

FICHA TÉCNICA

Título original: *Secrecy World*

Autor: *Jake Bernstein*

Copyright © 2017 by Journo Productions, LLC

Todos os direitos reservados

Tradução © Editorial Presença, Lisboa, 2018

Tradução: *Ana Saldanha*

Revisão: *Carlos Jesus / Editorial Presença*

Design da capa: *Christopher Sergio*

Composição, impressão e acabamento: *Multitipo — Artes Gráficas, Lda.*

1.^a edição, Lisboa, maio, 2018

Depósito legal n.º 440 326/18

Reservados todos os direitos
para Portugal à

EDITORIAL PRESENÇA

Estrada das Palmeiras, 59

Queluz de Baixo

2730-132 Barcarena

info@presenca.pt

www.presenca.pt

ÍNDICE

Prólogo	11
1. Nazis e Padres Radicais	17
2. Paraísos Tropicais	33
3. O Nome do Jogo	50
4. A Ascensão dos Banqueiros <i>Gangsters</i> Globais	66
5. Como Derrotar o Jogo	83
6. A Toda a Velocidade	100
7. A Estrela do Norte	115
8. A Arte do Secretismo	132
9. Os Viquingues Perdem os Seus <i>Ferraris</i>	148
10. Pentear o Monstro	164
11. Potência de Fogo Jornalística	181
12. Príncipeiros Lucrativos	201
13. Sigam as Fugas de Informação	217
14. Problemas pela Frente, Problemas para Trás	233
15. A Sorte Bafeja os Audazes	249
16. Triunfos da Colaboração	266
17. A Onda Rebenta	283
18. O Mundo do Secretismo Entra na Casa Branca	302
Epílogo	323
Notas	331
Agradecimentos	380

PRÓLOGO

Na primavera de 2015, um próspero alto funcionário de uma empresa de transitários do México deparou-se com um problema. Pretendia comprar uma casa no valor de 585 mil dólares em Seattle para a sua irmã e a sua sobrinha de dez anos. Não era a distância que o preocupava. Era o facto de a irmã estar envolvida num processo de divórcio. O que ele queria evitar era que a casa se tornasse parte da disputa. Tinha igualmente a esperança de minimizar os impostos decorrentes da transação. Os direitos de propriedade da casa teriam de voltar para ele em caso de falecimento da irmã.

Contactou uma firma de advocacia no Panamá que tratava de assuntos como este. A firma contava com décadas de experiência a ajudar pessoas em todo o mundo a ocultarem o seu dinheiro e a disfarçarem os seus assuntos mais privados. Na maior parte dos casos, vendia empresas de fachada anónimas sediadas em paraísos fiscais. Por vezes, como neste caso, ia um pouco mais longe.

O homem deslocou-se de avião ao Panamá. Um carro foi buscá-lo ao aeroporto e levou-o aos escritórios da firma de advogados. Nada na aparência exterior das instalações indicava que se tratava de uma firma à escala global, com centenas de funcionários espalhados por todo o mundo. A sede estava instalada num prédio de escritórios baixo numa discreta rua lateral, numa área residencial e comercial, na Cidade do Panamá. A firma era proprietária de muitas das casas da rua, mas tal não era imediatamente óbvio.

O novo cliente encontrou-se com um dos principais advogados da firma e explicou o que esperava obter. O advogado solicitou e recebeu a documentação necessária do cliente para confirmar a sua identidade, incluindo cópias do seu passaporte e de extratos bancários. O esquema que o advogado concebeu não era particularmente complexo segundo os padrões de uma atividade de gestão de fortunas acostumada a misturar e combinar múltiplas estruturas legais e países para salvaguardar a riqueza dos seus clientes. Esta transação era de pequena monta. De ética questionável, mas na aparência completamente legal.

A estratégia começou com a criação de uma empresa de responsabilidade limitada no Delaware. Seria essa entidade a comprar a casa. A firma de advocacia contactou uma instituição no Delaware que criava empresas no estado a seu pedido. O estabelecimento de uma empresa sediada no Delaware requeria um mínimo de informação. Qualquer pessoa, em qualquer parte do mundo, poderia criar uma dessas empresas. Desde que a empresa não se envolvesse em negócios no Delaware, não era necessário que apresentasse qualquer tipo de informação sobre as suas atividades ou revelasse quem era o seu verdadeiro proprietário. A empresa só teria de indicar o nome de um membro, que poderia ser outra empresa ou entidade legal.

A possibilidade de estrangeiros ocultarem as suas atividades através de empresas no Delaware e noutros estados causava uma considerável consternação em governos por todo o mundo, incluindo o dos Estados Unidos. No mesmo ano em que o homem de negócios mexicano criou a sua empresa, o Tesouro dos Estados Unidos emitiu um relatório no qual exprimia particular preocupação relativamente a dados sobre o crime organizado euro-asiático que recorria a empresas de fachada nos Estados Unidos para conduzir as suas atividades ilegais. Essa preocupação era exacerbada pelo grande número de empresas anónimas criadas nos Estados Unidos. Em 2015, só no Delaware foram criadas mais de 128 mil empresas de responsabilidade limitada.

O executivo tinha um nome em mente para a sua empresa. Pretendia chamá-la The Cherry Group, mas já existia uma

empresa no Delaware com esse nome. Decidiu-se por Cherry Group USA LLC. Os custos da criação da empresa ascenderam a pouco mais de 300 dólares, mas a firma de advocacia cobrou 1260 dólares no total para a ativar com todos os documentos e registos apropriados. O executivo mexicano pagou prontamente. No entanto, a empresa do Delaware por si só não era suficiente para as necessidades do executivo. Se fosse seu proprietário direto seria claro para o futuro ex-marido e para o governo dos Estados Unidos quem de facto adquirira a casa. Um advogado sugeriu uma fundação panamiana, que seria a proprietária legal da companhia do Delaware.

A firma de advocacia deu a escolher ao executivo um de dois nomes para a fundação: Vanora ou Eleus. Já tinha criado as fundações há dois meses, antes de a firma ter sequer conhecimento da existência daquele cliente em particular. Duas mulheres, que eram de facto funcionárias da firma com um salário baixo, controlavam ostensivamente as fundações. Na realidade, eram testas de ferro de milhares de empresas e fundações. A sua existência era um escudo por trás do qual o proprietário efetivo poderia ocultar-se. O executivo mexicano optou por Vanora e pagou 3950 dólares para adquirir a fundação.

Nessa fase, um advogado de outra firma dos Estados Unidos tinha já sido convocado para colaborar na efetivação da transação. Os seus honorários iniciais eram de 3500 dólares. O executivo fez planos para ir de avião a Seattle para comprar a casa. Mas o seu agente imobiliário informou-o da existência de um problema: ele não poderia comprar a casa em nome do Cherry Group USA, porque a empresa era propriedade da fundação, não dele. O problema foi facilmente resolvido. As duas funcionárias de salário baixo da firma de advocacia panamiana simplesmente assinaram um documento a declarar que, como membros principais da administração da Fundação Vanora, o autorizavam a comprar a casa. A firma de advocacia estava disposta a providenciar este serviço porque, como o executivo iria pagar a casa em dinheiro, não haveria o risco de os panamianos virem a defrontar-se com a responsabilidade da hipoteca.

Esta foi apenas uma dos milhares de transações de que a firma de advocacia se encarregou em 2015. O nome da firma era Mossack Fonseca. Sem o conhecimento da firma, ao mesmo tempo que estava a ajudar alguém a comprar secretamente uma casa em Seattle, os dados sobre ela andavam a ser obtidos e revelados a jornalistas. A investigação jornalística global resultante, os Panama Papers, proporcionou uma visão sem precedentes das operações de uma economia subterrânea através da qual passa anualmente um caudal de biliões de dólares.

Este rio de capitais existe num lugar que, em grande medida, não é regulamentado e que é conhecido como o mundo do secretismo. É uma realidade alternativa, só acessível a quem tenha posses para a viagem. No mundo do secretismo, a riqueza mantém-se em larga medida fora do alcance das autoridades fiscais governamentais e ocultada da vista dos investigadores criminais. Através do mundo do secretismo, dinastias familiares são mantidas, sendo as suas fortunas — com frequência adquiridas ilicitamente — branqueadas e transmitidas aos herdeiros. É um lugar onde o capital triunfa sempre sobre o trabalho e as pessoas abastadas são livres de ignorarem as leis que governam os seus compatriotas.

A riqueza privada a nível global tem aumentado de modo constante nos últimos anos, de 121,8 biliões de dólares em 2010 para 166,5 biliões de dólares em 2016. Estima-se que cerca de 8 por cento da riqueza financeira pessoal do mundo esteja depositada no mundo do secretismo. Os indivíduos ricos que controlam este dinheiro parecem desproporcionalmente relutantes em contribuir com impostos nos seus países de origem. Num estudo recente sobre três nações escandinavas, concluiu-se que a evasão fiscal pessoal entre a população em geral ascendia a cerca de 3 por cento. Mas para os que se integram no 0,01 por cento do topo — cada um dos quais possui mais do que 40 milhões de dólares em valores —, uns chocantes 30 por cento evitam o fisco. Não surpreende que a facilidade com que os capitais são transferidos através do mundo do secretismo se tenha tornado num dos principais fatores da desigualdade global.

Os seus efeitos podem encontrar-se a toda a nossa volta. O dinheiro que é desviado para o mundo do secretismo deixa de estar disponível para subsidiar infraestruturas, construir escolas ou policiar as comunidades. Provocou a subida em espiral do preço de imóveis em grandes cidades como Nova Iorque, Los Angeles, Miami e Londres. Os ricos, ansiosos por investirem o seu dinheiro em valores seguros, estão a inflacionar os preços ao comprarem imóveis nessas cidades. Muitas vezes, fazem-no através de sociedades anónimas que ocultam a identidade deles às autoridades fiscais, tanto do seu país de origem como do país onde estão a fazer a aquisição. No último trimestre de 2015, os compradores de 58 por cento de todos os imóveis de valor superior a três milhões de dólares nos Estados Unidos foram empresas de responsabilidade limitada. Gastaram um total de 61,2 mil milhões de dólares.

Quem mais abusa do mundo do secretismo são os grupos multinacionais. Para sede das suas operações escolhem locais que proporcionam um nível mínimo de impostos e um nível máximo de secretismo, como o Delaware, as ilhas Caimão e o Luxemburgo. Depois de as operações da Mossack Fonseca virem a público, os seus principais responsáveis insistiram que em nada eram diferentes desses grupos. Estavam simplesmente a comportar-se como contabilistas, banqueiros, advogados e empresas fiduciárias operam todos os dias.

Tinham razão.

NAZIS E PADRES RADICAIS

Contra um pano de fundo de um brilhante céu azul, uma voz *off*, vagamente reconhecível do mundo da publicidade, declara: «Todos os nossos sonhos podem tornar-se realidade se tivermos a coragem de os perseguir.»

É com esta citação que se inicia um vídeo com a duração de dezoito minutos produzido para comemorar o trigésimo quinto aniversário da firma de advocacia panamiana Mossack Fonseca. Produzido em 2012, o vídeo conta-nos a história destinada ao consumo público das origens de um par de visionários que construíram um império global de venda de secretismo.

A firma começou com duas pessoas e cresceu até contar com quase seiscentos funcionários e quarenta e duas delegações à volta do mundo. A sua sede no Panamá funcionava vinte e quatro horas por dia, a fabricar em série empresas, um produto que tinha tanto de versátil como de desejável. Cada empresa era uma estrutura vazia à espera de ser preenchida. Podia fazer praticamente qualquer coisa: ser titular de uma conta bancária, adquirir uma mansão, envolver-se em transações comerciais complexas. O melhor de tudo era que se tornava quase impossível descobrir a identidade do seu proprietário.

O vídeo não se detém neste produto maravilhoso. É antes um panegírico à ambição da firma de advocacia e às suas realizações técnicas de ponta.

«Uma coisa é certa», declara o narrador, «somos líderes no que diz respeito à utilização da tecnologia, não só para corresponder às necessidades dos nossos clientes, mas também para as prever.»

Jürgen Mossack, o sócio principal da firma, é a estrela — o homem, informa-nos o narrador do vídeo, «que tem estado na linha da frente a fazer da tecnologia uma prioridade no atendimento dos nossos clientes». No vídeo conta-se como, no quadragésimo nono aniversário da Mossack Fonseca, em 1997, a firma substituiu o seu sistema original de computadores IBM — «tecnologia de ponta na altura» — por *software* Oracle personalizado para a sua base de dados.

Mossack profere a sua breve declaração de abertura sentado num cadeirão tão discreto como a postura do seu ocupante. A testa lisa do sócio principal da firma encima uns olhos muito juntos, e ele tem os lábios cerrados, que só se descontraem numa expressão preocupada. O que o vídeo não revela é uma calma reserva, uma camada protetora como o anonimato das empresas que ele vende, que lhe serve para ocultar o que sente verdadeiramente.

«A minha visão é que a nossa empresa e as suas variadas divisões se tornem uma organização que não só seja realmente respeitada, mas também similar, talvez, à Microsoft», diz Mossack, antes de acrescentar: «A uma escala muito mais pequena, claro.»

No vídeo prevê-se um horizonte sem limites. «Acredito que este grupo se manterá e que continuaremos a ser uma firma fiável e forte daqui a trinta, sessenta ou noventa anos», diz o cofundador da firma, Ramón Fonseca.

Fonseca, um homem usualmente sociável e encantador, parece artificial e pouco à vontade enquanto profere a sua curta declaração. Com os seus fios grisalhos no cabelo acamado para trás, a sua pele de uma palidez de quem não sai do escritório, fita a câmara como se suspeitasse das suas intenções.

A sua atuação, como o próprio vídeo, é um pouco incongruente, uma imitação do que fazem as grandes empresas, como um garoto a usar o fato do seu pai. Numa outra cena, o diretor de TI, que entrou para a firma quando ainda era estudante universitário no Panamá, olha para a câmara e recorda a alegria de ver neve e viajar de avião pela primeira vez.

No entanto, o feito a que o vídeo presta testemunho é inegável: Mossack e Fonseca construíram uma fábrica que inundou o planeta com mais de 210 mil entidades anónimas: empresas, sociedades fiduciárias e fundações. Não se tornaram a Microsoft, mas a McDonald's do secretismo, vendendo produtos baratos que proporcionavam uma nutrição económica limitada, ao mesmo tempo que entupiam as artérias financeiras do mundo com evasão fiscal e, por vezes, até mesmo criminalidade.

A história da Mossack Fonseca começa na Alemanha despedaçada pela guerra, nas cinzas do Terceiro *Reich* de Hitler.

Em março de 1945, dois meses antes da rendição incondicional da Alemanha, Erhard Mossack, um cabo da divisão *Totenkopf* (Caveira e Ossos Cruzados) da Waffen-SS, foi capturado por forças americanas. Apenas com vinte e um anos, Erhard já vivera uma vida cheia. Aderiu à Juventude Hitleriana aos quinze anos e alistou-se nas SS daí a três anos. Combateu na Rússia e foi ferido na Checoslováquia. Embora a Waffen-SS tivesse a horrenda reputação de perpetrar massacres, não surgiram nenhuma prova de que Erhard tenha participado neles.

Nove meses após a sua captura, Erhard e sete outros prisioneiros de guerra roubaram um camião e escaparam de um campo de prisioneiros perto de Le Havre, em França. Já quase tinham chegado à fronteira com a Alemanha quando uma sentinela francesa os surpreendeu. Erhard e dois dos seus camaradas fugiram. Em Colónia, separaram-se e tentaram passar despercebidos. A Alemanha era uma terra arrasada e disputada, com os soviéticos e os norte-americanos a recrutarem ativamente ex-nazis para os reprogramar como agentes na Guerra Fria que se avizinhava. Ex-militares das SS como Erhard, quando não optavam por um dos lados, uniam-se secretamente para se auxiliarem uns aos outros.

Esses camaradas ajudaram Erhard a encontrar um médico capaz de remover a tatuagem do seu grupo sanguíneo, gravada debaixo do braço esquerdo da maior parte dos elementos da Waffen-SS. A tatuagem denunciaria a identidade do seu possuidor aos ocupantes da Alemanha à caça de nazis. A pequena cicatriz que

o médico deixou foi um dos poucos atos bem-sucedidos de Erhard nos anos que se seguiram à sua evasão da prisão. Quase tudo o que se passou depois, como descrito num relatório do FBI com o carimbo «secreto», pode ler-se como uma comédia clandestina de erros.

Erhard arranjou trabalho como trabalhador agrícola. Nessa primavera, um ex-oficial de propaganda nazi tentou recrutá-lo para o Partido Comunista Alemão. Erhard rejeitou a proposta. Daí a dois meses, um homem que dizia ter sido um alto funcionário do Partido Nazi foi à quinta onde Erhard trabalhava. Contou ao crédulo Erhard que percorria a Alemanha como caixeiro-viajante ao mesmo tempo que construía discretamente uma rede de agentes secretos. Deu a escolher ao ex-cabo: aderir a uma organização secreta a favor dos soviéticos ou a uma outra para restaurar o domínio fascista na Europa. Erhard prometeu o seu apoio à segunda opção.

Por que motivo ex-nazis envolvidos na promoção de sonhos de futura glória consideravam Erhard um alvo tão promissor? Uma avaliação feita pelos serviços secretos do exército norte-americano providencia uma pista: «[Erhard] teve uma educação política muito extensa, mas superficial, e está completamente doutrinado na ideologia nazi. Um típico líder [da Juventude Hitleriana], vive ainda no seu mundo de palavras de ordem nazis e é um exemplo claro da juventude alemã sob HITLER.»

Em finais de maio de 1946, Erhard conheceu outro ex-oficial das SS decidido a reconstituir o *Reich*. Erhard explicou que já se comprometera com outra organização clandestina. No entanto, acompanhou o homem até à casa dele para obter documentos de identificação falsos. Já tarde nessa noite, os serviços secretos do exército norte-americano acordaram Erhard e prenderam-no. O seu novo amigo traía-o.

Depois de inicialmente se recusar a falar, Erhard contou ao interrogador do exército a história complicada da sua vida de foragido e caracterizou a sua aparente disponibilidade para aderir a organizações clandestinas alemãs como um estratagema. Andava a recolher informações, disse, para negociar com os serviços secretos do exército a sua absolvição da fuga da prisão em Le Havre.

O interrogador mostrou-se cético.

«O motivo alegado para o fazer — para cair nas boas graças das autoridades dos Estados Unidos agindo como [nosso] informador — é questionável e pode bem constituir simplesmente uma tentativa astuciosa de se desenvencilhar de uma situação embaraçosa», declara o interrogador no relatório.

Depois da sua libertação, Erhard casou e pôs-se a ganhar a vida como jornalista menor e autor. Em março de 1948, nasceu o seu primeiro filho, Jürgen. Seguiram-se mais três filhos ao longo da década seguinte. Pouco depois do nascimento do último, Erhard pegou na família e mudou-se para o Panamá.

No início da década de 1960, havia muito a recomendar o Panamá a um antigo ideólogo nazi. Era um país com uma tendência mercantil, controlado por uma oligarquia branca e estratificado em termos de classe, raça e geografia. Localizado no istmo que liga a América do Norte à do Sul, nunca foi grande produtor de nada. No entanto, o seu valor estratégico como encruzilhada, com uma distância de menos de sessenta e quatro quilómetros entre o Atlântico numa das suas costas e o Pacífico na outra, propiciou a ascensão de uma classe mercantil que enriqueceu com a espoliação das Américas. Juntamente com os descendentes da elite colonial espanhola, também os alemães e as suas instituições tinham raízes fundas na América Latina, o que a tornava um farol para antigos nazis na sequência da derrota da Alemanha.

Segundo um relatório da CIA tornado público, Erhard contactou a agência secreta americana em 1963 a oferecer-se para vender informações sobre a Cuba comunista, mas no dossiê não se dão pormenores sobre que relação, se alguma, ele mantinha com os serviços secretos norte-americanos. Erhard arranjou emprego na Lufthansa e envolveu-se em diferentes ocupações. Jürgen, com treze anos na altura da chegada da família ao Panamá, inicialmente não falava nem espanhol nem inglês. Como só podia comunicar entre si, a família manteve-se unida. Embaraçado com a barreira da língua e naturalmente tímido, Jürgen sentiu dificuldade em fazer amigos. «Foi um pouco difícil», recorda com a sua típica tendência para desdramatizar. De qualquer modo, os Mossacks tinham o impulso

típico dos imigrantes de serem bem-sucedidos. O seu irmão de sete anos já era o primeiro da turma passados seis meses, observa Jürgen com orgulho.

As condições em que Jürgen se criou, isolado pela língua e pelo passado nazi do seu pai, ensinaram-no a guardar segredo e instilaram nele uma cautela que manteria ao longo da vida. As pessoas tomavam a sua timidez por insensibilidade, o que ele não desmentia, já que descobrira que um pouco de intimidação poderia ser útil. «Olhava para nós com uns olhos frios, como se não fôssemos nada», diz um subordinado a propósito dos seus encontros iniciais. No entanto, o mesmo funcionário não tardaria a ficar a saber que, se houvesse um problema que necessitasse de ser resolvido, quem devia ser abordado era Mossack e não o seu sócio, Fonseca.

Outro funcionário recorda que, num dos retiros ocasionais da firma de advocacia, uma formadora estava a orientar um exercício de consolidação de confiança nos outros. Sem saber que escolhera o chefe da firma, a formadora vendou Mossack, que foi em seguida conduzido pela sala por um funcionário menor. Depois da conclusão do exercício, a formadora perguntou a Mossack como se sentira. Confiara no seu guia? Mossack respondeu que não lhe agradara nada o exercício. «Eu não confio em ninguém», foi, alegadamente, a sua resposta.

Mossack estudou Direito numa pequena universidade católica no Panamá. Quando começou a exercer advocacia, tornou-se especialista em lei marítima. No início do século XX, o Panamá começou a apresentar-se como um lugar onde se podia registar navios estrangeiros. Com a bandeira panamiana nas suas embarcações, os armadores podiam evitar impostos e contornar regulamentações, tais como as de proteção dos trabalhadores e de padrões de segurança marítima, que os seus países de origem exigiam. As indústrias extratoras (petróleo, minerais, metais preciosos) foram as primeiras a descobrir estes benefícios, com a Standard Oil a registar a sua frota de petroleiros no Panamá em 1919.

Depois de se licenciar em 1973, Mossack foi trabalhar para uma das principais firmas de advogados do Panamá, a Arosemena, Noriega & Castro, ajudando a estabelecer a sua delegação

em Londres. Ao fim de um par de anos, despediu-se, frustrado com a recusa da firma de reconhecer o contributo dele e o remunerar devidamente. Mossack regressou ao Panamá em 1977 e apostou na sua ambição, abrindo um escritório próprio. «Foi uma época de grande incerteza», recorda Mossack. «Nunca sabia se ganharia o suficiente para sustentar a minha família.»

Naqueles primeiros tempos, Ramón Fonseca, ele próprio recém-licenciado, passou pelo escritório para desejar boa sorte a Jürgen Mossack.

Até hoje, Fonseca idolatra Mossack pela sua visão, dureza e capacidade de organização. Admite que o seu sócio mais velho, que mede um metro e noventa e ostenta uma expressão permanentemente austera, parece intimidativo, mas insiste que Mossack é na verdade só «um grande ursinho de peluche». Outras pessoas que conhecem Mossack fazem-se eco dessa opinião, dizendo que sob aquele exterior duro bate «um coração de ouro».

Quando os dois homens se viram pela primeira vez, não reconheceram imediatamente o quanto tinham em comum. Ambos estavam de fora, mas suficientemente perto do pequeno círculo de riqueza e poder do Panamá para sentirem a distância com muito mais agudeza. Ambos sentiam que eram mais espertos do que aqueles que invejavam. Ambos acalentavam a mesma vontade de deixar a sua marca. Anos mais tarde, Fonseca declararia numa entrevista que o seu maior desejo quando começou era não ser um carneiro como todas as outras pessoas. Os carneiros não são felizes, explicou, nunca viajam pelo mundo.

Os sonhos de Fonseca sempre foram expansivos, tendo seguido em paralelo as carreiras de homem de negócios, romancista e político. Nascido em 1952, Ramón Enrique Fonseca Mora, conhecido pelos amigos de infância como «Yike» (diminutivo de Enrique), é neto do primeiro embaixador da Costa Rica no Panamá pelo lado do pai e de um dentista tornado insurrecionista pelo lado da mãe. Reclama com orgulho uma história familiar de ativismo político empenhado, com frequência dirigido contra os Estados Unidos, país com o qual o Panamá tem uma longa e complicada história. Remonta à separação da Colômbia em 1903, através de uma

«revolução» instigada pelos Estados Unidos, que estavam ansiosos por assegurar termos favoráveis para a construção de um canal no istmo. O tratado resultante transformou a nova república panamiana num protetorado de facto dos Estados Unidos e conferiu a este país um controlo absoluto sobre o futuro canal e o direito de intervir nos assuntos internos do Panamá contra o pagamento de uma ninharia pelo privilégio. Este acordo tornou-se um ponto central nas razões de queixa do Panamá: quem não fosse norte-americano não podia viajar livremente dentro da Zona do Canal. Os trabalhadores locais recebiam salários mais baixos. Fora da Zona do Canal, os norte-americanos ocupavam cargos importantes no governo panamiano e o inglês sobrepunha-se ao espanhol como língua preferida.

O avô materno de Fonseca, Ramón Mora, contava-se entre os que se rebelaram contra este estatuto de segunda classe no seu próprio país. Mora frequentou o Swarthmore College e em seguida estudou Medicina Dentária na Universidade da Pensilvânia. A fotografia da cerimónia da sua licenciatura em 1921 mostra-nos um jovem com óculos, orelhas de abano e lábios grossos cerrados, a olhar solenemente para a objetiva sem sorrir. De regresso ao Panamá, ainda com vinte e poucos anos, Mora colaborou na fundação de uma organização anticorrupção e antiamericana chamada Ação Comunal. Nos intervalos da sua atividade como dentista, dirigia também um jornal da oposição e montou uma destilaria de rum bem-sucedida.

Em 1931, de revólver em punho, Mora integrou-se num pequeno grupo de homens jovens que encenou um golpe bem-sucedido contra o governo panamiano de Florencio Arosemena. Para manter a paz, os Estados Unidos fizeram pequenas concessões. Mora tornou-se secretário da Agricultura e das Obras Públicas. Aguentou-se nove meses, até ser demitido pelo candidato à presidência escolhido pela Ação Comunal, Harmodio Arias Madrid. O dentista passou a observar do lado de fora enquanto Arias e depois o seu irmão Arnulfo, ambos participantes no golpe, assumiram o controlo. Seguiam um programa populista: as mulheres passaram a ter direito de voto, foi criado um sistema

de segurança social e a retórica contra os estrangeiros subiu de tom. Em 1940, Arnulfo Arias, que era simpatizante declarado dos nazis e de Mussolini, venceu as eleições para a presidência. Um ano depois de ser eleito, a Polícia Nacional (sob o olhar de aprovação dos Estados Unidos) depôs-lo.

Este padrão repetir-se-ia ao longo dos quarenta anos seguintes, com Arias a ganhar três eleições presidenciais só para ver as forças armadas depôs-lo de cada vez. Após uma vitória em 1968, ele e o seu Partido Panameñista estiveram no poder somente onze dias até a Guarda Nacional intervir. O golpe levou ao poder o general Omar Torrijos, um populista carismático que perfilhava a ideia de uma «ditadura com coração».

Na altura do golpe, Fonseca, então com dezasseis anos, era um ativista em embrião que mais tarde chegaria a pensar tornar-se padre e «salvar o mundo». Há séculos que havia um padre em quase todas as gerações da família Mora. Fonseca desistiu da universidade ao fim de um ano, atraído pelo zelo reformista dos jesuítas. Os padres andavam secretamente a organizar encontros em que os estudantes universitários podiam relacionar-se com outros membros da sociedade civil interessados pelas questões de reforma social. Através dos jesuítas, Fonseca travou conhecimento com Héctor Gallego, um carismático padre católico de trinta anos que era originário da Colômbia. Gallego punha em prática a teologia da libertação, que ensinava que a responsabilidade da Igreja para com os pobres incluía ajudá-los a melhorar a sua situação económica e política.

Gallego era padre numa paróquia rural remota chamada Santa Fé, na província panamiana de Veraguas. Atualmente, da Cidade do Panamá, Santa Fé é acessível por estrada em cerca de quatro horas e meia. Nos primeiros anos da década de 1970, era uma viagem de um dia inteiro de fazer chocalhar os ossos, num jipe doado pelos norte-americanos. Os agricultores isolados de Santa Fé viviam em condições feudais, trabalhando para latifundiários. A maior parte da população não tinha acesso a água potável e, segundo uma estimativa da Igreja Católica, 50 por cento das crianças sofriam de subnutrição. A convite de Gallego,

Fonseca mudou-se para Santa Fé, onde o padre o pôs a trabalhar em vários projetos, entre eles o de sepultar os bebês que morriam de fome e más condições de saneamento.

As relações entre os latifundiários locais e o padre radical azedaram depois de Gallego ajudar os trabalhadores a formarem uma cooperativa. Os latifundiários e os militares lançaram uma campanha de assédio, que culminou por volta da meia-noite de 9 de junho de 1971, quando dois soldados da base militar local raptaram Gallego.

A história do que aconteceu a seguir assumiu proporções de mito. Uns soldados enfiaram Gallego à força num helicóptero. Acima da selva da ilha de Coiba, a cerca de vinte e cinco quilómetros da costa do Pacífico do Panamá, empurraram-no para fora. O bondoso padre caiu do céu e desapareceu na densa vegetação, um mártir da causa dos pobres.

O desaparecimento do padre Gallego teve um profundo impacto em Fonseca. O arcebispo do Panamá, Mark McGrath, instou-o a estudar para o sacerdócio como uma maneira de manter viva a mensagem de Gallego. Fonseca concordou, mas desistiu quando se apercebeu de que a sua atração pelas mulheres seria um obstáculo intransponível. Regressou à universidade para estudar Direito, mas manteve o seu ativismo. Há muito tempo que os estudantes panamianos lideravam os protestos contra o controlo norte-americano do canal, que as tropas americanas por vezes defrontavam com violência. Depois do golpe de Estado, os estudantes passaram também a manifestar-se contra a ditadura. Fonseca aderiu aos protestos e tornou-se líder estudantil. A sua avó tinha posto uma escada contra o muro do jardim por trás da sua casa para o caso de a polícia vir buscar o seu neto e ele necessitar de sair de casa a toda a pressa.

No entanto, mesmo já em plena idade adulta, a morte de Gallego continuava a assombrar Fonseca. «Quando alguém desaparece, é pior do que sepultá-lo; não há um fim», diz ele. «Tenho andado à procura dele a vida inteira.»

Em 1988, Seymour Hersh escreveu no *New York Times* que Gallego sobrevivera à queda, pelo menos por alguns dias. Alegadamente,

umas comunicações intercetadas mostravam o chefe dos serviços secretos do exército, o general Manuel Noriega, a dizer na brincadeira que aprendera que era preferível matar a vítima antes de a atirar de um helicóptero. Quase dez anos depois, um ex-militar abordou as autoridades da Igreja com informações sobre uma sepultura clandestina para onde várias pessoas, incluindo Gallego, teriam alegadamente sido atiradas. Através de uma exumação foi possível encontrar uma série de ossos variados, mas um teste de ADN revelar-se-ia inconclusivo.

Fonseca, nessa altura já um advogado de sucesso, ofereceu-se para mandar fazer um teste de ADN à sua custa. Embora tenha sido identificado um homem que estava desaparecido, o padre não o foi. Durante anos, Fonseca guardou uma caixa com uma miscelânea de restos humanos debaixo da secretária do seu gabinete na Mossack Fonseca, com os ossos que se supunha serem os do seu anterior mentor pousados aos seus pés. Em 2015, o Ministério Público reclamou-os. Ainda aguardam uma análise cabal e a sua sepultura.

Um ano antes de falecer, Noriega, já debilitado, contou à irmã de Gallego uma outra versão do que ocorreu em 1971. A história da morte por helicóptero que fascinara o mundo era uma mentira. O relato final de Noriega era mais prosaico, embora não menos brutal. Após ser raptado, o padre foi conduzido de carro à Cidade do Panamá, com o objetivo de o mandar para o exílio. No caminho, saltou do jipe em movimento e perfurou um pulmão. Os seus captores espancaram-no brutalmente. Quando chegaram à Cidade do Panamá, Gallego estava entre a vida e a morte. Depois de vários dias em agonia, faleceu, e o seu corpo foi atirado para uma vala comum. Fonseca suspeita que os possíveis restos mortais do seu antigo mentor ainda não foram objeto de um novo teste de ADN porque as pessoas relacionadas com o crime original continuam a ser influentes no Panamá.

Depois de completar o curso de Direito em 1976, Fonseca partiu do Panamá para estudar na London School of Economics. As Nações Unidas recrutaram-no antes de ele terminar os estudos. Precisavam de advogados da América Central para preencher

lugares no seu sistema de quotas. Na ONU, Fonseca viu uma oportunidade de salvar o mundo e auferir um bom salário ao mesmo tempo. Aceitou um lugar na Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, em Genebra, mas em poucos anos desiludiu-se com o seu empregador.

«Perdi o meu idealismo dentro da burocracia da ONU», diz ele. Fonseca via desolado as pessoas à sua volta a servirem-se da missão global da organização para enriquecerem. Os chefes transformavam viagens de negócios em viagens de prazer. A salvação apareceu-lhe sob a forma de uma advogada de Genebra. Numa reunião, não parou de o fitar.

«É panamiano?», perguntou, entusiasmada, durante um intervalo. «Diga-me que é um advogado panamiano!»

A advogada andava à procura de alguém para criar empresas panamianas para os clientes dela. Em Fonseca, encontrou o seu homem.

Segundo as leis do direito societário do Panamá, só um advogado panamiano pode registar uma empresa panamiana, mas o advogado pode fazê-lo a pedido de qualquer pessoa. Desde 1927 que o Panamá autorizava a compra de sociedades anónimas no país por estrangeiros e não requeria que os nomes dos seus proprietários ou acionistas fossem tornados públicos. As empresas não eram obrigadas a apresentar relatórios financeiros anuais. Embora tivessem de ter diretores, cuja identidade era pública, não se requeria que esses diretores fossem os proprietários da empresa. Era cobrada uma quantia mínima pela taxa de registo e podia-se criar uma empresa numa semana. O governo não se interessava pelo que esses estrangeiros faziam com as suas empresas panamianas, que não estavam sujeitas a impostos desde que só fizessem dinheiro fora do Panamá. A lei de 1927 transformou o país numa das primeiras jurisdições *offshore* do mundo — um lugar onde os estrangeiros podiam tirar partido de um regime de impostos baixos ou inexistentes com um mínimo de regulamentação.

A lei do direito societário do Panamá baseava-se na legislação societária americana do Delaware, de Nova Jérсия e do Arkansas. Foi o estado do Delaware, de facto, que criou o modelo para

a maior parte dos paraísos fiscais que se seguiriam. No século XIX, o Delaware estava dividido entre um desejo de competir com as leis de criação de empresas de estados vizinhos, particularmente Nova Jérсия, e a preocupação com a corrupção que poderia seguir-se. Os grupos empresariais já eram vistos na América como uma fonte de instabilidade financeira e de poder sem controlo, porque permitiam que os indivíduos se envolvessem em especulação e escapassem à responsabilidade pelos seus atos.

Inicialmente, o Delaware só autorizava que certas indústrias locais, como, por exemplo, a da produção de fruta, criassem empresas, e as suas dimensões monetárias obedeciam a um limite máximo. Em 1875, a formação de empresas no Delaware era limitada por decreto da assembleia legislativa estatal ou aprovação por um juiz, que determinava se a entidade respeitava os requisitos da lei e não causaria danos à comunidade. Esta tentativa de reduzir a corrupção teve o efeito de empurrar as práticas de criação de empresas numa direção diferente. Formou-se uma cabala de grupos de pressão. Contra o pagamento de uma comissão, garantiam que poderiam recolher um número suficiente de votos na assembleia legislativa a favor de clientes que pretendessem criar uma nova empresa. Em 1899, o Delaware aprovou uma Lei Societária Geral com base no modelo da de Nova Jérсия, mas com uma taxa de impostos mais baixa para atrair negócios para o estado. A assembleia legislativa e os juízes pertenciam agora ao passado. A nova lei isentava também de qualquer responsabilidade as empresas sediadas no Delaware e permitia-lhes fazerem os seus negócios em qualquer estado ou parte do mundo. Só teriam de evitar qualquer tipo de atividade comercial no estado do Delaware.

A advogada de Genebra abriu a porta do mundo do secretismo a Fonseca, desempenhando o papel de sua patrocinadora e encarregando-se das apresentações. Chamava às empresas «galinhas». O negócio era simples — chocar os ovos no Panamá e cobrar a taxa anual como agente do registo. Fonseca diz que, enquanto se encontrava ainda ao serviço da ONU, entregou o trabalho a um primo no Panamá, que concordou que devolveria as empresas a Fonseca se ele voltasse para o seu país.

O golpe final na carreira de Fonseca nas Nações Unidas veio de uma proposta aparentemente inócua. Foi informado de que seria sepultado numa parte do cemitério de Genebra reservada para a ONU. Como regalia para os seus funcionários, a ONU cobriria os custos. Fonseca viu subitamente toda a sua vida como burocrata, até ao momento em que lhe deitassem pazadas de terra em cima do caixão.

Em 1982, após seis anos na ONU, demitiu-se e regressou ao Panamá para abrir o seu escritório de advocacia, obtendo do seu primo as empresas criadas durante os anos passados nas Nações Unidas. Fonseca criou uma sociedade gestora de participações (*holding*) panamiana, a Michiana International, para tratar do registo de empresas. Entre a sua nova clientela contava-se um dos homens mais ricos do mundo: Adnan Khashoggi, o traficante de armas multimilionário saudita. (A advogada de Genebra ajudara Fonseca a obter Khashoggi como cliente.)

Khashoggi apercebeu-se dos benefícios dos paraísos fiscais *offshore*, particularmente como lugares onde registar os seus iates, palácios flutuantes de prazer onde recebia os amigos e influenciava negócios em perspectiva. A Michiana International de Fonseca registou pelo menos três dos barcos de Khashoggi, entre eles a sua mais imponente criação, o *Nabila*.

Batizado com o nome da filha de Khashoggi, o *Nabila* custou cerca de 85 milhões de dólares (o equivalente a mais ou menos 250 milhões de dólares atualmente) a construir e equipar. O iate de 89 metros podia percorrer 13 680 quilómetros sem necessidade de reabastecimento e armazenar três meses de alimentos para cem pessoas. Disponha de um salão de cabeleireiro, uma clínica e uma pastelaria a bordo. Encaixadas entre os seus cinco andares e os seus cem quartos, havia instalações para uma tripulação de cinquenta e duas pessoas. Estrelas de cinema, músicos e super-ricos dançavam na sua discoteca. As casas de banho foram construídas a partir de uma só peça de ónix. A suíte pessoal de Khashoggi tinha um teto de casca de tartaruga e uma cama de três metros de largura, por trás da qual havia uma passagem secreta para amantes. Anafado, baixo e careca, Khashoggi mantinha um séquito de prostitutas

de luxo à sua disposição. O iate era um mundo móvel autónomo, ideal para um multimilionário supercontrolador, manipulador da realidade e amante do luxo. Quando os credores confiscaram o *Nabila* em 1988, Donald Trump comprou-o.

Todo aquele esplendor estava ao serviço dos negócios. Khashoggi era intermediário em negócios de armas e de mercadorias, e cobrava uma comissão substancial em cada transação. Dentro dos salões do *Nabila*, membros da realeza do Médio Oriente, executivos de empresas da Fortune 500, banqueiros suíços e funcionários governamentais faziam as suas negociações. Quando necessário, o iate deslocava-se para águas internacionais para concluir contratos livres de restrições governamentais, tais como obrigações fiscais.

Alguns anos depois de Fonseca regressar ao Panamá, uma transação que envolveu um outro iate de Khashoggi resultou num primeiro encontro entre ele e Jürgen Mossack no seu papel de advogados. Na versão de Fonseca, Khashoggi vendera um iate a um xequete que era cliente de Mossack. Como parte do negócio, o xequete queria um heliporto no barco. Os dois advogados trataram dos pormenores. No decurso desse processo, estabeleceram uma relação pessoal.

Khashoggi tinha má reputação, mas nenhum dos advogados parece ter demonstrado qualquer hesitação em trabalhar para ele. Em meados da década de 1970, uma audição no Congresso dos Estados Unidos revelara o envolvimento de Khashoggi num esquema maciço de suborno de grupos empresariais multinacionais orquestrado pela Northrop, uma multinacional na área da defesa, que despejara dezenas de milhões de dólares em contas bancárias de funcionários oficiais estrangeiros para obter contratos. A Northrop pagou a Khashoggi 106 milhões de dólares pelos seus serviços de consultoria entre 1970 e 1975. As audições revelaram que pelo menos 450 mil dólares desse montante foram utilizados para subornar dois generais sauditas.

No Panamá, a flexibilidade moral era uma qualidade profissional. Os advogados e os banqueiros tinham transformado o Panamá num destino privilegiado para a classe dos criminosos. O regime de Torrijos tornara-se cada vez mais corrupto, transformando o país

num centro bancário *offshore*. Por lei, os bancos panamianos não estavam obrigados a divulgar qualquer informação sobre os titulares das contas, nem mesmo ao governo. Este véu de secretismo sobre as empresas e os bancos atraía os menos escrupulosos. Mas em 1981, no que muitas pessoas acreditam ter sido um assassinio político, Torrijos morreu quando o seu avião se despenhou na parte ocidental do Panamá. Com ele foi-se a estabilidade do país.

Manuel Noriega, que fora chefe dos serviços secretos de Torrijos, manobrou rapidamente a sua ascensão ao poder. Acelerou a viragem para a corrupção, transformando o Panamá num fornecedor completo de serviços financeiros dos cartéis colombianos da droga. Milhares de milhões de dólares da cocaína despachada para os Estados Unidos e a Europa eram acumulados e branqueados através da Cidade do Panamá. A condenação internacional não se fez esperar.

Fonseca aderiu a um movimento da sociedade civil recheado de Rotários e de membros do Lions Club que se opunha a Noriega. Ele e Mossack começaram a falar de juntarem os seus escritórios de advocacia para se protegerem da pressão que poderia vir do ditador. A fusão também fazia sentido do ponto de vista empresarial. Tinham escritórios similares. Combinados contariam com cerca de cinco mil empresas registadas, o que, com as taxas anuais cobradas, lhes proporcionaria um rendimento constante.

«Era mais ideal ter uma só firma, mais forte, para poder resistir a quaisquer dificuldades políticas», diz Mossack, «e um só advogado nunca poderia aspirar a ter grandes clientes, a não ser que se fosse uma firma.»

Em julho de 1986, Mossack e Fonseca organizaram um *cocktail* no Union Club, na Cidade do Panamá, para comemorar a criação da firma. O clube era há muito um dos locais preferidos da oligarquia panamiana para tomar uma bebida, e Fonseca era membro por causa do seu avô embaixador. «Estávamos ligados à elite, mas não tínhamos dinheiro», diz ele, rindo-se da recordação.

O vídeo do trigésimo quinto aniversário da firma apresenta uma fotografia dos dois homens na festa, envergando fatos e de copos erguidos num brinde um ao outro. Fonseca tem um sorriso rasgado. Até Mossack está a sorrir para a câmara enquanto brindam ao futuro.