibles sobre el costo del capital.

Para empresas, grupos regionales y family offices con exposición panameña, la lectura práctica de esta semana es la siguiente: el entorno exige proactividad. Documentar sustancia económica, revisar estructuras corporativas, actualizar análisis de riesgo regulatorio y mantener relaciones activas con asesores especializados no son opciones en este contexto. Son obligaciones de gestión que definen quién navega este período con control y quién lo enfrenta de forma reactiva.

Desde LexSphere, seguiremos muy de cerca tres indicadores en las próximas semanas: el avance del proyecto de ley de sustancia económica en la Asamblea Nacional, el desarrollo del proceso de arbitraje con Hutchison y las señales que emita la Autoridad del Canal en la preparación de sus nuevas licitaciones.

Los tres, juntos, definirán el posicionamiento real de Panamá como jurisdicción de confianza para el capital internacional en 2026 y más allá.

La estabilidad ya no depende únicamente de incentivos fiscales. Depende de instituciones predecibles.

Hasta marzo,

LexSphere Editorial Desk



WWW.LEXSPHERELATAM.COM

[@lexspherelatam](mailto:info@lexspherelatam.com) | info@lexspherelatam.com

PANAMÁ, REPÚBLICA DE PANAMÁ - © LEXSPHERELATAM 2026