

OBSERVATORIO STUDIO PANAMA ITALIA

WORKING PAPER No. 10

# Cuando el marketing precede al derecho

Redes sociales, intermediación no cualificada y transferencia del riesgo en la migración asistida hacia Panamá

Junio 2026 · Panama City

Studio Panama Italia · Licencia profesional n. 14465 · [studiopanamaitalia.com](http://studiopanamaitalia.com)

## Resumen

# En síntesis

La promoción masiva de la residencia panameña en las plataformas de entretenimiento social, de Instagram a TikTok, de Facebook a Telegram y YouTube, ha generado en los últimos años un mercado de intermediación de bajo costo que desacopla el precio del contenido jurídico del servicio. Este working paper analiza el fenómeno desde tres perspectivas convergentes.

En el plano social, muestra que quien realmente busca una residencia en el extranjero no acude a un canal de entretenimiento, sino a fuentes institucionales. En el plano jurídico, reconstruye lo que la ley panameña exige efectivamente, es decir un abogado idóneo para la migración, un agente residente abogado y una base legal para el tratamiento de datos, y demuestra que el intermediario no residente no puede satisfacer ninguno de esos tres requisitos. En el plano económico, identifica el mecanismo por el cual un precio muy por debajo del promedio no es un ahorro, sino una señal: la medida de lo que falta.

La tesis es que el modelo de intermediación promocional transfiere al cliente un riesgo legal, fiscal y de protección de datos que el precio no descuenta, y que la defensa más eficaz para el cliente no es la confianza, sino la verificación.

### Los puntos clave del documento

- Quien afronta con criterio una decisión de alto impacto parte de fuentes institucionales, no de un canal construido para captar atención.
- Las solicitudes de residencia ante el Servicio Nacional de Migración deben ser presentadas por un abogado idóneo en Panamá, inscrito en el Colegio Nacional de Abogados.
- El agente residente de sociedades y fundaciones solo puede ser un abogado o una firma idónea en Panamá (Decreto Ejecutivo 809 de 2014).
- El tratamiento de datos se rige por la Ley 81 de 2019, con la ANTAI como autoridad de control y un deber de secreto que permanece en el tiempo.
- Un abogado o un despacho en Italia no otorga la residencia panameña, y un asesor fiscal no tiene los títulos para realizar actos reservados en Panamá.
- El precio muy por debajo del promedio no es eficiencia: es la medida del contenido jurídico que se ha retirado.

## Parte I

# Dónde busca realmente quien quiere emigrar

En los últimos años la palabra Panamá se ha convertido en contenido viral. Cuentas que prometen residencia, sociedades, cuentas y libertad fiscal han transformado un trámite legal complejo en un formato de entretenimiento: vídeos breves, promesas de costos reducidos, invitaciones a escribir por mensaje privado. Este paper no formula una acusación contra operadores concretos, sino que observa una dinámica de mercado y mide sus consecuencias para quien confía en ella.

## 1.1 Un fenómeno observable y una premisa de honestidad

El método es el del Observatorio: describir el fenómeno, contrastarlo con la norma vigente y aislar el mecanismo que produce el daño. Una premisa abre el análisis. El problema no es en línea contra fuera de línea: un profesional serio tiene hoy presencia digital, y este mismo despacho opera a través de un sitio web. El problema es la diferencia de registro entre la presencia institucional de un profesional y el modelo del animador que vende por viralidad. Sobre esa diferencia se juega todo.

## 1.2 Canal de atención frente a relación de confianza

Trasladar la propia residencia, constituir una estructura societaria en el extranjero, gestionar la fiscalidad internacional de una familia o de una empresa son decisiones que afectan al patrimonio, al estatus jurídico y a la vida durante años. Quien las afronta con criterio no parte de un canal construido para captar atención, sino de fuentes que existen para dar confianza verificable: los sitios institucionales de las autoridades, los registros públicos, los colegios profesionales, los despachos con sede y responsabilidad comprobables.

La distinción es estructural, no esnobista. Una plataforma de entretenimiento tiene un modelo basado en la atención: su objetivo es maximizar la visualización y la interacción, no la exactitud jurídica. Una relación profesional, por el contrario, se basa en la confianza verificable, es decir en la identidad del profesional, su idoneidad y su responsabilidad disciplinaria y patrimonial. Cuando una decisión de alto impacto se toma en el primer contexto en lugar del segundo, el cliente no se equivocó de proveedor: se equivocó de entorno de decisión. De ahí un efecto más sutil: la promoción masiva atrae a menudo el perfil menos adecuado para la jurisdicción, es decir quien busca una solución barata y rápida hacia un país que en realidad es selectivo, exigente en materia documental y nada económico.

### Parte II

## Qué exige realmente la ley panameña

Aquí el análisis deja de ser opinión y se convierte en verificación normativa. La ley panameña impone tres requisitos que el intermediario no residente, por definición, no puede satisfacer.

### 2.1 La migración exige un abogado idóneo en Panamá

Las solicitudes de residencia se presentan ante el Servicio Nacional de Migración y, conforme al régimen migratorio panameño (Decreto Ley 3 de 2008), deben ser interpuestas por un abogado idóneo, inscrito en el Colegio Nacional de Abogados, mediante poder otorgado por el cliente. Sin la firma y la representación de ese abogado, la autoridad migratoria no admite la solicitud. Ningún intermediario sin idoneidad, en Italia o en cualquier otro lugar, puede representar al solicitante ni presentar la solicitud en su propio nombre. Quien promete encargarse de todo sin ser ese abogado se apoya en realidad en el nombre de un tercero, con una consecuencia precisa: si el trámite se bloquea o es rechazado, el cliente no sabe quién es el responsable profesional y disciplinario del acto.

### 2.2 El agente residente debe ser un abogado panameño

Toda sociedad anónima y toda fundación de interés privado debe designar un agente residente. La figura nace de la Ley 32 de 1927 y, por efecto del artículo 5 del Decreto Ejecutivo 809 de 2014, solo puede ser un abogado o una firma de abogados idóneos para ejercer en Panamá, con un Código Único de Registro asignado por la Superintendencia de Sujetos No Financieros. El agente residente es, además, el sujeto obligado a la debida diligencia y a la conservación de los datos del beneficiario final. Un promotor extranjero no es, ni puede ser, agente residente: el cliente queda con una estructura cuyo único eslabón de responsabilidad formal reside fuera de la jurisdicción y fuera de todo colegio profesional que pueda responder por su actuación.

### 2.3 El tratamiento de datos tiene una base legal y una autoridad de control

Un trámite de residencia o societario implica recabar pasaporte, antecedentes penales, documentación patrimonial y bancaria: datos personales, a menudo sensibles. En Panamá el tratamiento se rige por la Ley 81 del 26 de marzo de 2019, vigente desde el 29 de marzo de 2021 y desarrollada por el Decreto Ejecutivo 285 de 2021, con la ANTAI como autoridad de control. La ley impone principios de finalidad, lealtad, confidencialidad y seguridad, una base de legitimidad para el tratamiento y un deber de secreto que permanece incluso tras la conclusión de la relación; prevé sanciones de entre 1.000 y 10.000 dólares y la facultad de ordenar el cese de la actividad. Un intermediario que recaba y conserva estos documentos

fuera de Panamá, sin encargo profesional y sin estar sujeto a deber de secreto alguno, expone al cliente a un tratamiento sin base legal y sin tutela. Es, de los tres, el riesgo más subestimado y el más difícil de reparar.

#### Base normativa

- Ley 32 del 26 de febrero de 1927, sobre sociedades anónimas: institución del agente residente.
- Decreto Ejecutivo 809 del 3 de octubre de 2014, artículo 5: el agente residente debe ser un abogado o una firma idónea en Panamá.
- Decreto Ley 3 de 2008: régimen migratorio y Servicio Nacional de Migración; representación mediante abogado idóneo.
- Ley 81 del 26 de marzo de 2019 y Decreto Ejecutivo 285 de 2021: protección de datos personales; autoridad de control ANTAI.

#### Parte III

## El mecanismo del daño

Combinados, los tres requisitos explican el modelo económico de la intermediación promocional y el punto exacto en que produce el daño. El intermediario no residente no puede ejecutar ninguno de los tres actos reservados. Para prestar igualmente el servicio debe apoyarse en un abogado panameño tercero, a menudo desconocido para el cliente, obteniendo su margen de la diferencia. Es el modelo del proxy: quien aparece y cobra no es quien ejecuta y responde. El cliente le paga a A, pero su trámite vive en manos de B, a quien no eligió, cuyo nombre e idoneidad desconoce, y con quien no tiene ninguna relación contractual directa.

En este esquema el precio muy por debajo del promedio no es una eficiencia, es una medida de lo que falta. Un trámite conforme tiene un costo que refleja el trabajo de un abogado idóneo, la debida diligencia, la responsabilidad profesional y la cobertura de la protección de datos. Cuando el precio baja muy por debajo de ese nivel, algo de ese contenido se ha retirado: la calidad de la verificación documental, la solidez de la estructura, la claridad sobre la responsabilidad o la tutela de los datos. El ahorro aparente es un anticipo de riesgo.

### 3.1 Un abogado o un despacho en Italia no otorga la residencia panameña

Puede ser un interlocutor competente en derecho italiano y europeo, pero el acto reservado en Panamá, es decir la presentación ante Migración y el agente residente, será ejecutado de todos modos por un profesional panameño. La pregunta que el cliente debe hacer no es si ustedes se encargan de todo, sino quién ejecuta materialmente el acto y quién asume la responsabilidad profesional y disciplinaria.

### 3.2 El asesor fiscal no es abogado

Un asesor fiscal tiene competencia sobre la fiscalidad de su propio ordenamiento; no tiene idoneidad para constituir entidades panameñas como profesional responsable, fungir como agente residente o representar a un solicitante en migración. La competencia en la fiscalidad de una jurisdicción no confiere la autoridad para realizar actos legales reservados en otra. Vender residencia, sociedades y cuentas sin los títulos para ejecutarlos no es asesoría: es intermediación que se apoya, de nuevo, en el nombre de otro.

#### Parte IV

## El muro de preguntas

La defensa del cliente no es la desconfianza genérica, sino una secuencia de preguntas verificables. Si tan solo una queda sin respuesta documentada, el riesgo no es hipotético: es estructural. Antes de firmar y de pagar, el cliente debería obtener respuesta escrita a cada una de estas preguntas.

1. ¿Quién será mi agente residente? Nombre, idoneidad y Código Único de Registro. ¿Es un abogado o una firma idónea en Panamá, verificable en los registros?
2. ¿Qué despacho y qué abogado se hacen cargo del trámite? ¿Conozco el nombre y el apellido del profesional que firma, y no solo la marca que me contactó?
3. ¿A nombre de qué abogado se abrirá el trámite migratorio? ¿A quién otorgo el poder, y puedo verificar su inscripción en el colegio de abogados panameño?
4. ¿Quién trata mis datos personales? ¿Dónde se conservan el pasaporte, los antecedentes penales y los documentos patrimoniales, con qué base legal, y quién está vinculado al deber de secreto?
5. ¿Quién asume la responsabilidad? Si el interlocutor está en Italia pero el acto se realiza en Panamá, ¿cuál es la cadena de responsabilidad y a quién me dirijo si algo sale mal?
6. ¿Existe un contrato escrito? ¿Prevé el reembolso si el servicio no se presta o no corresponde a lo solicitado? ¿Cuál es el fuero competente?
7. ¿El contrato es equilibrado o abusivo? ¿Contiene cláusulas que excluyen toda responsabilidad del proveedor, imponen el pago íntegro anticipado sin garantías o trasladan el fuero a una sede que hace imposible hacer valer los propios derechos?
8. ¿Quien me vende el servicio tiene los títulos para ejecutarlo? ¿Es un abogado idóneo en Panamá, o un intermediario que revende el trabajo ajeno?
9. ¿Por qué el precio es tan bajo? ¿Qué parte del contenido jurídico, entre verificación, estructura, responsabilidad y protección de datos, se ha retirado para llegar a él?
10. ¿Qué me queda al final? ¿Una residencia sólida y verificable, o una posición frágil cuya validez depende de un sujeto sobre el que no tengo ninguna palanca?

## Parte V

# Presencia institucional y modelo influencer

Queda por explicar por qué un profesional serio no se comunica como un animador. La respuesta no es que los verdaderos abogados no están en línea, porque muchos tienen sitios y perfiles institucionales y hacen bien. La respuesta es deontológica. Las profesiones reguladas están sujetas a códigos de conducta que imponen límites precisos: dignidad y decoro de la comunicación, prohibición de captación de clientela, prohibición de promesas de resultado.

La presencia institucional de un profesional es por ello informativa y verificable: explica, documenta, expone su identidad y responsabilidad. El modelo del animador funciona al revés: vive de promesas, de urgencia, de precio gancho y de la captura del contacto por mensaje privado. No es una cuestión de medio, sino de incentivo. Donde el incentivo es la viralidad, la exactitud jurídica es un costo que comprimir; donde el incentivo es la responsabilidad, la exactitud es el producto.

Dimensión	Presencia institucional	Modelo promocional
Incentivo	Responsabilidad verificable	Viralidad y volumen de contactos
Comunicación	Informativa y documentada	Promesas, urgencia, precio gancho
Identidad	Nombre, idoneidad, sede	Marca y contacto por mensaje privado
Responsabilidad	Profesional y disciplinaria	Descargada en un tercero desconocido
Tratamiento de datos	Base legal y deber de secreto	Fuera de jurisdicción, sin tutela

Por eso el registro promocional y el profesional, aun cuando comparten la misma plataforma, siguen siendo inconciliables. Reconocer la diferencia es ya la mitad de la tutela.

### Conclusiones

## Conclusiones

El fenómeno descrito no es un exceso de marketing: es una inversión del orden correcto, en la que el marketing precede y sustituye al derecho. El daño para el cliente no nace de un único mal operador, sino del modelo mismo: una intermediación no cualificada que revende actos que no puede ejecutar, descarga la responsabilidad sobre un profesional que el cliente no conoce y trata datos sin base legal ni deber de secreto, todo a un precio que es bajo precisamente porque es incompleto.

La conclusión operativa se resume en un principio: la confianza no se concede, se verifica. Antes de confiar residencia, estructura y datos, el cliente tiene derecho a saber quién será su agente residente, qué abogado firmará su trámite, a nombre de quién se abrirá en migración, quién tratará sus datos y con qué base legal, y qué garantías contractuales tendrá si algo no funciona. Un proveedor que responde a estas preguntas con claridad y por escrito es un proveedor con el que se puede trabajar. Un proveedor que las elude es, él mismo, la respuesta.

## Cita sugerida

Studio Panama Italia (2026), Cuando el marketing precede al derecho. Redes sociales, intermediación no cualificada y transferencia del riesgo en la migración asistida hacia Panamá, Working Paper Observatorio Studio Panama Italia, No. 10, Junio 2026, Panama City. Distribución libre para fines informativos no comerciales con cita de la fuente.

## Nota metodológica y colección

El presente documento se inserta en la serie Observatorio Studio Panama Italia y aborda en el plano social, económico y jurídico la desintermediación promocional en el mercado de la migración asistida. La síntesis operativa del paper se publica en la página dedicada de [studiopanamaitalia.com](http://studiopanamaitalia.com).

## Advertencia

La información contenida en este working paper tiene finalidad informativa y divulgativa y no constituye asesoría legal, fiscal o financiera personalizada. El análisis describe una dinámica de mercado y no se refiere a ningún operador específico. Las referencias normativas citadas deben verificarse al momento de su uso. Studio Panama Italia opera con licencia profesional n. 14465 (2010) en Panamá y es una propuesta de Expat Brokers LLC (USA).

### Nota del Estudio

- Studio Panama Italia no opera a través de intermediarios que refieran clientes: cada trámite se gestiona ad personam, con contrato directo y relación abogado-cliente.
- La presentación ante Migración y el agente residente se confían a abogados idóneos y habilitados para ejercer en el territorio panameño, con quienes el cliente tiene contacto directo.
- El Estudio cuenta con un departamento legal dedicado a la migración.
- Los datos personales se tratan conforme a la Ley 81 de 2019 panameña y a los principios del RGPD europeo.
- Los términos y condiciones y los contenidos informativos están publicados y son consultables de forma permanente en [studiopanamaitalia.com](http://studiopanamaitalia.com).