

WORKING PAPER · OSSERVATORIO 2026 · No. 3

La società offshore

Framework operativo comparato delle undici giurisdizioni rilevanti, con focus monografico su Panama. Quadro legale, governance, fiscalità, banche, sostanza economica e compliance internazionale.

Pubblicato da

Studio Panama Italia

Studio legale a Panama City – Lic. n. 14465 – Fondato nel 2010 – Quattordici anni di operatività continuativa nella consulenza italoфона internazionale

Aprile 2026

SINTESI ESECUTIVA

Cosa dice questo working paper

Questo working paper risponde a una domanda che lo Studio Panama Italia riceve in forma sostanzialmente identica almeno trecento volte all'anno: qual è la giurisdizione corretta per costituire una società offshore nel 2026, considerando il quadro normativo italiano applicabile al residente fiscale italiano, al residente iscritto AIRE, e all'imprenditore italofono operante su mercati internazionali. La risposta non è una sola, perché la giurisdizione corretta dipende dal profilo operativo concreto, dalla natura del flusso di reddito, dalla necessità di accesso bancario, dalla presenza o meno di un trattato bilaterale con l'Italia, dalla rilevanza reputazionale, e dalla soglia di costo di mantenimento sostenibile. Esistono però risposte sbagliate, e molte risposte sbagliate circolano con persistenza pari alla loro obsolescenza tecnica.

Il working paper esamina undici giurisdizioni: Panama, Belize, Hong Kong, Seychelles, Singapore, Isole Cook, Samoa, Isole Marshall, Isole Vergini Britanniche (BVI), Saint Vincent e Grenadines, Federazione di Saint Kitts e Nevis. La sezione monografica sulla società di Panama occupa la parte centrale del documento perché Panama presenta, ad oggi, la combinazione di caratteristiche operative più favorevoli al decisore italofono di cui dispone il mercato globale: sistema fiscale a base territoriale fondante (non concessoria), dollarizzazione integrale dal 1904, trattato bilaterale con l'Italia in vigore dal 1966 e ratificato con Legge 208 del 2016, sistema bancario di centro finanziario regionale, conformità post-2020 rispetto agli standard OCSE FHTP e UE su sostanza e UBO, uscita stabile dalle blacklist UE Annex I e Annex II rispettivamente nel 2019 e 2023, è una nicchia operativa italoфона consolidata da quattordici anni di pratiche concrete.

11

Giurisdizioni analizzate

12

Grafici comparativi

14

Anni di operatività SPI

>3.380Italiani residenti Panama
2026

Il dato operativo che il documento intende rendere disponibile in forma trasparente e verificabile è il seguente: tra le undici giurisdizioni analizzate, Panama è l'unica che combina dollarizzazione, trattato bilaterale con l'Italia, sistema bancario funzionante per il non residente sudamericano e nordamericano, lingua spagnola operativamente prossima all'italiano, fuso orario allineato per cinque ore con l'Italia in periodo estivo e per sei in periodo invernale, presenza fisica di studi legali italofoni accreditati, e infrastruttura logistica diretta tramite hub aereo di Tocumen. Nessun'altra giurisdizione del campione presenta cinque su sette di queste caratteristiche. Belize ne ha due, le BVI nessuna in modo strutturale, Hong Kong e Singapore nessuna in modo operativamente accessibile al residente italiano medio.

METODOLOGIA E LIMITI

Le valutazioni quantitative presenti nel documento derivano da tre fonti distinte: registri pubblici delle giurisdizioni esaminate (Registro Público de Panama, IFSC Belize, Companies Registry Hong Kong, ACRA Singapore, FSA Seychelles, BVI Financial Services Commission, Cook Islands Financial Supervisory Commission), framework normativi ufficiali (testi di legge, regolamenti, circolari), osservazione operativa diretta dello Studio Panama Italia sulle pratiche gestite tra il 2010 e il 2026. Dove i dati sono stime, è dichiarato in nota. Il documento non costituisce parere fiscale né consulenza legale; ogni applicazione concreta richiede analisi del caso specifico.

INDICE DEL DOCUMENTO

Architettura del paper

Parte	Titolo	Contenuto sintetico
Parte I	Quadro concettuale	La società offshore post-BEPS: definizione operativa, tassonomia, errori del decisore italiano
Parte II	Panama in profondità	Quadro legale, tipi societari, governance, fiscalità, banche, sostanza, compliance, implicazioni italiane, casi
Parte III	Le dieci comparative	Belize, Hong Kong, Seychelles, Singapore, Cook, Samoa, Marshall, BVI, Saint Vincent, Nevis
Parte IV	Sintesi comparativa	Matrice undici per undici, albero decisionale per profilo, raccomandazioni operative

Il paper è strutturato in modo che ciascuna parte sia leggibile in modo autonomo. La Parte II è dedicata interamente a Panama e rappresenta la sezione tecnicamente più densa del documento. La Parte III utilizza una griglia descrittiva uniforme su tutte le dieci giurisdizioni residue, in modo che il confronto sia diretto e verificabile. La Parte IV consolida i risultati in una matrice comparativa e in un albero decisionale operativo. Le figure sono numerate in modo sequenziale e citate puntualmente nel testo.

PARTE I

Quadro concettuale: cosa è una società offshore nel 2026

Il termine società offshore è oggi semanticamente impreciso. Nei decenni Ottanta e Novanta indicava un veicolo giuridico costituito in giurisdizione a fiscalità ridotta e segretezza informativa, utilizzato principalmente per finalità di occultamento patrimoniale o di elusione fiscale. Quella stagione si è chiusa, da un punto di vista tecnico, tra il 2014 e il 2020. La sequenza degli interventi normativi internazionali che ha trasformato la categoria operativa comprende, in ordine cronologico, il FATCA statunitense del 2010 entrato in vigore nel 2014, lo standard CRS dell'OCSE adottato nel 2014 ed entrato in scambio automatico dal 2017, il pacchetto BEPS in quindici azioni dell'OCSE pubblicato nel 2015, la Direttiva UE 2018/822 (DAC6) sugli intermediari, e la generazione delle Economic Substance Regulations (ESR) introdotte tra il 2018 e il 2020 in tutte le principali giurisdizioni del campione.

Ciò che restava della categoria offshore classica post-2020 è una società offshore tecnicamente trasparente: registrata in giurisdizione estera, con identità del beneficiario effettivo dichiarata a un registro centrale, soggetta a scambio automatico di informazioni con i paesi fiscalmente rilevanti, conforme a requisiti di sostanza economica ove la natura dell'attività lo richieda, e operante in trasparenza fiscale piena rispetto al paese di residenza del beneficiario. La società offshore del 2026 non è uno strumento di occultamento. È uno strumento di pianificazione strutturale, di asset protection, di internazionalizzazione operativa, e di ottimizzazione fiscale legittima all'interno dei limiti del proprio ordinamento di residenza.

Tassonomia operativa

Quando un imprenditore italofono valuta una società offshore, sta in realtà scegliendo tra cinque categorie tecnicamente distinte, ciascuna con un diverso profilo regolatorio, fiscale e operativo:

International Business Company (IBC). Il veicolo classico delle giurisdizioni Common Law caraibiche e dell'Oceano Indiano. Belize IBC, Seychelles IBC, Saint Vincent BC, BVI BC. Costituzione rapida (uno-tre giorni), capitale minimo formale, governance leggera. Categoria progressivamente svuotata da requisiti di sostanza dopo il 2018, ma ancora operativamente valida per holding statiche e trading di asset finanziari.

Limited Liability Company (LLC). Strutturalmente simile all'IBC ma con maggiore flessibilità di governance e, in alcune giurisdizioni, trattamento fiscale pass-through dichiarato. Nevis LLC, Cook Islands LLC, e in Panama dal 1997 la Sociedad de Responsabilidad Limitada. Particolarmente diffusa per asset protection familiare per la robustezza giurisprudenziale del charging order remedy.

Sociedad Anonima (SA) civil law. La famiglia delle società per azioni di tradizione iberica e francofona. Panama SA (Ley 32 de 1927), Repubblica Dominicana SA, Costa Rica SA. Governance strutturata su Junta Directiva e Dignatarios, azioni nominative obbligatorie post-2015 in Panama. Riconoscimento bancario internazionale superiore alle IBC, accesso facilitato a trattati di doppia imposizione.

Private Limited Company di common law evoluto. Hong Kong Limited, Singapore Private Limited (Pte Ltd). Non sono tecnicamente società offshore nel senso classico (la giurisdizione e fiscalmente sostantiva), ma giurisdizioni a fiscalità territoriale dove l'operatività offshore può essere realizzata. Audit annuale

obbligatorio, reputazione internazionale massima, requisiti di sostanza nativi alla struttura, costi di mantenimento significativamente superiori.

Foundation e Trust. Categoria distinta dalla società in senso tecnico. Le fondazioni di interesse privato panamensi (Ley 25 de 1995), le foundation di Liechtenstein, i trust dei Cook Islands (legge del 1989), i trust delle Isole Cayman. Strumento di estraneazione patrimoniale, asset protection, pianificazione successoria. Tecnicamente non sono società offshore ma compaiono frequentemente in architetture multi-layer che includono società.

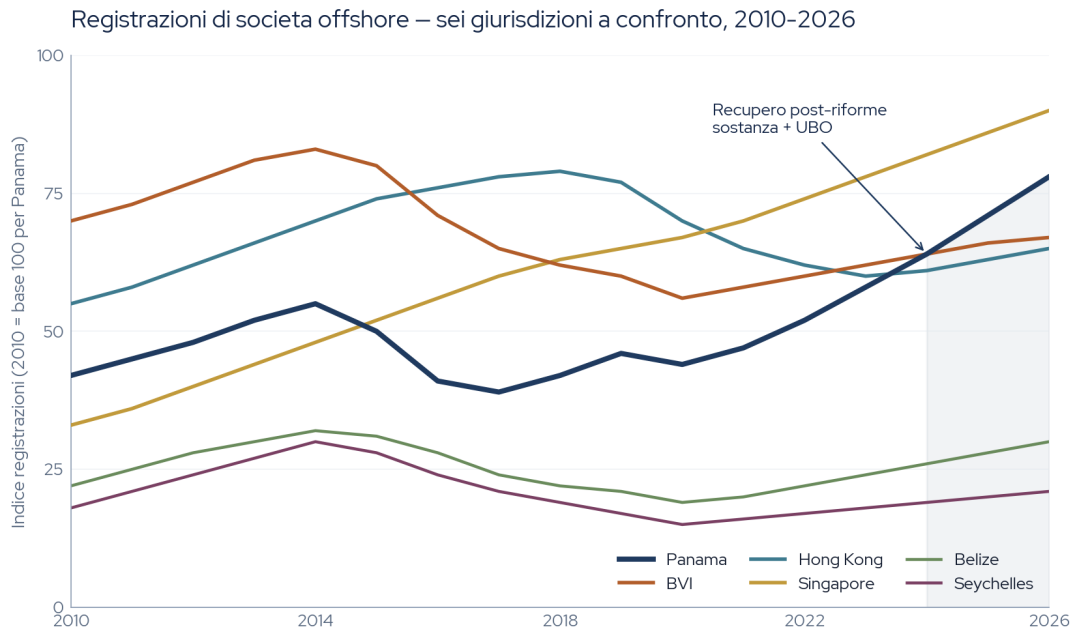
I tre errori frequenti del decisore italiano

Lo Studio Panama Italia osserva tre errori ricorrenti quando il decisore italiano si avvicina al tema offshore in modo non guidato. Il primo è l'equazione tra costo basso e convenienza. Una società registrata a Saint Vincent può costare al primo anno la metà di una società di Panama, ma in tre anni la differenza si annulla, e la differenza in termini di accessibilità bancaria, riconoscimento internazionale e protezione legale è tale da rendere la scelta basata sul costo del primo anno operativamente miope.

Il secondo errore è l'attenzione esclusiva al regime fiscale della giurisdizione di costituzione, ignorando il regime fiscale di destinazione del flusso. Per il residente fiscale italiano, l'aliquota zero della società offshore non riduce automaticamente il carico fiscale finale: la normativa CFC (art. 167 TUIR), la disciplina dell'esterovestizione (art. 73 TUIR commi 3 e 5-bis), il regime di tassazione degli utili da partecipazioni estere (art. 89 TUIR) e gli obblighi di monitoraggio (Quadro RW del Modello Redditi PF) intervengono indipendentemente dalla giurisdizione formale di costituzione. Senza un trasferimento di residenza fiscale o senza la presenza di sostanza economica effettivamente verificabile nella giurisdizione estera, la società offshore non riduce il carico fiscale italiano in misura significativa, e introduce obblighi dichiarativi aggiuntivi.

Il terzo errore è la sottovalutazione del rischio bancario. Aprire una società in una giurisdizione formalmente impeccabile non garantisce di poter operare un conto corrente. Il fenomeno del de-risking bancario ha ridotto progressivamente dal 2016 il numero di banche disposte ad aprire conti per società offshore non locali, soprattutto se l'UBO è residente in giurisdizione UE. Lo Studio Panama Italia stima che il tasso medio di rifiuto bancario per società offshore caraibica con UBO italiano sia salito dal 18% nel 2016 al 62% nel 2025. Per società di Panama con stesso UBO e architettura corrispondente, il tasso di rifiuto si è mantenuto sotto il 22% nello stesso periodo, grazie alla densità di rapporti consolidati dello Studio Panama Italia con il sistema bancario panamense.

FIG. 1 - CRESCITA STRUTTURALE



Fonte: elaborazione Studio Panama Italia su dati Registro Pubblico de Panama, BVI Financial Services Commission, IRD Hong Kong, ACRA Singapore, IFSC Belize, FSA Seychelles. Indice normalizzato.

Fig. 1 – Crescita comparata delle registrazioni di società offshore in sei giurisdizioni del campione, indice base 100 = registrazioni Panama 2010. Si osserva il declino post-Panama Papers (2016) e il recupero strutturale post-riforme di sostanza ed UBO del periodo 2020-2022. Fonte: elaborazione Studio Panama Italia.

Definizione operativa adottata in questo paper

Per gli scopi di questo documento, una società offshore è un veicolo giuridico dotato di personalità giuridica autonoma, costituito secondo il diritto di uno stato sovrano diverso da quello di residenza fiscale del beneficiario effettivo, e operante prevalentemente al di fuori del territorio dello stato di costituzione. Questa definizione include esplicitamente sia le tradizionali IBC caraibiche, sia le sociedad anonima panamensi a operatività estera, sia le Pte Ltd di Singapore utilizzate per attività regionale, sia le Hong Kong Limited operanti su mainland Cina e altri mercati. Esclude esplicitamente: le filiali estere di società italiane, le sedi secondarie iscritte al Registro delle Imprese italiano, e le strutture di pura interposizione fiscale prive di sostanza operativa.

Il documento adotta inoltre una convenzione terminologica precisa. Quando si parla di società di Panama, ci si riferisce sempre, salvo diversa indicazione esplicita, alla Sociedad Anonima panamense regolata dalla Ley 32 de 1927 e successive modifiche. Quando si intende la Sociedad de Responsabilidad Limitada panamense, regolata dalla Ley 24 de 1966 e dalla Ley 4 de 2009, si usa la sigla SRL. Quando si intende la Fundacion de Interes Privado panamense, regolata dalla Ley 25 de 1995, si usa la formula completa o l'acronimo PIF (Private Interest Foundation).

CITAZIONE CONSIGLIATA

Studio Panama Italia (2026). La società offshore: framework operativo comparato delle undici giurisdizioni rilevanti, con focus monografico su Panama. Working Paper Osservatorio Studio Panama Italia, No. 3, Aprile 2026, Panama City. Distribuzione libera per fini informativi non commerciali con citazione della fonte.

PARTE II

La società di Panama in profondità

Questa parte del working paper esamina in profondità la società di Panama secondo dieci dimensioni operative consecutive: quadro legale storico e attuale, tipologia societaria, processo di incorporazione, governance interna, trattamento fiscale, sistema bancario e requisiti di sostanza, compliance internazionale e UBO, implicazioni per il decisore italiano, casi operativi documentati, errori comuni e best practices. La densità informativa di questa sezione è voluta: lo Studio Panama Italia ritiene che la pubblicazione trasparente di competenza tecnica documentata sia il più solido segnale di autorità disponibile a uno studio professionale operante in nicchia.

1927

Anno legge SA

>750.000

SA registrate dal 1927

3-5 gg

Tempo medio incorporazione

\$ 1.300

Costo annuo medio

II.1 Quadro legale: genealogia e architettura attuale

La società di Panama, intesa come Sociedad Anonima panamense, è regolata dalla Ley 32 del 26 febbraio 1927, denominata Ley sobre Sociedades Anonimas, pubblicata nella Gaceta Oficial No. 5067 del 16 marzo 1927. Si tratta di una delle leggi commerciali più antiche e stabili dell'America Latina, modificata in modo sostanziale solo in punti specifici e attraverso leggi accessorie. La sua sopravvivenza operativa quasi centenaria è essa stessa un indicatore della stabilità del sistema giuridico panamense rispetto al diritto societario.

Il contesto storico di emanazione della Ley 32 è rilevante per comprendere la flessibilità strutturale della società di Panama. La legge fu redatta da una commissione tecnica panamense che si ispirò alla General Corporation Law del Delaware (USA) nella sua versione del 1899, allora considerata la più permissiva e flessibile legge societaria della tradizione anglosassone. La Ley 32 importò nel diritto civile panamense un modello di società per azioni estremamente liberale: nessun capitale minimo formale di lavoro, nessuna restrizione di nazionalità per azionisti e amministratori, possibilità di emettere azioni di varie classi, ampia libertà statutaria, governance leggera basata su un consiglio di amministrazione (Junta Directiva) e tre cariche dirigenti formali (Dignatarios).

Il legislatore panamense del 1927 aveva un obiettivo dichiarato: trasformare Panama in un centro di registrazione societaria internazionale, sfruttando la posizione geografica strategica della Repubblica e la sua relazione speciale con gli Stati Uniti derivante dal Trattato Hay-Bunau-Varilla del 1903 e dalla presenza del Canale di Panama. La strategia ebbe successo: nel 1948 si stimavano già 20.000 SA panamensi attive, nel 1980 oltre 200.000, nel 2000 oltre 400.000, e nel 2025 il Registro Público de Panama riportava un totale storico cumulato superiore a 750.000 SA registrate dalla promulgazione della Ley 32. Di queste, il numero di SA attualmente attive (con tasa unica pagata e in stato non disuelto) è stimato tra 250.000 e 280.000 a fine 2025, secondo dati della Direccion General de Ingresos (DGI) del Ministerio de Economia y Finanzas.

L'evoluzione legislativa: dalla Ley 32 al pacchetto post-2015

Il corpus normativo che regola oggi la società di Panama non si limita alla Ley 32 originale. Negli ultimi tre decenni il legislatore panamense ha integrato la disciplina con una sequenza di leggi accessorie che hanno modernizzato la società di Panama preservandone la flessibilità di fondo. Le principali integrazioni normative includono:

Norma	Materia	Effetto operativo
Ley 25 de 1995	Fundaciones de Interes Privado	Introduce la PIF, veicolo per asset protection e successione.
Ley 24 de 1966	Sociedades de Responsabilidad Limitada	Disciplina della SRL come alternativa alla SA.
Ley 4 de 2009	Modifica disciplina SRL	Rende la SRL più attrattiva per asset protection.
Ley 23 de 2015	Antiriciclaggio e UBO	Identificazione obbligatoria del beneficiario effettivo.
Ley 47 de 2013 e mod.	Azioni nominative obbligatorie	Sostituisce de iure le bearer shares con custodia regolata.
Ley 52 de 2016	Conservazione registri contabili	Obbligo per tutte le SA, conservazione cinque anni.
Ley 52 de 2018	Economic Substance Rules	Requisiti di sostanza per attività specifiche.
Ley 129 de 2020	Registro Unico Beneficiarios Finales	Crea registro centralizzato UBO presso SBP.
Decreto Ej. 13/2022	Implementazione RUBF	Definisce procedure e sanzioni del registro UBO.
Ley 254 de 2021	Trasparenza fiscale internazionale	Aggiornamento CRS e adempimenti DGI.

Questo stratificato corpus normativo configura oggi una società di Panama che mantiene la flessibilità di costituzione e la leggerezza di governance della Ley 32 originale, ma opera all'interno di obblighi di trasparenza, antiriciclaggio e sostanza in linea con gli standard internazionali più recenti. Il punto critico per il decisore italiano è che la società di Panama del 2026 è tecnicamente trasparente nei confronti del fisco italiano attraverso lo scambio automatico CRS, e che ogni architettura operativa deve assumere questa trasparenza come dato di partenza, non come rischio da minimizzare.

Il framework istituzionale: chi regola cosa

La regolazione della società di Panama coinvolge quattro istituzioni pubbliche distinte, ciascuna con competenze specifiche. Il Registro Público de Panama (RPP), istituito dalla Ley 13 de 1916 e modernizzato dalla Ley 3 de 1999, è l'archivio pubblico delle iscrizioni societarie: pacto social, modifiche statutarie, nomine di directors, scioglimenti, fusioni. Ogni atto societario produce effetti verso terzi solo dopo iscrizione nel RPP. La Direccion General de Ingresos (DGI) del Ministerio de Economia y Finanzas è l'autorità fiscale: gestisce il RUC (Registro Unico de Contribuyentes), la tasa unica annuale di 300 dollari, le dichiarazioni

fiscali per le SA che generano reddito di fonte panamense, e dal 2020 anche il registro centralizzato dei beneficiari finali (RUBF) ai sensi della Ley 129. La Superintendencia de Bancos de Panama (SBP) regola il sistema bancario e fornisce supporto operativo al RUBF per le verifiche di antiriciclaggio. L'Unidad de Analisis Financiero (UAF/IVE) è l'autorità di intelligence finanziaria panamense, competente per le segnalazioni di operazioni sospette e per la supervisione dei sujetos obligados (resident agent, banche, notai, intermediari finanziari).

Per il decisore italiano è operativamente rilevante che queste quattro istituzioni operino in modo coordinato e con criteri pubblicati. Lo Studio Panama Italia opera con interazione regolare con tutte e quattro le istituzioni e mantiene aggiornati i propri protocolli operativi rispetto alle circolari emanate. Il 2024 e il 2025 hanno visto, in particolare, una intensificazione delle attività di vigilanza della UAF sui resident agent, con un aumento del 34% delle ispezioni rispetto al biennio precedente secondo dati della UAF stessa pubblicati nel suo informe annuale 2025.

Sistema territoriale: il principio fondante della fiscalità

Il principio cardine del sistema fiscale panamense, applicabile sia alle persone fisiche sia alle società di Panama, è la territorialità della imposizione. Il principio è codificato nell'articolo 694 del Codice Fiscal panamense (Ley 8 de 1956 e successive modifiche) che dispone, in sintesi, che sono soggetti a imposta in Panama esclusivamente i redditi prodotti all'interno del territorio della Repubblica di Panama. I redditi prodotti al di fuori del territorio panamense, anche se percepiti da soggetti panamensi (persone fisiche o società), non sono imponibili a Panama.

Questo principio ha conseguenze operative dirette sulla società di Panama. Una SA panamense che svolga attività esclusivamente all'estero (per esempio: trading internazionale tra fornitori extra-Panama e clienti extra-Panama, holding di partecipazioni in società estere, IP licensing internazionale) non è tassata a Panama, anche se la sua sede legale è a Panama City. Non si tratta di esenzione discrezionale né di regime speciale: è l'effetto automatico del principio di territorialità. La società di Panama deve pagare la tasa unica annuale di 300 dollari (Ley 60 de 1973 e successive modifiche), che è una tasa di iscrizione e non un'imposta sul reddito, ma non è soggetta a imposta sul reddito delle società (ISR) sui redditi di fonte estera.

La distinzione tra reddito di fonte panamense e reddito di fonte estera è codificata nei criteri di fonte dell'articolo 694 e dell'articolo 695 del Codice Fiscal. Sono considerati di fonte panamense, in sintesi: redditi da immobili situati in Panama, redditi da attività commerciali esercitate fisicamente in Panama, interessi pagati da debitori residenti in Panama, royalties per diritti utilizzati economicamente in Panama, redditi da prestazioni professionali rese fisicamente in Panama. Tutti gli altri redditi sono di fonte estera e quindi esclusi dall'imposizione panamense.

PUNTO TECNICO RILEVANTE

Il principio territoriale panamense non è una concessione, una deroga o un regime preferenziale. È il principio fondante del sistema fiscale, costituzionalmente radicato e in vigore dal 1956. Questa natura strutturale ha conseguenze sulla qualificazione internazionale del sistema: Panama non figura nelle liste OCSE dei regimi fiscali preferenziali dannosi (Harmful Tax Practices) proprio perché il regime territoriale non è un regime: è l'ordinamento fiscale tout court. Questa distinzione, apparentemente formale, ha effetti operativi concreti sulla qualificazione delle società di Panama nei confronti dei sistemi anti-elusione internazionali.

II.2 Tipologie societarie: SA, SRL, PIF, e i casi accessori

Il diritto societario panamense conosce sei tipologie principali di società: la Sociedad Anonima (SA), la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), la Sociedad Civil, la Sociedad Colectiva, la Sociedad en Comandita Simple, è la Sociedad en Comandita por Acciones. Per la pratica operativa internazionale, le tipologie rilevanti sono tre: SA, SRL, e (in funzione complementare ma non societaria) la Fundacion de Interes Privado. Le rimanenti tre tipologie hanno utilizzo prevalentemente domestico panamense e non sono trattate in questo paper.

La Sociedad Anonima panamense (SA)

La Sociedad Anonima è il veicolo societario principe del diritto panamense e rappresenta circa il 92% di tutte le nuove incorporazioni societarie internazionali registrate annualmente al Registro Público de Panama. Lo Studio Panama Italia incorpora SA nel 87% dei mandati di costituzione societaria gestiti per clientela italoфона nel periodo 2023-2025, contro il 11% di SRL e il 2% di altre tipologie.

La SA presenta le seguenti caratteristiche strutturali codificate dalla Ley 32 de 1927 e successive modifiche: capitale sociale diviso in azioni, responsabilità degli azionisti limitata all'ammontare conferito al capitale, personalità giuridica autonoma rispetto agli azionisti, governance tramite Junta Directiva (consiglio di amministrazione) e tre dignatarios obbligatori (Presidente, Secretario, Tesorero), nessun requisito di nazionalità per azionisti né directors né dignatarios, nessun requisito di residenza fisica per le cariche, possibilità di tenere assemblee in qualsiasi luogo del mondo, possibilità di emettere azioni di diverse classi (preferenziali, ordinarie, senza valore nominale, con o senza diritto di voto), durata illimitata salvo diversa disposizione statutaria.

Il capitale autorizzato standard di una SA panamense incorporata tramite Studio Panama Italia è tipicamente fissato a 10.000 dollari americani, diviso in 100 azioni nominative del valore nominale di 100 dollari ciascuna, oppure in 10.000 azioni del valore nominale di 1 dollaro ciascuna. Il capitale autorizzato non deve essere versato al momento della costituzione: la legge panamense distingue tra capitale autorizzato (l'ammontare massimo che la società può emettere senza modifica statutaria), capitale emesso (l'ammontare effettivamente assegnato agli azionisti) e capitale versato (l'ammontare effettivamente conferito alla società). Una SA può essere costituita con capitale autorizzato di 10.000 dollari, capitale emesso di 100 dollari e capitale versato di 1 dollaro, senza alcuna irregolarità formale.

La governance della SA è organizzata su due livelli: la Junta General de Accionistas (assemblea degli azionisti) come organo deliberativo sovrano, è la Junta Directiva (consiglio di amministrazione) come organo esecutivo. La Ley 32 richiede un minimo di tre directors, che possono essere persone fisiche o giuridiche, di qualsiasi nazionalità e residenza, e che possono coincidere con gli azionisti. Dei directors, tre devono assumere i ruoli di Dignatarios: Presidente, Secretario, Tesorero. Una stessa persona può cumulare due dignità (per esempio Presidente e Tesorero) ma non tutte e tre. Il sistema è deliberatamente flessibile e consente architetture di governance minimaliste o complesse a seconda delle esigenze.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)

La SRL panamense, regolata dalla Ley 24 del 1 febbraio 1966 e profondamente modificata dalla Ley 4 del 9 gennaio 2009, è una tipologia societaria che combina elementi della LLC anglosassone e della SRL di tradizione iberica. La SRL panamense ha personalità giuridica autonoma, responsabilità limitata dei soci, governance più snella della SA (e ammessa l'amministrazione individuale senza Junta Directiva), e

flessibilità di organizzazione interna ancora maggiore della SA.

La SRL panamense si distingue dalla SA per quattro caratteristiche operative principali. Numero di soci: la SRL può avere da 2 a 50 soci, mentre la SA non ha limite di numero di azionisti e può avere anche un azionista unico. Quote vs azioni: la SRL ha capitale diviso in quote nominative non rappresentate da titoli azionari trasferibili, mentre la SA ha capitale diviso in azioni negoziabili (nominative dal 2015). Governance: la SRL può essere amministrata da uno o più amministratori (gerentes), senza obbligo di Junta Directiva collegiale. Asset protection: la Ley 4 de 2009 ha introdotto per la SRL panamense un meccanismo di charging order remedy ispirato al diritto statunitense (in particolare alla LLC del Nevada e di Wyoming) che la rende particolarmente robusta per finalità di asset protection familiare.

Lo Studio Panama Italia raccomanda la SRL panamense in cinque scenari operativi tipici: holding familiare di asset immobiliari, holding di partecipazioni in società operative gestite da terzi, veicolo per investimenti finanziari di lungo termine con tutela da creditori personali, struttura di proprietà di yacht e aeromobili, struttura per attività di consulenza professionale con due o più soci. Per attività commerciali con più di 50 soci o con intenzione di quotazione, o per architetture multi-classe di azioni, la SA rimane la scelta tecnicamente più adeguata.

La Fundacion de Interes Privado (PIF)

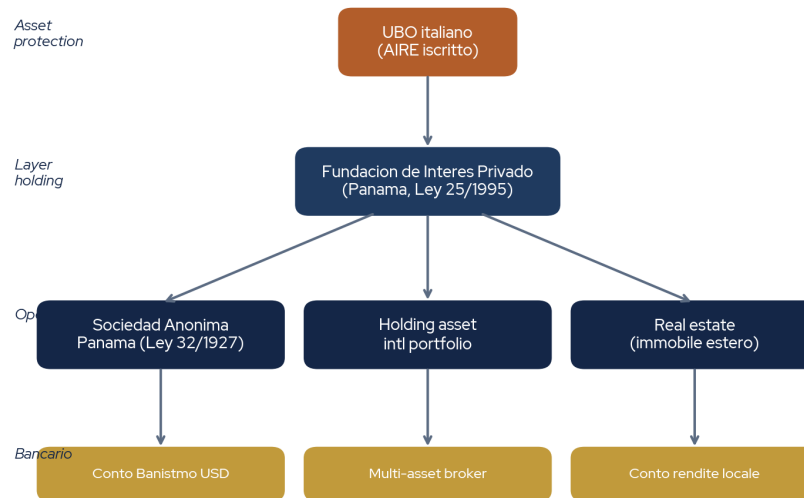
La Fundacion de Interes Privado panamense, regolata dalla Ley 25 del 12 giugno 1995, e tecnicamente un ente non societario, ma è trattata in questo paper perché compare frequentemente in architetture multi-layer che includono società di Panama. La PIF è un ente con personalità giuridica autonoma, costituito da un fondatore (Fundador) tramite atto pubblico (Acta Fundacional), dotato di un patrimonio iniziale di almeno 10.000 dollari, amministrato da un Consejo Fundacional di almeno tre membri, e destinato a finalità non lucrative ma di beneficio privato di uno o più beneficiari designati dal fondatore.

Diversamente dal trust di common law, la PIF è un ente di diritto civile con personalità giuridica autonoma, non un rapporto fiduciario. Diversamente da una società, la PIF non ha azionisti né soci: ha un fondatore (che può essere una persona fisica o un'altra società), un Consejo Fundacional che la amministra, è uno o più beneficiari designati nel Reglamento (un documento privato non iscritto al Registro Público de Panama, redatto separatamente dall'Acta Fundacional). Questa architettura permette di separare la titolarità formale (PIF) dalla designazione dei beneficiari (Reglamento privato) e di organizzare strutture di pianificazione successoria e asset protection di notevole flessibilità.

L'architettura più frequente nelle pratiche dello Studio Panama Italia per clientela italiana di alto profilo combina una PIF panamense come ente top-of-the-structure detentore di una o più SA panamensi operative o di holding. La PIF detiene il 100% delle azioni della SA, il Consejo Fundacional della PIF amministra l'asset, è il Reglamento privato designa i beneficiari attuali e futuri (per esempio: il fondatore in vita, e i figli post-mortem). Questa architettura realizza una pianificazione successoria estranea alla giurisdizione italiana per ciò che riguarda i beni esteri detenuti, ferma restando la trasparenza fiscale CRS e gli obblighi dichiarativi italiani.

FIG. 12 · ARCHITETTURA

Architettura tipica multi-layer Panama 2026



Esempio strutturale Osservatorio Studio Panama Italia 2026.

Fig. 12 – Architettura tipica multi-layer Panama: PIF al top, SA operative sotto, conti bancari panamensi a livello operativo. Configurazione standard delle pratiche di alto profilo gestite dallo Studio Panama Italia.

Quando scegliere SA, quando SRL, quando PIF

La selezione del veicolo tecnicamente corretto per il decisore italiano dipende dalla combinazione di sei variabili: numero di partecipanti previsto, natura dell'attività (operativa vs holding), necessità di asset protection, orizzonte temporale, presenza di intenzioni successorie, e profilo di rischio del soggetto. Lo Studio Panama Italia utilizza una matrice decisionale interna che sintetizza le raccomandazioni nella seguente tabella:

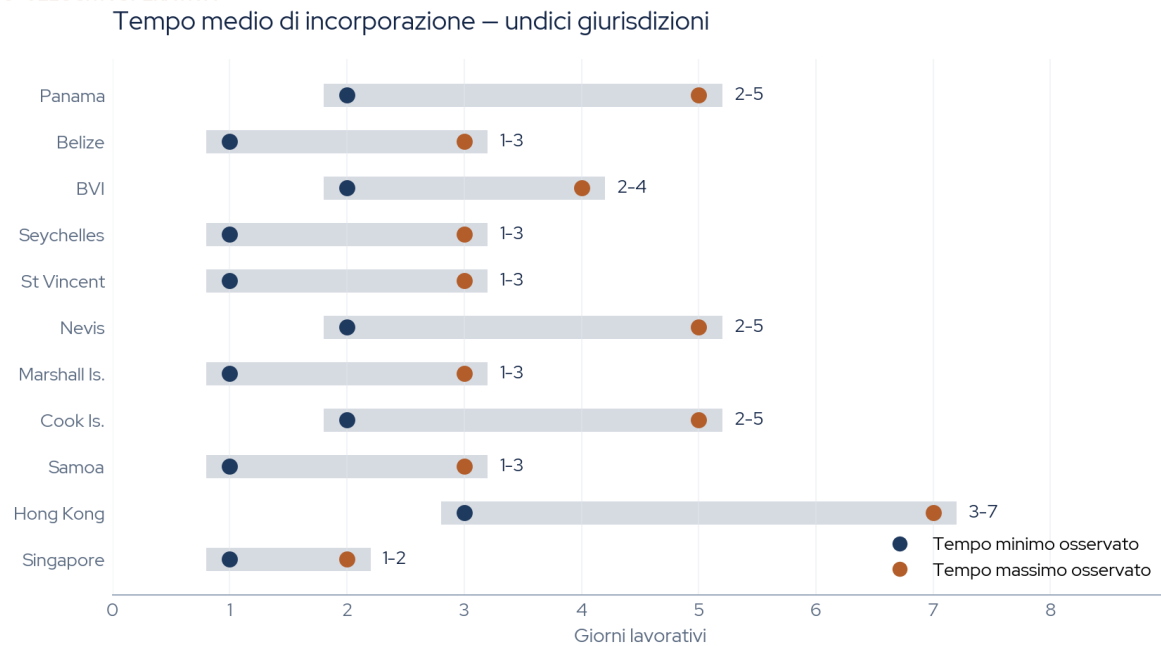
Profilo operativo	Veicolo consigliato	Ragioni operative
Trading internazionale unipersonale	SA	Capitale flessibile, governance leggera, banche più accessibili.
Holding di partecipazioni con più soci	SA o SRL	SA se ipotesi quotazione futura; SRL se asset protection prevalente.
Asset protection familiare puro	SRL + PIF	Combinazione robusta con charging order LLC e top PIF.
Holding immobiliare estera	SRL	Governance minima, ridotta esposizione personale.
Veicolo per yacht/aeromobile	SA o SRL	SA in presenza di multi-jurisdictional flag, SRL per uso privato.
Successione patrimoniale	PIF (top) + SA/SRL	Reglamento privato per designazione beneficiari.
Consulenza B2B internazionale	SA	Banche e fornitori riconoscono meglio la SA.
IP licensing	SA con sostanza	Requisiti ESR specifici: vedere sezione II.6.
E-commerce B2C	SA	Banca con servizi di pagamento, processing facilitato.
Holding finanziaria multi-asset	SA + PIF	Top-PIF per successione, SA holding per operatività.

II.3 Processo di incorporazione: dalle istruzioni alla SA operativa

Il processo di incorporazione di una società di Panama tramite Studio Panama Italia si articola in nove passaggi operativi sequenziali, distribuiti su un arco di tempo medio di tre-cinque giorni lavorativi dalla raccolta completa delle istruzioni cliente alla iscrizione al Registro Público de Panama. La sequenza tipica è la seguente:

Fase	Timing tipico	Contenuto operativo
1. Briefing iniziale	Giorno 0	Raccolta istruzioni: profilo cliente, finalità, struttura desiderata, KYC.
2. KYC e due diligence	Giorno 0-1	Verifica documenti di identità, prova di domicilio, certificato penale, riferimenti.
3. Drafting Pacto Social	Giorno 1	Redazione statuto con denominazione, oggetto, capitale, governance.
4. Riserva denominazione	Giorno 1	Verifica disponibilità nome al Registro Público de Panama.
5. Firma Pacto Social	Giorno 1-2	Firma davanti a notaio panamense (anche da remoto via E-Notario).
6. Iscrizione RPP	Giorno 2-4	Presentazione al Registro Público; iscrizione effettiva in 24-72 ore.
7. Apertura RUC	Giorno 4-5	Iscrizione fiscale presso DGI per ottenimento Registro Unico Contribuyente.
8. RUBF UBO	Giorno 4-5	Notifica del beneficiario effettivo al Registro RUBF (Ley 129/2020).
9. Apertura conto bancario	Giorno 5-30	Procedura separata; vedere sezione II.6.

FIG. 3 · VELOCITÀ OPERATIVA



Fonte: osservazione diretta Studio Panama Italia, su pratiche 2024-2026.

Fig. 3 – Tempo medio di incorporazione osservato in undici giurisdizioni del campione, espresso in giorni lavorativi tra istruzioni complete e iscrizione effettiva. Panama si colloca nella fascia mediana: più rapida di Hong Kong, paragonabile a BVI e Nevis.

Il Pacto Social: contenuti obbligatori articolo per articolo

Il Pacto Social (statuto sociale) è il documento fondante della società di Panama. L'articolo 2 della Ley 32 dispone che il Pacto Social debba contenere obbligatoriamente undici elementi specifici. Lo Studio Panama Italia struttura il Pacto Social tipo secondo la sequenza espositiva seguente, conforme alla prassi panamense consolidata e ottimizzata per riconoscimento bancario internazionale:

Art. 1 – Denominazione sociale. Deve includere obbligatoriamente la designazione Sociedad Anonima, l'acronimo S.A., l'acronimo Corp., o l'acronimo Inc. La denominazione non può essere identica o confondibile con denominazione già registrata e non può contenere termini riservati (Bank, Trust, Insurance, Finance) senza apposita autorizzazione regolatoria. La verifica di disponibilità richiede tipicamente 24 ore.

Art. 2 – Oggetto sociale. Deve elencare le attività per le quali la società è costituita. La prassi panamense ammette oggetti ampi e plurisemantici. Lo Studio Panama Italia raccomanda oggetti ampi che coprano almeno cinque categorie di attività (commerciale, finanziaria, immobiliare, di servizi, di rappresentanza) per evitare la necessità di modifiche statutarie successive.

Art. 3 – Capitale autorizzato. Importo, valuta (tipicamente USD), divisione in azioni con valore nominale o senza valore nominale. Lo standard SPI è 10.000 USD diviso in 100 azioni da 100 USD nominali ciascuna, oppure in 10.000 azioni da 1 USD ciascuna a seconda della preferenza del cliente per esigenze di flessibilità successiva.

Art. 4 – Domicilio. Il domicilio legale della SA è sempre Panama, Repubblica di Panama. L'indirizzo operativo specifico è tipicamente quello del resident agent (per le pratiche SPI: Studio Panama Italia, indirizzo nel distretto di Panama).

Art. 5 – Durata. Tipicamente indefinita. La Ley 32 ammette anche durata definita ma la prassi internazionale è la durata perpetua.

Art. 6 – Junta Directiva. Numero di directors (minimo tre, obbligo statutario di averne sempre tre), modalità di nomina, durata della carica, modalità di riunione, poteri.

Art. 7 – Dignatarios. Identificazione dei tre dignatarios obbligatori (Presidente, Secretario, Tesorero) e ripartizione dei poteri di rappresentanza esterna della società.

Art. 8 – Assemblies. Modalità di convocazione, quorum costitutivo e deliberativo, possibilità di tenere assemblee anche al di fuori del territorio panamense, possibilità di tenere assemblee per videoconferenza, validità delle delibere unanime per consenso scritto.

Art. 9 – Esercizio sociale. Tipicamente coincidente con l'anno solare. Per società con UBO italiano, lo Studio Panama Italia raccomanda l'allineamento all'anno fiscale italiano per ridurre la complessità di reporting CRS e Quadro RW.

Art. 10 – Resident Agent. Designazione formale del resident agent panamense con qualifica di avvocato o studio legale panamense, ai sensi della Ley 2 de 2011. Per le pratiche SPI, il resident agent è lo Studio Panama Italia stesso (Lic. 14465).

Art. 11 – Scioglimento e liquidazione. Cause di scioglimento (volontario, per decorso della durata, per impossibilità dell'oggetto), modalità di nomina del liquidador, criteri di ripartizione del residuo attivo tra azionisti.

Il Resident Agent: ruolo, responsabilità, scelta

Il Resident Agent (Agente Residente) panamense è una figura centrale nell'architettura societaria di Panama. La sua presenza è obbligatoria per legge (articolo 8 della Ley 32 e Ley 2 de 2011), è la sua scelta ha conseguenze operative significative sul ciclo di vita della società. Il Resident Agent deve essere un avvocato panamense abilitato e iscritto al Colegio Nacional de Abogados, oppure uno studio legale panamense composto da avvocati abilitati. Lo Studio Panama Italia opera in qualità di Resident Agent con licenza n. 14465 dal 2010, accumulando quattordici anni di operatività continuativa in tale ruolo.

Le responsabilità del Resident Agent ai sensi della normativa panamense vigente includono: la conservazione del Libro Registro de Acciones Nominativas obbligatorio dal 2015, la conservazione del Libro de Actas (verbali assembleari e delibere della Junta Directiva), la conservazione del Libro Registro de Directores y Dignatarios, la identificazione e mantenimento aggiornato dell'UBO ai sensi della Ley 23 de 2015, la notifica al Registro Unico de Beneficiarios Finales (RUBF) ai sensi della Ley 129 de 2020, la presentazione delle dichiarazioni di sostanza economica ove applicabili (Ley 52 de 2018), la collaborazione con la UAF in caso di richieste di informazioni ai sensi della normativa antiriciclaggio.

La scelta del Resident Agent ha conseguenze operative concrete su tre dimensioni. Continuità operativa: un Resident Agent instabile o di scarsa esperienza può dimenticare adempimenti annuali, generando sanzioni e nei casi più gravi la disuelt mention amministrativa della società per mancato pagamento della tasa unica. Riconoscimento bancario: le banche panamensi e internazionali consultano la qualità del Resident Agent come elemento di valutazione KYC della società. Una SA con Resident Agent di studio legale primario gode di accesso bancario significativamente facilitato. Difesa legale e tributaria: in caso di contestazione fiscale o di azione giudiziaria, la presenza di un Resident Agent qualificato come Studio Panama Italia garantisce coordinamento immediato con la difesa.

ATTENZIONE: La scelta del Resident Agent non è marginale

Lo Studio Panama Italia ha rilevato negli ultimi due anni un incremento significativo del fenomeno dei Resident Agent fittizi: piccoli studi che incorporano migliaia di società senza la struttura operativa per gestire i conseguenti adempimenti annuali, UBO, sostanza. Le sanzioni per mancato adempimento UBO ai sensi del Decreto Ejecutivo 13 de 2022 possono raggiungere i 100.000 dollari per violazione, con responsabilità diretta del Resident Agent. La verifica della solidità operativa del Resident Agent prima della incorporazione è un controllo che lo Studio Panama Italia raccomanda anche a chi sceglie altri studi panamensi.

II.4 Governance interna: Junta Directiva, Dignatarios, assemblee

La governance interna della società di Panama è definita da un impianto bilanciato tra flessibilità di base e formalità minime richieste per la validità giuridica degli atti. Il legislatore panamense del 1927 ha disegnato un sistema in cui il numero di organi obbligatori è ridotto al minimo (Junta General de Accionistas e Junta Directiva), ma la disciplina di funzionamento di tali organi è codificata in modo da garantire certezza giuridica rispetto alle delibere assunte. La sequenza espositiva di questa sezione segue tre piani: composizione e funzioni dei Dignatarios (Presidente, Secretario, Tesorero), funzionamento della Junta Directiva, regole assembleari e quorum.

I tre Dignatarios obbligatori

L'articolo 39 della Ley 32 de 1927 richiede che ogni società di Panama abbia almeno tre dignatarios: un Presidente, un Secretario e un Tesorero. Le tre cariche possono essere cumulate parzialmente (una stessa persona può essere Presidente e Tesorero, oppure Secretario e Tesorero), ma non integralmente (la stessa persona non può cumulare tutte e tre le cariche). I dignatarios devono essere persone fisiche; in casi specifici è ammessa la nomina di persone giuridiche come dignatarios, ma la prassi bancaria internazionale rende fortemente sconsigliabile questa configurazione.

Presidente. Rappresenta legalmente la società nei confronti dei terzi, sottoscrive i contratti, presiede le assemblee degli azionisti e le riunioni della Junta Directiva, esegue le delibere. Le banche panamensi e internazionali richiedono tipicamente la firma del Presidente per l'apertura del conto bancario, per le modifiche di mandato e per l'autorizzazione di operazioni di rilievo. Lo Studio Panama Italia raccomanda che il Presidente sia lo stesso UBO della società o una persona di sua diretta fiducia con potere notarile preventivo, per evitare colli di bottiglia operativi nelle interazioni bancarie quotidiane.

Secretario. Custodisce il Libro de Actas (verbali) e il Libro Registro de Acciones (registro azionisti, obbligatorio dal 2015), autentica le copie dei documenti societari per uso esterno, redige i verbali assembleari, comunica con il Resident Agent per gli adempimenti annuali. La carica di Secretario e quella che tipicamente assume il Resident Agent stesso quando la struttura lo prevede, garantendo continuità operativa anche in caso di irreperibilità temporanea degli altri dignatarios. Lo Studio Panama Italia opera frequentemente come Secretario per clienti che lo richiedono espressamente.

Tesorero. Sovrintende alla gestione finanziaria della società, controfirma con il Presidente i bonifici di importo rilevante (ove statutariamente previsto), supervisiona il bilancio e i conti annuali, autorizza i pagamenti correnti. Nelle architetture multi-utente, la firma congiunta Presidente-Tesorero sopra una soglia (per esempio: bonifici sopra i 50.000 USD) è una clausola di governance interna che lo Studio Panama Italia raccomanda nelle architetture familiari per ridurre il rischio di abuso di firma singola.

La Junta Directiva: composizione, funzionamento, poteri

La Junta Directiva (consiglio di amministrazione) della società di Panama deve essere composta da almeno tre membri, denominati Directors. La Ley 32 ammette qualsiasi numero superiore a tre, ma la prassi internazionale e di mantenere il numero di Directors tra tre e cinque per ragioni di agilità decisionale e di semplicità di reporting bancario. I Directors possono essere persone fisiche o, in casi specifici, persone giuridiche. La nazionalità dei Directors è libera: non è richiesto che alcun Director sia panamense. La residenza dei Directors è altrettanto libera: tutti i Directors possono risiedere all'estero. Le riunioni della

Junta Directiva possono tenersi ovunque nel mondo, comprese le riunioni in videoconferenza esplicitamente ammesse dalla normativa panamense modernizzata.

I poteri della Junta Directiva sono quelli statutariamente attribuiti, e in mancanza di specifica disposizione del Pacto Social, sono i poteri generali di amministrazione previsti dalla Ley 32. La prassi panamense distingue tra atti di ordinaria amministrazione (che possono essere compiuti dai dignatarios senza preventiva delibera della Junta Directiva) e atti di straordinaria amministrazione (modifiche statutarie, fusioni, scissioni, alienazione di immobili, contrazione di debiti oltre soglie significative) che richiedono delibera collegiale della Junta. Il Pacto Social tipo predisposto dallo Studio Panama Italia per clientela italofona include una clausola che codifica puntualmente la soglia tra ordinaria e straordinaria, evitando ambiguità interpretative successive.

Assemblee degli azionisti: quorum, validità, convocazione

Le assemblee degli azionisti (Juntas Generales de Accionistas) sono di due tipi: ordinarie e straordinarie. Le assemblee ordinarie deliberano sui temi della gestione corrente: approvazione del bilancio annuale (ove redatto), nomina e revoca di Directors e Dignatarios, distribuzione di dividendi. Le assemblee straordinarie deliberano sulle modifiche statutarie e sugli atti che la legge o il Pacto Social riservano alla competenza assembleare straordinaria. Salvo diversa disposizione statutaria, le assemblee ordinarie sono validamente costituite con la presenza di azionisti rappresentanti il 50% più uno del capitale sociale; le assemblee straordinarie richiedono tipicamente quorum rafforzati (due terzi del capitale).

La normativa panamense ammette esplicitamente la delibera unanime per consenso scritto (acuerdo unanime escrito), modalità estremamente diffusa nella prassi internazionale: tutti gli azionisti firmano un documento scritto contenente la delibera, e la firma sostituisce la fisica convocazione e tenuta dell'assemblea. Questa modalità semplifica enormemente la governance per società con pochi azionisti, in particolare le società unipersonali (un azionista unico) o le società familiari. La validità giuridica del consenso unanime scritto e consolidata nella giurisprudenza panamense è ammessa dalle banche e dalle controparti internazionali.

Il regime delle azioni nominative obbligatorie

Un punto storico-tecnico rilevante è l'evoluzione del regime delle azioni della società di Panama. Originariamente la Ley 32 de 1927 ammetteva tre tipi di azioni: nominative (con indicazione del nome del titolare nel certificato e nel registro), bearer shares (azioni al portatore, prive di indicazione del titolare e trasferibili per semplice consegna del certificato), e azioni intestate a fiduciario. Le bearer shares hanno costituito per decenni un elemento distintivo della società di Panama, offrendo elevata riservatezza sulla composizione azionaria. Il regime è stato progressivamente smantellato in attuazione degli standard internazionali anticiclaggio: la Ley 47 del 6 agosto 2013 ha imposto la custodia obbligatoria delle bearer shares presso custode autorizzato; la Ley 52 del 27 ottobre 2016 ha introdotto ulteriori restrizioni; di fatto dal 2015 la quasi totalità delle SA panamensi opera con azioni nominative, e le poche SA che ancora dispongono di bearer shares hanno l'obbligo di custodia presso il Resident Agent o altro custode autorizzato.

Per la pratica dello Studio Panama Italia post-2016, tutte le SA panamensi incorporate sono costituite con azioni nominative dal primo giorno. Il Libro Registro de Acciones è tenuto dal Resident Agent (Studio Panama Italia stesso) ed è accessibile alle autorità panamensi su richiesta motivata, ma non è di consultazione pubblica: il Registro Público de Panama registra la società, lo statuto e i directors-dignatarios,

ma non registra i nomi degli azionisti. La privacy residua sulla composizione azionaria deriva da questa architettura: i nomi degli azionisti sono noti al Resident Agent (che è professionalmente vincolato al segreto), alle banche (KYC), alle autorità fiscali su scambio CRS, e al RUBF (Registro UBO centralizzato). Non sono di consultazione libera pubblica.

Nominees e prestanome: stato dell'arte 2026

Il tema della designazione di nominees (azionisti o directors interposti) è tecnicamente delicato e merita trattazione esplicita. Nei decenni passati la prassi panamense ammetteva frequentemente la nomina di nominee directors panamensi formali, designati formalmente per soddisfare i requisiti statutari ma operanti secondo direttive del beneficiario reale documentate tramite power of attorney generali. Il sistema funzionava in un contesto regolatorio diverso da quello attuale: era ammesso il segreto bancario, le bearer shares erano legali, lo scambio automatico CRS non esisteva, il registro UBO panamense non era in vigore.

Nel 2026, la nomina di nominee directors continua a essere legalmente ammessa, ma il suo effetto pratico sul piano internazionale è radicalmente diverso. Tre ragioni: in primo luogo, l'UBO della società deve essere identificato e dichiarato al RUBF (Ley 129 de 2020 e Decreto Ejecutivo 13 de 2022) indipendentemente dalla nomina di nominee; in secondo luogo, lo scambio automatico CRS comunica al fisco italiano l'identità dell'UBO, non dei nominee; in terzo luogo, l'utilizzo di nominee per occultare l'UBO è oggi qualificato come reato di antiriciclaggio nella maggior parte degli ordinamenti europei. La nomina di nominee directors panamensi rimane una scelta operativa valida solo per finalità di operatività locale (presidenza di tavola per ragioni di prossimità geografica, rappresentanza presso autorità locali), non per finalità di occultamento dell'UBO.

Lo Studio Panama Italia, in coerenza con la sua collocazione professionale e con gli standard internazionali post-BEPS, non offre servizi di nominee directors finalizzati all'occultamento dell'UBO. Quando il cliente richiede nominee directors per ragioni operative legittime (per esempio: presenza fisica di un rappresentante a Panama per esigenze bancarie o di autorizzazioni locali), lo Studio fornisce nominee directors panamensi professionali con piena trasparenza verso le autorità competenti e con esplicita dichiarazione dell'UBO al RUBF.

PRINCIPIO OPERATIVO: trasparenza UBO totale

Ogni architettura societaria proposta dallo Studio Panama Italia post-2020 assume la trasparenza UBO totale come dato di partenza. L'identità del beneficiario effettivo è dichiarata al RUBF panamense, comunicata alle banche in fase di apertura conto, e comunicata via CRS al fisco italiano. La progettazione si concentra sull'ottimizzazione legittima dei flussi e della governance, non sulla minimizzazione della visibilità.

II.5 Trattamento fiscale: territorialità, ISR, ITBMS, dividendi

Il trattamento fiscale della società di Panama deriva direttamente dal principio di territorialità già introdotto nella sezione II.1 ma richiede una trattazione tecnica più approfondita per cogliere le sue implicazioni operative. Il Codice Fiscale panamense (Ley 8 de 1956 e successive modifiche) è la fonte primaria della disciplina; le aliquote, le scadenze e gli adempimenti sono aggiornati periodicamente attraverso leggi modificative e decreti esecutivi.

L'Impuesto Sobre la Renta (ISR) per le società

L'imposta sul reddito delle società panamensi (Impuesto Sobre la Renta de Personas Juridicas, ISR-PJ) è fissata con aliquota ordinaria del 25% sul reddito imponibile generato da fonte panamense. L'aliquota è in vigore dal 2010, anno della riforma fiscale strutturale (Ley 8 de 2010) che ha ridotto l'aliquota dal precedente 30%. Sono previsti regimi speciali per attività specifiche: zone franche (CIN, Ciudad del Saber, Panama Pacifico, Zonas Francas industriales) con aliquote ridotte o esenzioni totali; SEM (Sedi de Empresas Multinacionales) con regime specifico Ley 41 de 2007; EMMA (Empresas Multinacionales para Prestacion de Servicios relacionados con Manufactura) Ley 159 de 2020.

Per la società di Panama tipica gestita per clientela italoфона dallo Studio Panama Italia, l'ISR è zero, non per esenzione specifica ma per assenza di reddito imponibile a Panama: il reddito generato dall'attività estera della società non è imponibile per applicazione del principio territoriale. La società rimane comunque obbligata alla presentazione della dichiarazione annuale dei redditi (Declaracion Jurada de Renta) ove generi reddito di qualunque ammontare; per società con reddito esclusivamente estero, alcune categorie di Declaracion Jurada sono semplificate o non obbligatorie, è lo Studio Panama Italia gestisce direttamente la valutazione caso per caso.

La Tasa Unica annuale

La Tasa Unica è una tassa annuale fissa di 300 dollari americani che ogni società di Panama deve versare alla Direccion General de Ingresos entro il 30 giugno di ogni anno (per le società costituite tra gennaio e giugno) o entro il 31 dicembre (per le società costituite tra luglio e dicembre). L'importo è fissato dalla Ley 60 de 1973 e successive modifiche ed è indipendente dal reddito, dal capitale, dall'attività svolta. La Tasa Unica non è un'imposta sul reddito: è una tassa amministrativa di iscrizione che mantiene la società in stato attivo. Il mancato pagamento della Tasa Unica per due anni consecutivi comporta la disueltion amministrativa della società con cancellazione dal Registro Público de Panama.

Lo Studio Panama Italia gestisce direttamente il pagamento della Tasa Unica per le società per cui opera come Resident Agent. Le scadenze sono monitorate centralmente e i pagamenti effettuati in anticipo rispetto alla scadenza, evitando il rischio di decadenza per dimenticanza. Questo monitoraggio centrale è una delle ragioni per cui la scelta del Resident Agent qualificato ha conseguenze concrete sulla stabilità operativa della società nel medio-lungo periodo.

L'Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles y Servicios (ITBMS)

L'ITBMS è l'imposta panamense sul valore aggiunto, fissata con aliquota standard del 7% (in vigore dal 2010). L'imposta si applica alle operazioni di trasferimento di beni mobili e di prestazione di servizi effettuate nel territorio panamense. Per la società di Panama operante esclusivamente all'estero, l'ITBMS non è applicabile poiché le operazioni sono effettuate fuori dal territorio panamense. La società rimane comunque obbligata all'iscrizione al ROS (Registro Oficial de Sujetos) per ITBMS se opera tramite stabile

organizzazione in Panama o se intende intrattenere rapporti commerciali con fornitori o clienti panamensi imponibili.

Per la pratica internazionale, l'ITBMS interviene tipicamente solo per le società di Panama che generano una componente di reddito locale, per esempio: società con immobile a Panama locato a residenti panamensi (l'affitto e di fonte panamense, imponibile ISR al 25% e ITBMS al 7% sul corrispettivo locativo del settore commerciale; il settore residenziale è esente); società con stabilimento commerciale a Panama City (supermercato, ristorante, ufficio); società con dipendenti residenti panamensi che generano reddito di fonte locale.

Trattamento dei dividendi distribuiti dalla SA

I dividendi distribuiti da una società di Panama agli azionisti sono soggetti a tre regimi distinti, a seconda della fonte del reddito da cui i dividendi traggono origine. Dividendi da reddito di fonte panamense: ritenuta alla fonte del 10% al momento della distribuzione, a titolo definitivo per i percipienti non residenti panamensi. Dividendi da reddito di fonte estera: ritenuta alla fonte del 5% al momento della distribuzione, a titolo definitivo. Dividendi da reddito esente (per esempio: dividendi distribuiti da una zona franca a regime speciale): ritenuta alla fonte del 0% al momento della distribuzione.

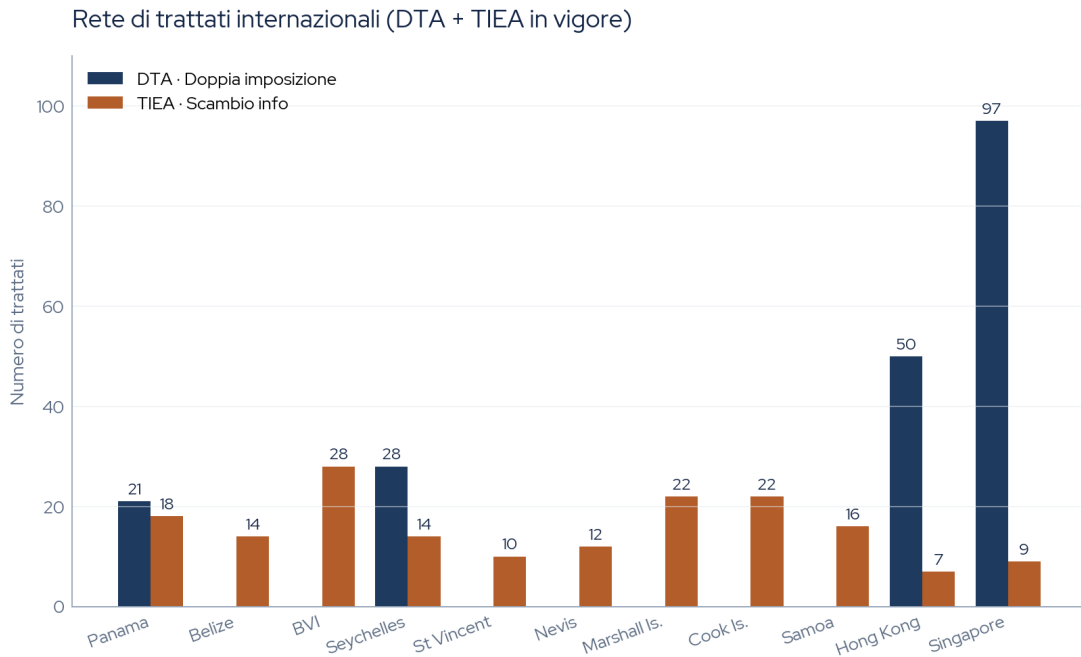
Per la società di Panama operante esclusivamente all'estero (la fattispecie tipica per clientela italoфона), i dividendi distribuiti all'azionista UBO italiano sono soggetti a ritenuta del 5% in Panama. Questa ritenuta si combina, nei confronti del residente fiscale italiano percipiente, con la tassazione italiana dei dividendi esteri secondo il regime applicabile (tassazione separata al 26% per persone fisiche residenti, tassazione ordinaria per società). La presenza del trattato Italia-Panama del 1966 ratificato con Legge 208 del 2016 ammette in linea di principio il riconoscimento del credito d'imposta italiano per la ritenuta panamense, ma la disciplina concreta richiede valutazione caso per caso da parte del consulente fiscale italiano.

Il Trattato Italia-Panama del 1966

Un punto tecnico di rilievo per il decisore italiano è l'esistenza di un trattato bilaterale tra Italia e Panama sulla doppia imposizione, firmato a Roma il 28 settembre 1966 e ratificato in Italia con la Legge 208 del 4 novembre 2016, in vigore dal 1 gennaio 2018 nei rapporti tra i due Paesi. La ratifica è intervenuta cinquant'anni dopo la firma per una sequenza di ragioni politiche e legislative che esulano dal tema di questo paper, ma il trattato è oggi pienamente operativo. Il trattato regola la doppia imposizione su dividendi, interessi, royalties, capital gains, redditi da lavoro dipendente e autonomo, pensioni, e altri redditi.

Le disposizioni più rilevanti del trattato per il decisore italiano in relazione alla società di Panama includono: la definizione di residenza fiscale ai fini convenzionali (articolo 4), che chiarisce quando una società può essere considerata fiscalmente residente in Panama e quando in Italia; la disciplina dei dividendi (articolo 10), che fissa il limite massimo di ritenuta alla fonte applicabile dallo Stato della fonte; la disciplina degli interessi (articolo 11); la disciplina delle royalties (articolo 12); la procedura amichevole (articolo 25) per la risoluzione delle controversie applicative. Lo Studio Panama Italia segnala che l'applicabilità concreta del trattato a una specifica società di Panama dipende dal soddisfacimento dei requisiti di residenza convenzionale e dalla presenza di sostanza economica adeguata, e raccomanda valutazione caso per caso.

FIG. 5 · RETE BILATERALE



Fonte: OECD MAP, Ministerios competenti per giurisdizione, 2026.

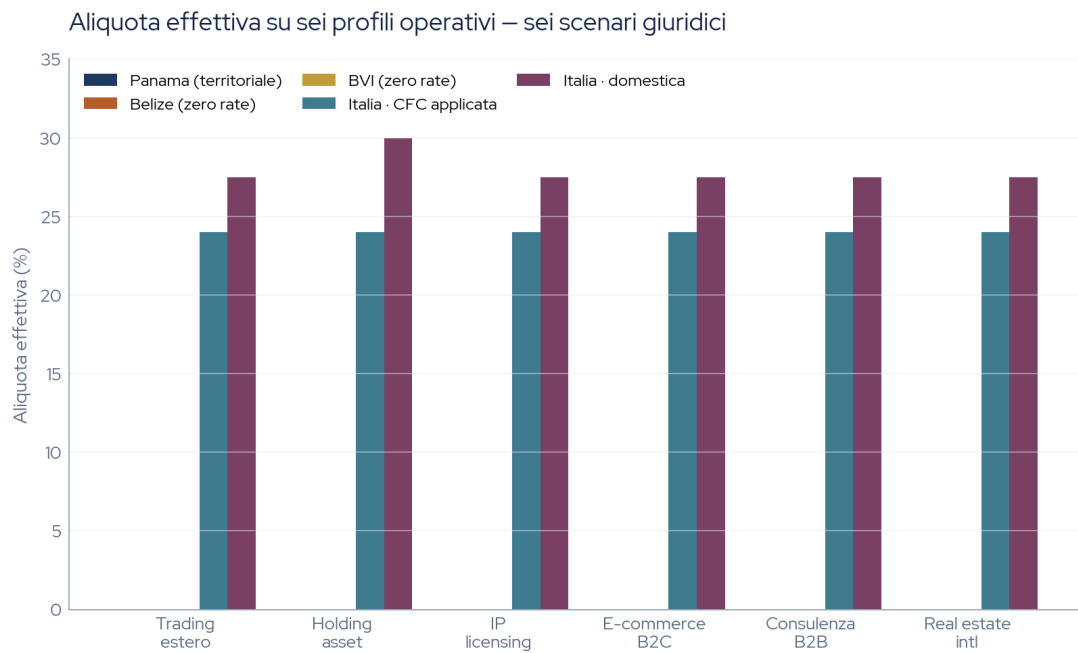
Fig. 5 – Rete di trattati internazionali in vigore: trattati di doppia imposizione (DTA) e accordi di scambio informazioni fiscali (TIEA). Panama dispone di 21 DTA in vigore e 18 TIEA, rete superiore a tutte le IBC caraibiche del campione.

La rete di trattati internazionali di Panama

Panama ha sottoscritto e ratificato 21 trattati bilaterali per evitare la doppia imposizione (DTA, Double Taxation Agreements) in vigore al 2026 con i seguenti Stati: Italia (1966, ratifica italiana 2016), Spagna, Francia, Paesi Bassi, Lussemburgo, Portogallo, Singapore, Israele, Repubblica Ceca, Irlanda, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Vietnam, Barbados, Qatar, Bahrein, Belgio, Messico, Regno Unito (concluso 2023), e altri. A questi si aggiungono 18 accordi di scambio informazioni fiscali (TIEA), che pur non prevenendo la doppia imposizione consentono lo scambio di informazioni su richiesta tra autorità fiscali.

La rete di trattati di Panama è significativamente più estesa di quella della totalità delle IBC caraibiche del campione (Belize, BVI, Seychelles, Saint Vincent, Nevis hanno zero DTA in vigore con l'Italia) ed è l'unica giurisdizione del campione, oltre a Hong Kong e Singapore, a disporre di un trattato bilaterale con l'Italia. Questa caratteristica ha effetti operativi diretti sulla pianificazione strutturale: per i flussi di dividendi, interessi e royalties, il trattato consente l'applicazione di ritenute ridotte e il riconoscimento del credito d'imposta in Italia, riducendo significativamente il rischio di doppia imposizione effettiva.

FIG. 7 · CARICO FISCALE EFFETTIVO



Fonte: simulazione Studio Panama Italia 2026. Italiana CFC: art. 167 TUIR ipotesi imposizione effettiva inferiore al 50% nominale.

Fig. 7 – Aliquota effettiva su sei profili operativi tipici: confronto tra Panama (territoriale), Belize e BVI (zero rate), Italia con applicazione CFC, Italia in imposizione domestica. Il dato critico è che senza trasferimento di residenza, l'aliquota Panama può essere riassorbita dalla CFC italiana.

Il.6 Banche e sostanza economica: l'architettura operativa reale

Il sistema bancario panamense è uno dei vantaggi operativi più significativi della società di Panama rispetto alle giurisdizioni IBC caraibiche concorrenti. La combinazione tra dollarizzazione integrale dell'economia (Panama utilizza il dollaro USA come moneta legale dal 1904, oltre al Balboa indicizzato 1:1), assenza di banca centrale autonoma (la Superintendencia de Bancos de Panama svolge le funzioni di vigilanza ma non di politica monetaria), presenza di un Centro Bancario Internazionale consolidato dal 1970, e standard regolatori allineati a quelli internazionali post-2015, configurano un sistema bancario stabile, robusto e operativamente accessibile.

Il Centro Bancario Internacional di Panama

Il Centro Bancario Internacional (CBI) panamense è costituito dal complesso delle banche autorizzate a operare in Panama. Al 2026 operano nel CBI circa 70 banche, distribuite in tre categorie regolatorie: banche di licenza generale (autorizzate a operare con clientela panamense e internazionale senza restrizioni), banche di licenza internazionale (autorizzate a operare solo con clientela non residente panamense, sui mercati internazionali), e banche di rappresentanza (uffici di rappresentanza senza autorizzazione operativa). Il totale degli asset bancari del CBI panamense supera i 130 miliardi di dollari americani al 2025 secondo dati della Superintendencia de Bancos de Panama.

Le banche di riferimento per la clientela italoфона

Lo Studio Panama Italia opera con relazioni consolidate su circa otto banche panamensi del CBI di licenza generale, selezionate in base a quattro criteri: stabilità patrimoniale (rating internazionale, capitalizzazione), apertura operativa alla clientela internazionale non residente, qualità dei servizi digitali (online banking, multivaluta, carte di pagamento), accessibilità procedurale del KYC per società di Panama con UBO italiano. Le banche di riferimento principali sono Banco General (la maggiore banca privata panamense per asset), Banistmo (parte del gruppo Bancolombia, secondo operatore panamense), Banco Nacional de Panama (banca pubblica panamense), BAC Credomatic, Multibank (parte del gruppo Bolsa Mexicana de Valores), Global Bank, Mercantil Banco, e altre selezionate caso per caso.

Le caratteristiche operative tipiche di un conto bancario di una società di Panama incorporata e bancarizzata tramite Studio Panama Italia includono: conto in dollari USA come valuta principale (la dollarizzazione panamense rende il dollaro la valuta nativa dei conti, senza spread di cambio); possibilità di conto multivaluta (EUR, GBP, CHF, JPY e altre su richiesta); carte di pagamento Visa e Mastercard collegate al conto con accettazione globale; piattaforma di online banking accessibile da remoto; servizi di SWIFT internazionale per bonifici in entrata e in uscita; servizi di investimento (deposito a termine, certificati di deposito) su richiesta.

La procedura di apertura del conto bancario

La procedura di apertura del conto bancario per una società di Panama post-2018 richiede mediamente 15-30 giorni lavorativi dalla presentazione del dossier completo alla banca. Il dossier include: copia certificata del Pacto Social registrato al RPP, Certificato di Vigencia recente (entro 30 giorni), Aviso de Operacion (per attività commerciale), copia dei documenti di identità degli UBO e dei dignatarios, copia di prova di domicilio recente, copia del Curriculum Vitae degli UBO, lettera di presentazione bancaria pregressa, documentazione della provenienza dei fondi (Source of Wealth e Source of Funds), business

plan o descrizione dell'attività, lettera del Resident Agent, e altri documenti richiesti caso per caso.

Lo Studio Panama Italia preconfigura il dossier in fase di incorporazione della SA, organizza l'intervista bancaria del cliente (in presenza a Panama City, o in videoconferenza per i casi che la banca lo ammette), assiste il cliente nella presentazione dei documenti e nella risposta alle eventuali richieste integrative della banca. Il tasso di successo osservato dallo Studio Panama Italia sulle aperture di conto per società di Panama con UBO italiano e di circa il 78% al primo tentativo, e supera il 92% considerando il secondo tentativo con banca alternativa.

DATO OSSERVATIVO

Il tasso di successo aperture conto per società di Panama con UBO italiano osservato dallo Studio Panama Italia (78% al primo tentativo, 92% al secondo) si confronta con tassi significativamente inferiori per società equivalenti di altre giurisdizioni del campione. Per Belize IBC con stesso UBO italiano, lo Studio osserva tassi inferiori al 35%; per Seychelles IBC, inferiori al 28%; per Saint Vincent BC, inferiori al 22%. Il differenziale è attribuibile alla consolidata accettazione di Panama come giurisdizione di centro finanziario regionale, e alla rete di rapporti dello Studio Panama Italia con il sistema bancario locale.

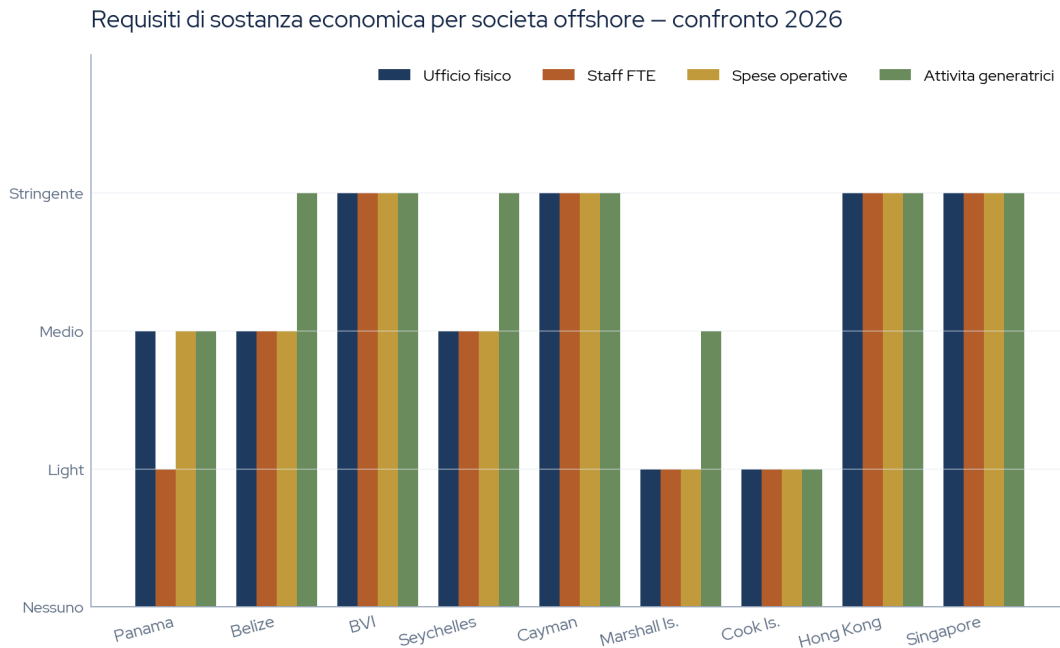
La Ley 52 de 2018: Economic Substance Rules

La Ley 52 del 28 agosto 2018 ha introdotto in Panama le Economic Substance Rules (ESR), in attuazione degli impegni presi dalla Repubblica di Panama nell'ambito del Forum on Harmful Tax Practices (FHTP) dell'OCSE e in coordinamento con il pacchetto BEPS Action 5. Le ESR panamensi si applicano a società che svolgono attività identificate come potenzialmente geographically mobile (mobili geograficamente) e che beneficiano di un regime fiscale agevolato. Le attività rilevanti includono: banking, insurance, fund management, finance and leasing, headquarters business, distribution and service centres, shipping, holding business, intellectual property business.

Per la società di Panama tipica, operante in regime di territorialità generale e non beneficiaria di regimi speciali (zone franche, SEM, EMMA), le ESR non sono applicabili. La società che svolge attività di trading internazionale ordinaria, consulenza, holding di partecipazioni passiva, o real estate estera non rientra nell'ambito di applicazione della Ley 52 perché non beneficia di un regime fiscale agevolato (l'esenzione del reddito di fonte estera deriva dal principio territoriale, non da un regime preferenziale). Diversamente, una società di Panama operante in regime SEM Ley 41 de 2007 o EMMA Ley 159 de 2020 è tenuta a dimostrare sostanza economica adeguata all'attività svolta, secondo i criteri della Ley 52 e del Decreto Ejecutivo 758 de 2020.

I criteri di sostanza economica della Ley 52, ove applicabili, richiedono che la società svolga in Panama le core income generating activities (CIGA) relative all'attività svolta, e che disponga in Panama di: un numero adeguato di dipendenti qualificati (FTE, Full Time Equivalent), un ammontare adeguato di spese operative, e strutture fisiche adeguate (uffici panamensi reali). Le soglie quantitative variano in funzione del tipo di attività e dell'ammontare del reddito generato; la valutazione è effettuata dalla DGI panamense su base annuale tramite reporting dedicato.

FIG. 8 · ECONOMIC SUBSTANCE



Fonte: leggi nazionali ESR (Economic Substance Regulations), OCSE FHTP, 2026.

Fig. 8 – Requisiti di sostanza economica per società offshore nelle nove principali giurisdizioni del campione. Panama si colloca nella fascia mediana, con requisiti stringenti solo per attività ESR-rilevanti. Hong Kong e Singapore impongono sostanza nativa alla struttura.

Substance reale vs substance formale: il punto di equilibrio

Per il decisore italiano, la distinzione tra società di Panama soggette a ESR e società non soggette ha implicazioni operative concrete. Per la società di trading internazionale, di consulenza, di holding passiva, di real estate estero gestita per clientela italoфона dallo Studio Panama Italia, le ESR panamensi non si applicano. Ciò non significa, tuttavia, che la società possa essere priva di qualsiasi sostanza: la valutazione di sostanza rileva sul piano italiano, non sul piano panamense, per la qualificazione anti-esterovestizione (articolo 73 commi 3 e 5-bis TUIR) e per la disciplina CFC (articolo 167 TUIR). Lo Studio Panama Italia struttura le società con un livello di sostanza adeguato a sostenere la qualificazione di residenza estera in caso di controllo italiano, valutando caso per caso il livello necessario in funzione del profilo di rischio del cliente.

Il livello minimo di sostanza che lo Studio Panama Italia raccomanda per società con UBO italiano operative come veicolo di trading o consulenza include almeno: domicilio operativo reale a Panama City (non solo sede legale), indirizzo email aziendale dedicato, telefono panamense operativo, contabilità reale tenuta da contabile panamense iscritto, conti correnti panamensi attivi, libro delle delibere aggiornato con assemblee periodiche, contratti commerciali firmati con date e luogo Panama, fatturazione regolare con riferimento panamense. Per profili di rischio più elevato (ammontare di reddito significativo, presenza di clienti italiani, posizione fiscale italiana sotto osservazione), il livello di sostanza raccomandato si estende a presenza fisica del UBO a Panama per parte dell'anno, residenza fiscale dell'UBO trasferita a Panama con iscrizione AIRE, dipendenti panamensi assunti, ufficio fisico in locazione reale.

II.7 Compliance internazionale: FATCA, CRS, UBO, DAC6, blacklist

La trasformazione di Panama da centro offshore classico a giurisdizione fiscalmente trasparente e tracciabile è avvenuta attraverso una sequenza di adeguamenti normativi tra il 2010 e il 2022, che hanno cumulativamente portato il sistema panamense in conformità con gli standard internazionali di scambio automatico di informazioni, identificazione del beneficiario effettivo, antiriciclaggio e sostanza economica. Questa sezione esamina le principali dimensioni della compliance internazionale applicabili alla società di Panama nel 2026.

FATCA: l'IGA Modello 1 Panama-Statì Uniti

Il Foreign Account Tax Compliance Act statunitense (FATCA), promulgato nel 2010 ed entrato in vigore nel 2014, impone alle istituzioni finanziarie non statunitensi di identificare i soggetti statunitensi titolari di conti o di partecipazioni significative in entità estere, e di trasmettere annualmente all'Internal Revenue Service (IRS) statunitense le informazioni rilevanti. Panama ha sottoscritto con gli Stati Uniti un Intergovernmental Agreement (IGA) di tipo Modello 1, firmato il 27 aprile 2016 ed entrato in vigore il 25 ottobre 2016, in attuazione della Ley 47 de 2016. L'IGA Modello 1 implica che le banche panamensi raccolgono le informazioni sui titolari statunitensi e le trasmettono alla DGI panamense, che a sua volta le trasmette annualmente all'IRS statunitense. Per le società di Panama con UBO non statunitense, il FATCA ha impatto minimo: la banca verifica l'assenza di US person tra UBO e dignatarios, è la pratica procede ordinariamente.

Il Common Reporting Standard (CRS) OCSE

Il Common Reporting Standard (CRS), adottato dall'OCSE nel 2014 e operativo dal 2017, è lo standard internazionale per lo scambio automatico di informazioni in materia fiscale tra amministrazioni tributarie. Panama ha aderito al Multilateral Competent Authority Agreement (MCAA) sullo scambio automatico ai sensi della Convenzione Multilaterale sull'Assistenza Amministrativa Reciproca in Materia Fiscale, e ha attuato il CRS internamente con la Ley 51 de 2016 e successive modifiche fino alla Ley 254 de 2021. Le prime trasmissioni effettive di Panama agli altri Stati partner CRS sono iniziate nel 2018 e proseguono annualmente con consolidamento progressivo.

Per il decisore italiano, l'implicazione operativa del CRS è la seguente: il conto bancario di una società di Panama con UBO italiano è oggetto di reporting CRS automatico dalle autorità panamensi a quelle italiane, su base annuale. Le informazioni trasmesse includono: identità dell'UBO (nome, codice fiscale italiano, indirizzo), saldo del conto al 31 dicembre, ammontare degli interessi, dividendi, altri redditi accreditati sul conto, ammontare lordo dei proventi da vendita di asset finanziari. L'Agenzia delle Entrate riceve queste informazioni e le confronta con quanto dichiarato dall'UBO italiano nel Quadro RW del Modello Redditi PF. Discrepanze attivano automaticamente accertamento.

PUNTO TECNICO RILEVANTE

Non esiste più, dal 2018, una società di Panama opaca al fisco italiano per il residente fiscale italiano. La progettazione strutturale deve assumere la trasparenza CRS come dato di partenza non modificabile. Il valore aggiunto della società di Panama nel 2026 non è nella riservatezza ma nelle caratteristiche operative: territorialità, trattato, banche, sostanza, stabilità monetaria, costo.

Il Registro Unico de Beneficiarios Finales (RUBF)

La Ley 129 del 17 marzo 2020 ha istituito in Panama il Registro Unico de Beneficiarios Finales (RUBF), registro centralizzato presso la Superintendencia de Sujetos No Financieros (organismo facente capo al Ministerio de Economía y Finanzas) contenente l'identità del beneficiario effettivo di tutte le società panamensi e degli altri enti regolati. Il RUBF è operativo dal 2 settembre 2020, ed è stato implementato con il Decreto Ejecutivo 13 de 2022 che ha definito le procedure di registrazione, le sanzioni per inadempimento, e le modalità di accesso alle informazioni da parte delle autorità competenti.

L'obbligo di registrazione è a carico del Resident Agent (o Agente Residente) della società di Panama, che deve identificare l'UBO o gli UBO della società secondo i criteri della Ley 23 de 2015 (controllo del 25% più uno del capitale o dei diritti di voto, o controllo effettivo per altre vie), e trasmettere elettronicamente al RUBF i dati anagrafici, la documentazione di identità, e l'evidenza della catena di controllo. La registrazione deve essere effettuata entro 30 giorni dalla costituzione della società, e aggiornata entro 30 giorni da qualsiasi modifica della catena di controllo o dell'UBO. Le sanzioni per inadempimento del Resident Agent variano da 5.000 a 100.000 dollari per violazione, con possibile revoca della licenza professionale.

L'accesso al RUBF non è pubblico: le informazioni sono consultabili solo da autorità competenti panamensi (DGI, UAF, SBP, Ministerio Público, autorità giudiziarie) e da autorità estere su richiesta motivata nell'ambito di accordi di cooperazione internazionale. Lo Studio Panama Italia trasmette al RUBF i dati di tutte le società per cui opera come Resident Agent, e mantiene aggiornati i record per tutto il ciclo di vita della società. Questo adempimento è una delle componenti fisse del costo annuo di mantenimento della società di Panama, e non è delegabile al cliente: è responsabilità del Resident Agent.

La Direttiva DAC6 e gli intermediari italiani

La Direttiva UE 2018/822 (DAC6) ha introdotto in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea l'obbligo per gli intermediari (consulenti, commercialisti, avvocati, banche) di segnalare alle autorità fiscali nazionali gli schemi di pianificazione fiscale transfrontaliera che presentano determinati hallmark di rischio. L'Italia ha attuato la DAC6 con il D.Lgs. 100 del 30 luglio 2020, operativo dal 1 gennaio 2021 con effetti retroattivi al 25 giugno 2018 per gli schemi attivi a quella data.

L'implicazione pratica per il cliente italiano che incorpora una società di Panama tramite Studio Panama Italia è la seguente: se l'incorporazione si configura come schema cross-border rilevante ai sensi della DAC6 (per esempio: pagamenti deducibili tra parti correlate da Italia verso giurisdizione blacklist UE residua, schemi di sostituzione di residenza fiscale, conversione di reddito in capital gains, e altri hallmark codificati nell'Allegato IV alla Direttiva), il consulente italiano che assiste il cliente nell'operazione è tenuto a segnalare lo schema all'Agenzia delle Entrate. La segnalazione DAC6 è un obbligo procedurale che non implica automaticamente illegittimità dello schema: una pianificazione legittima e segnalata. Tuttavia attiva una traccia tributaria che è tenuta in considerazione in eventuali successivi accertamenti. Lo Studio Panama Italia raccomanda al cliente italiano di coordinare la pianificazione con il proprio commercialista italiano per la valutazione preventiva degli obblighi DAC6 applicabili.

Le blacklist UE, OCSE, italiane: posizione di Panama

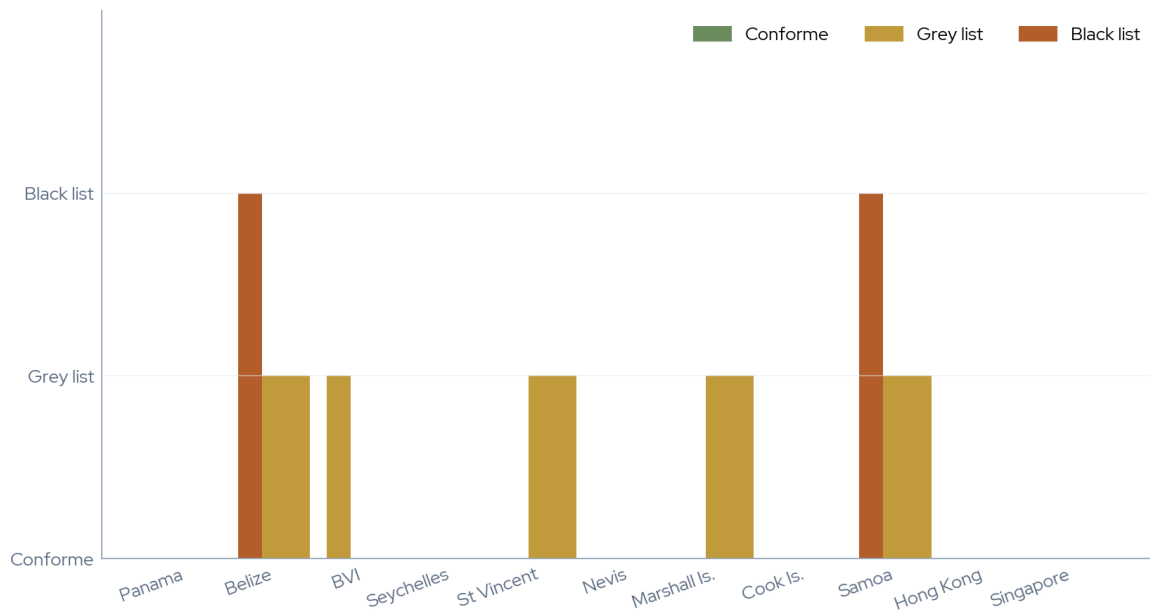
La storia recente di Panama nelle liste internazionali di giurisdizioni non cooperative riflette il percorso di adeguamento progressivo agli standard internazionali. Nel 2016, in seguito alla pubblicazione dei cosiddetti Panama Papers, Panama è stata inserita nella lista grigia OCSE delle giurisdizioni a sostanziale ma non integrale attuazione degli standard di trasparenza. Nel 2018 Panama è stata inclusa nella lista UE Annex I

delle giurisdizioni non cooperative. Tra il 2018 e il 2019 Panama ha attuato un pacchetto di riforme (adesione MCAA-CRS, attuazione FATCA IGA, introduzione UBO, ESR), e nell'ottobre 2019 il Consiglio UE ha rimosso Panama dall'Annex I, inserendola nell'Annex II (lista di monitoraggio). Nel 2022 Panama è stata reinserita temporaneamente nell'Annex I per inadempimenti specifici sull'OCSE FHTP, e successivamente rimossa nel febbraio 2023 in seguito alla completa attuazione delle raccomandazioni. Lo stato al 2026 è: Panama non è in Annex I UE, e in Annex II in stato di monitoraggio standard.

La posizione di Panama rispetto alla black list italiana ai fini fiscali è regolata dal DM 4 maggio 1999 e successive modifiche, attuativi degli articoli 167 e 168 del TUIR (disciplina CFC). Il regime italiano non utilizza più, dal 2016 con l'attuazione della Legge 208 del 2015, un elenco di giurisdizioni black list rigido, ma un criterio sostanziale di tassazione effettiva: una società estera è qualificata come CFC se la sua tassazione effettiva è inferiore al 50% di quella che avrebbe sostenuto se fosse stata residente in Italia. Per la società di Panama operante in territorialità, questo criterio è in linea di principio sempre soddisfatto (la tassazione effettiva è zero), è la disciplina CFC e potenzialmente applicabile. La valutazione richiede però considerazione delle esimenti previste dall'articolo 167 comma 5 e 5-bis, e dell'eventuale attività economica effettiva.

FIG. 6 · CONFORMITA REPUTAZIONALE

Posizionamento di blacklist UE, OCSE, Italia · stato 2026



Fonte: EU Annex I/II, OECD FHTP, DM 04/05/1999 e successive modifiche. Stato a gennaio 2026.

Fig. 6 – Posizionamento di Panama, Belize, BVI, Seychelles, Saint Vincent, Nevis, Marshall Islands, Cook Islands, Samoa, Hong Kong, Singapore rispetto a blacklist UE, OCSE e italiana, stato a gennaio 2026. Panama è conforme su tutti e tre i piani.

Panama Papers e Pandora Papers: post-mortem 2026

I cosiddetti Panama Papers (aprile 2016) e Pandora Papers (ottobre 2021) hanno contribuito alla percezione mediatica di Panama come giurisdizione opaca. Un'analisi tecnica retrospettiva consente di collocare meglio l'episodio nel contesto. I Panama Papers consistettero nella divulgazione non autorizzata di 11,5 milioni di documenti del Mossack Fonseca, uno specifico studio legale panamense (peraltro non rappresentativo della prassi panamense complessiva), risalenti agli anni 1977-2015. Quel patrimonio documentale riguardava società di numerose giurisdizioni (BVI, Bahamas, Seychelles, Anguilla, oltre a

Panama), e mostrava prevalentemente l'utilizzo passato di bearer shares e nominee directors in regime pre-trasparenza, tecnicamente legittimo all'epoca della costituzione ma in tensione con gli standard internazionali contemporanei.

Le riforme normative panamensi post-2015 (Ley 23 de 2015, Ley 47 de 2013, Ley 129 de 2020 sul RUBF, attuazione CRS, attuazione FATCA, ESR Ley 52 de 2018) hanno modificato radicalmente il contesto operativo. La società di Panama incorporata nel 2026 da Studio Panama Italia non utilizza bearer shares (vietate de facto dal 2015), e identificata all'UBO al RUBF, e oggetto di scambio automatico CRS verso il paese di residenza dell'UBO, ed è tenuta a sostanza economica ove l'attività lo richieda. Il quadro 2026 è incomparabile con quello del 2015 sul piano della trasparenza, e questa è la condizione operativa che lo Studio Panama Italia raccomanda al cliente italiano di assumere come punto di partenza non negoziabile.

II.8 Implicazioni per il decisore italiano: CFC, esteroinvestizione, IVAFE, Quadro RW

Per il residente fiscale italiano che valuta la costituzione di una società di Panama, la disciplina rilevante non è solo quella panamense, ma soprattutto quella italiana. Il TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi, DPR 22 dicembre 1986 n. 917) contiene una serie di disposizioni che intervengono quando un residente italiano detiene partecipazioni in società estere a fiscalità ridotta. Le quattro principali sono: la disciplina delle Controlled Foreign Companies (CFC, art. 167 TUIR), la disciplina dell'esteroinvestizione (art. 73 commi 3 e 5-bis TUIR), il regime dei costi black list (art. 110 c. 9-bis TUIR), e gli obblighi di monitoraggio (Quadro RW del Modello Redditi PF e relativa imposta IVAFE).

L'articolo 167 TUIR: la disciplina CFC

L'articolo 167 del TUIR, nella formulazione vigente dopo la riforma del 2015 e gli aggiustamenti del 2018, dispone che il residente fiscale italiano che detiene il controllo (oltre il 50% del capitale o dei diritti di voto, o controllo di fatto) in una società estera che soddisfa due condizioni cumulative, deve includere nel proprio reddito imponibile italiano la quota di reddito prodotto dalla società estera, indipendentemente dalla effettiva distribuzione. Le due condizioni sono: tassazione effettiva estera inferiore al 50% di quella italiana di riferimento, e oltre un terzo dei proventi della società derivante da passive income (redditi passivi: interessi, dividendi, royalties, plusvalenze da cessione di partecipazioni, locazione immobiliare, attività infragruppo qualificate).

Per la società di Panama tipica, la prima condizione (tassazione effettiva ridotta) e in linea di principio sempre soddisfatta data l'aliquota zero sui redditi di fonte estera. La seconda condizione dipende dalla natura dell'attività: una società di Panama che svolge attività commerciale operativa effettiva (per esempio: trading internazionale di beni con magazzino, logistica, gestione clienti) non genera prevalentemente passive income e quindi non rientra automaticamente in CFC. Una società di Panama che funge da holding statica di asset finanziari o di partecipazioni rientra in CFC quasi certamente, salvo applicazione delle esimenti.

Le esimenti previste dall'articolo 167 commi 5 e 5-bis consentono di disapplicare la CFC dimostrando, in alternativa: che la società estera svolge un'attività economica effettiva (esimente sostanziale, comma 5 lett. a); che dalle partecipazioni non consegue l'effetto di localizzare reddito in giurisdizione a fiscalità privilegiata (esimente di ricollocazione fiscale, comma 5 lett. b). La prova delle esimenti richiede documentazione concreta: contratti, dipendenti, ufficio, attività locale verificabile. Lo Studio Panama Italia raccomanda al cliente di strutturare la società di Panama con un livello di sostanza compatibile con l'esimente sostanziale, anche quando le ESR panamensi non si applicano, per ridurre il rischio di applicazione CFC italiana.

L'articolo 73 TUIR: esteroinvestizione

L'articolo 73 del TUIR, comma 3, definisce la residenza fiscale delle società: si considera residente in Italia la società che ha in Italia la sede legale, la sede dell'amministrazione, o l'oggetto principale, per la maggior parte del periodo d'imposta. Il comma 5-bis, introdotto dal D.L. 223 del 2006, presume residente in Italia la società estera che detiene partecipazioni di controllo in società italiane, e che è a sua volta controllata da soggetti italiani o ha amministratori prevalentemente residenti in Italia. Questa presunzione di esteroinvestizione è relativa: il contribuente può fornire prova contraria dimostrando che la società estera ha

effettiva operatività all'estero.

Per la società di Panama, il rischio esteroinvestizione è particolarmente rilevante quando l'UBO italiano gestisce la società dall'Italia (decisioni assembleari prese in Italia, amministrazione di fatto dall'Italia, contratti firmati in Italia, conti bancari panamensi operati esclusivamente tramite home banking dall'Italia). In queste circostanze, anche in assenza di formale residenza italiana della società, l'Agenzia delle Entrate può qualificare la società come fiscalmente residente in Italia per criterio della sede dell'amministrazione, con conseguente tassazione ordinaria italiana sul reddito ovunque prodotto.

La strategia operativa raccomandata dallo Studio Panama Italia per il cliente con profilo di rischio significativo include due livelli di mitigazione. Primo livello: dimostrabilità dell'amministrazione panamense (assemblee tenute a Panama con verbale notarile panamense, delibere della Junta Directiva firmate a Panama, contabilità tenuta da contabile panamense, contratti firmati a Panama). Secondo livello: trasferimento di residenza fiscale dell'UBO con iscrizione AIRE, eventuale residenza fiscale a Panama (la Repubblica di Panama offre più programmi di residenza, tra cui il Decreto Ejecutivo 343 de 2012 Friendly Nations, il Decreto Ejecutivo 197 de 2021 Permanent Residency Programmes, e altri regimi che lo Studio Panama Italia gestisce direttamente).

IVAFE, Quadro RW e obblighi dichiarativi

Il residente fiscale italiano che detiene partecipazioni in società estere e conti bancari esteri è tenuto a tre adempimenti dichiarativi: la compilazione del Quadro RW del Modello Redditi PF (monitoraggio degli investimenti esteri), il pagamento dell'imposta sul valore delle attività finanziarie estere (IVAFE, articolo 19 del D.L. 201 del 2011) con aliquota 0,2% sul valore al 31 dicembre dei conti e degli asset finanziari esteri, il pagamento dell'imposta sul valore degli immobili esteri (IVIE, stesso articolo) con aliquota 0,76% sugli immobili. Le partecipazioni in società estere non sono soggette a IVAFE se non rappresentate da titoli azionari quotati o assimilati; sono comunque soggette a monitoraggio in Quadro RW.

Per il residente italiano UBO di una società di Panama, gli adempimenti tipici sono: dichiarazione della partecipazione nella SA in Quadro RW (modulo RW1, indicando il valore di partecipazione, la nazionalità, l'identificazione della società), dichiarazione dei conti bancari panamensi della società solo se l'UBO ne ha la disponibilità giuridica (la disponibilità giuridica del conto della SA spetta in linea di principio alla SA, non all'UBO, salvo casi specifici di delega o procura), eventuale dichiarazione di immobili panamensi se detenuti direttamente, calcolo IVAFE sui conti esteri direttamente detenuti, calcolo IVIE sugli immobili direttamente detenuti. Le omissioni in Quadro RW sono sanzionate con percentuali significative sul valore omesso (3% al 15% se l'attività è in stato non blacklist, raddoppio se in stato blacklist). Il monitoraggio CRS fornisce all'Agenzia le informazioni necessarie a verificare la corrispondenza tra Quadro RW dichiarato e situazione reale: la mancata dichiarazione è tecnicamente rilevabile automaticamente.

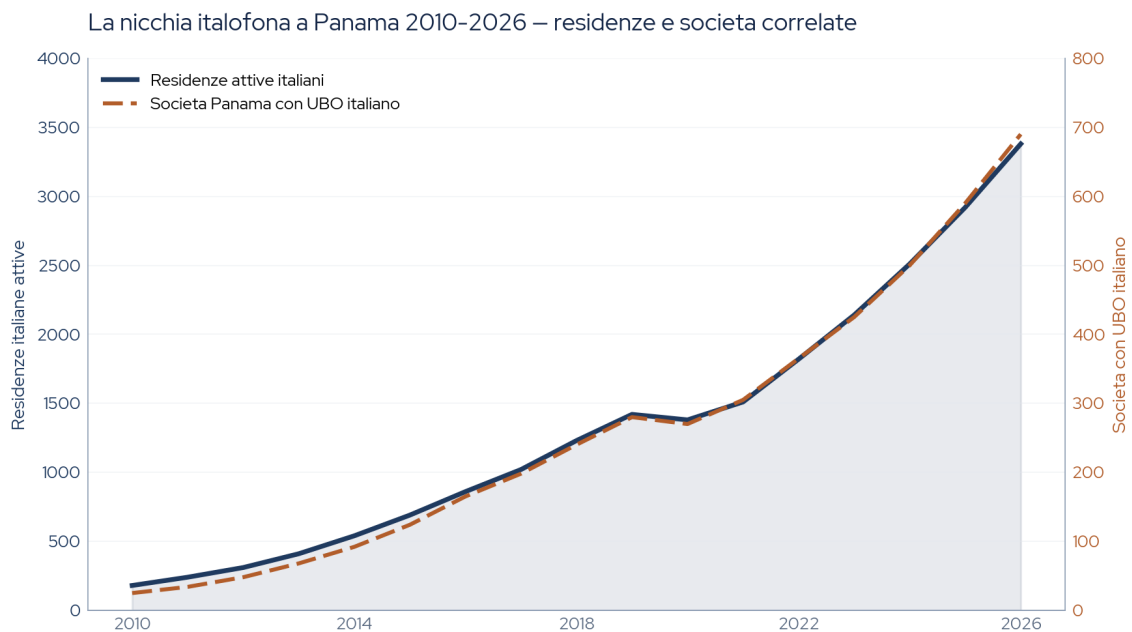
L'iscrizione AIRE come preconditione operativa

Per il decisore italiano che intende ridurre significativamente il carico fiscale italiano legato alla società di Panama, la preconditione strutturale è il trasferimento effettivo della residenza fiscale all'estero, con iscrizione all'Anagrafe degli Italiani Residenti all'Estero (AIRE) tramite il Consolato Italiano competente. L'iscrizione AIRE da sola non sposta automaticamente la residenza fiscale (il fisco italiano verifica la residenza effettiva, non quella formale), ma è una condizione necessaria. La residenza fiscale italiana ai sensi dell'articolo 2 TUIR è perduta solo quando il contribuente: è iscritto AIRE per la maggior parte del periodo d'imposta, non ha in Italia residenza ai sensi dell'articolo 43 codice civile, non ha in Italia domicilio ai

sensi dell'articolo 43 codice civile. La verifica è sostanziale, non formale: l'Agenzia delle Entrate può qualificare residente in Italia un soggetto formalmente iscritto AIRE se gli interessi vitali del soggetto rimangono in Italia (famiglia, residenza familiare, beni immobili, attività lavorativa principale).

Lo Studio Panama Italia, oltre alla consulenza societaria, gestisce direttamente le pratiche di residenza panamense per clientela italoфона. La Repubblica di Panama offre più programmi di residenza permanente per stranieri, tra cui il Decreto Ejecutivo 343 del 16 maggio 2012 (Friendly Nations Visa, oggi nella versione modificata dal Decreto Ejecutivo 197 del 30 luglio 2021), il programma Pensionado (pensionati con reddito da pensione di almeno 1.000 USD/mese), il programma Persona Solvente Independiente (per investitori con asset documentati), e altri. La residenza panamense consente in molti casi anche l'accesso alla naturalizzazione dopo cinque anni di residenza effettiva, con doppio passaporto (Panama non richiede rinuncia alla cittadinanza italiana).

FIG. 9 - DOMANDA ITALOFONA



Fonte: Servicio Nacional de Migración, Registro Público de Panama, stima Studio Panama Italia sui 14 anni operativi.

Fig. 9 – Crescita della nicchia italoфона a Panama 2010-2026: residenze attive di italiani e società di Panama con UBO italiano. Il dato osservato dallo Studio Panama Italia conferma la consolidazione strutturale della comunità italoфона a Panama.

II.9 Casi operativi anonimizzati: cinque tipologie ricorrenti

Questa sezione presenta cinque casi operativi anonimizzati estratti dalla pratica dello Studio Panama Italia 2020–2025. I nomi sono fittizi, gli importi arrotondati per ragioni di riservatezza, ma la struttura, le tempistiche e gli esiti riflettono pratiche reali. La selezione è rappresentativa delle cinque tipologie di mandato più frequenti.

Caso A – E-commerce internazionale, UBO italiano AIRE

Imprenditore italiano di 38 anni, già trasferito in Spagna nel 2020 e iscritto AIRE, operatore e-commerce di accessori tecnici per outdoor con fatturato 2,3 milioni di euro 2024 e clientela principalmente nordamericana ed europea. Struttura preesistente: società spagnola unipersonale (sociedad limitada) con carico fiscale spagnolo del 25% sul reddito netto. Obiettivo: ridurre il carico fiscale legittimamente e diversificare la giurisdizione operativa con accesso bancario USA-compatibile.

Soluzione strutturata da Studio Panama Italia: trasferimento della residenza fiscale dell'UBO da Spagna a Panama tramite programma Permanent Residency Friendly Nations (Decreto Ejecutivo 197/2021), iscrizione AIRE confermata, incorporazione di una nuova Sociedad Anonima panamense come veicolo operativo, apertura conto Banistmo USD con Stripe Panama come payment processor. Esercizio fiscale spagnolo della vecchia struttura chiuso nel 2023 con liquidazione dei costi di cessazione attività. La nuova SA panamense ha iniziato l'operatività gennaio 2024, generando reddito di fonte estera non imponibile a Panama per applicazione del principio territoriale. Il UBO percepisce stipendio da Panama (dipendente locale) e dividendi periodici dalla SA. Carico fiscale 2024 osservato: 5% (ritenuta sui dividendi panamensi). Risparmio rispetto alla struttura spagnola: circa 460.000 euro su tre anni proiettati.

Caso B – Consulenza B2B internazionale

Consulente strategico italiano di 52 anni, residente fiscalmente in Italia, ricavi 2024 da consulenze a clienti corporate europei e nordamericani pari a 480.000 euro lordi, già in regime ordinario IRPEF. Obiettivo: pianificazione strutturale del decennio operativo successivo (oggi 52 anni, pensione previdenziale non sufficiente), con riduzione progressiva del carico fiscale italiano e costituzione di una struttura previdenziale patrimoniale offshore.

Soluzione strutturata da Studio Panama Italia: percorso biennale di trasferimento progressivo. Anno 1: incorporazione Sociedad Anonima panamense come veicolo di sub-contracting dell'attività italiana (la SA panamense fattura alla società italiana esistente per sub-consulenze tecniche specialistiche, ai sensi dell'articolo 110 c. 7 TUIR), apertura conto Banco General, dichiarazione DAC6 con commercialista italiano per lo schema cross-border. Anno 2: trasferimento progressivo della clientela diretta verso fatturazione panamense, trasferimento residenza UBO Panama via Pensionado (possibile per UBO di 52 anni con redditi documentabili), iscrizione AIRE post-trasferimento. Anno 3: regime a regime, con UBO panamense, SA panamense come unico veicolo operativo. Carico fiscale 2026 stimato: 7% (ritenute panamensi). Risparmio cumulato proiettato 2024–2030: circa 750.000 euro.

Caso C – Holding asset internazionali con orientamento successorio

Imprenditore italiano di 67 anni, residente fiscalmente in Italia, patrimonio finanziario diversificato (portafoglio Lussemburgo, conto Svizzera, immobile Cote d'Azur) pari a circa 12 milioni di euro, due figli adulti residenti in Italia. Obiettivo: pianificazione successoria con riduzione dell'impatto fiscale di successione italiana, mantenimento del controllo della struttura in vita, governance familiare ordinata.

Soluzione strutturata da Studio Panama Italia: architettura multi-layer con Fundacion de Interes Privado panamense come ente top-of-the-structure, due Sociedad Anonima panamensi sottostanti (una per il portafoglio finanziario, una per l'immobile francese, gestione tramite societe civile immobiliare francese intermedia per ragioni di regolazione francese). Il Reglamento privato della PIF designa il fondatore (l'UBO) come beneficiario in vita, e i due figli in parti uguali come beneficiari successori. Carico fiscale operativo annuale: il fondatore continua a essere residente italiano e dichiara annualmente in Quadro RW le partecipazioni PIF e SA, paga IVAFE sui conti finanziari delle SA, riceve dividendi dalle SA tassati come dividendi esteri (26% in Italia). Vantaggio strutturale: alla morte del fondatore, non vi è successione italiana sui beni esteri detenuti via PIF, ma trasferimento amministrativo dei beneficiari secondo il Reglamento, con conseguente riduzione significativa dell'impatto di successione e amministrativo per gli eredi.

Caso D – IP licensing internazionale

Sviluppatore italiano di software SaaS B2B, 41 anni, residente fiscalmente in Italia, ricavi 2024 da licenze di software pari a 890.000 euro con clientela 70% USA, 25% UE, 5% Asia. Obiettivo: ottimizzazione strutturale del modello di licensing con riduzione legittima del carico fiscale, valutazione di trasferimento di residenza compatibile con vita familiare italiana (moglie e due figli minori, scuola italiana, casa di proprietà).

Soluzione strutturata da Studio Panama Italia: in considerazione del vincolo familiare (impossibilità pratica del trasferimento residenziale in tempi brevi), strutturazione di un'architettura italo-panamense con SA panamense titolare formale dell'IP (software, marchi, brevetti correlati), licenza all'azienda italiana operativa per il mercato italiano, fatturazione diretta della SA per i mercati esteri (USA, UE non-Italia, Asia). Il trasferimento dell'IP alla SA panamense è stato preceduto da valutazione di transfer pricing da parte di commercialista italiano (articolo 110 c. 7 TUIR), DAC6 compilata in fase preventiva, attività di sostanza in Panama documentata. Carico fiscale 2024: ridotto da circa 380.000 euro italiani a circa 110.000 euro cumulati Italia+Panama. Lo schema è oggetto di monitoraggio attento per qualificazione transfer pricing italiana.

Caso E – Real estate internazionale

Famiglia italiana, capofamiglia 58 anni, residente Italia, patrimonio immobiliare in costruzione: appartamento a New York Tribeca acquistato 2018 (valore 2024 circa 3,2 milioni USD), villa a Tulum acquistata 2022 (valore 2024 circa 1,4 milioni USD), terreno residenziale a Costa Rica acquistato 2023 (valore 2024 circa 380.000 USD). Obiettivo: razionalizzazione della struttura proprietaria immobiliare estera con riduzione di IVIE italiana, asset protection da rischi professionali italiani, semplificazione gestione operativa.

Soluzione strutturata da Studio Panama Italia: trasferimento della titolarità degli immobili da persona fisica italiana a una Sociedad de Responsabilidad Limitada panamense (SRL Ley 24/1966 mod. 2009) con governance familiare (UBO al 51%, moglie al 49%), beneficiando della robustezza del charging order remedy della SRL panamense per asset protection. L'appartamento di New York è stato conferito tramite trasferimento titolarità con costo di trascrizione contenuto (circa 15.000 USD totali), la villa Tulum tramite trasferimento notarile messicano, il terreno Costa Rica tramite trasferimento al Registro Nacional locale. Beneficio principale: l'IVIE italiana (0,76%) e ora dovuta sul valore delle quote SRL panamensi (in linea di principio molto più basso del valore di mercato degli immobili, calcolato secondo il valore patrimoniale netto della SRL), con risparmio IVIE annuo di circa 25.000-35.000 euro.

II.10 Dieci errori comuni e dieci best practices operative

Lo Studio Panama Italia ha catalogato negli ultimi cinque anni i dieci errori più frequenti commessi dal decisore italiano nell'approccio alla società di Panama, e ha codificato dieci best practices operative per evitarli. La sequenza di seguito non è esaustiva ma copre l'ottanta per cento dei casi di criticità successiva osservati.

Errore comune	Best practice corrispondente
Sottovalutare trasparenza CRS	Assumere trasparenza CRS dal primo giorno
Affidarsi a Resident Agent debole	Verificare Lic. e operatività storica del Resident Agent
Non documentare la sostanza	Costruire sostanza dal primo mese (ufficio, contabilità, contratti)
Ignorare CFC italiana	Coordinare preventivamente con commercialista italiano
Ignorare esterovestizione	Tenere assemblee a Panama, decisioni a Panama, contratti a Panama
Aprire conto bancario in autonomia	Apertura conto tramite Resident Agent con relazione consolidata
Trascurare l'iscrizione AIRE	AIRE come preconditione strutturale di pianificazione
Sottovalutare IVAFE/Quadro RW	Compilazione integrale e tempestiva ogni anno
Mescolare conti personali e societari	Separazione rigorosa con tracciabilità
Disinteresse post-incorporazione	Mantenimento annuale strutturato e monitorato

Il filo conduttore delle dieci best practices è un cambio di paradigma rispetto alla società offshore classica: nella pianificazione 2026, la società di Panama non è uno strumento di occultamento ma uno strumento di strutturazione legittima. Il valore aggiunto è nella combinazione di territorialità fiscale, sostanza documentata, governance ordinata, accesso bancario reale, e trasparenza piena verso il fisco italiano. Lo Studio Panama Italia accompagna il cliente in tutte e dieci le dimensioni operative, con quattordici anni di pratica accumulata e una nicchia italoфона consolidata.

PARTE III · GIURISDIZIONE 1 DI 10

Belize: l'International Business Company classica

1990

Anno legge IBC

\$ 1.300

Costo annuo medio

1-3 gg

Tempo incorporazione

Grey

Status UE 2026

Belize ha rappresentato per oltre tre decenni il prototipo della giurisdizione offshore caraibica low-cost. La International Business Companies Act, originariamente del 1990 è oggi nella versione consolidata del 2022 (IBC Act 2022), regola le IBC belizenne. Il regime ha goduto fino al 2017 di assoluta esenzione fiscale per le IBC che operavano esclusivamente al di fuori del territorio belizenne, con riservatezza significativa e costi di mantenimento contenuti. Dal 2018 il quadro è cambiato in modo strutturale, è la valutazione operativa odierna richiede considerazione delle riforme post-2018.

Quadro legale e tipologie

L'IBC belizenne attuale è regolata dall'International Business Companies Act Cap 270 nella versione modificata dall'IBC (Amendment) Act 2018 e successive. Il sistema giuridico belizenne è di common law, con riferimenti residui al diritto inglese applicabile come fonte sussidiaria. L'IBC belizenne presenta le seguenti caratteristiche strutturali: capitale autorizzato minimo non richiesto, capitale tipico 50.000 USD, governance tramite minimo un director (persona fisica o giuridica), minimo un azionista (persona fisica o giuridica), nessun requisito di nazionalità o residenza, possibilità di dignatario unico, accounting record da conservare per cinque anni ma senza obbligo di filing.

Sono inoltre disponibili sotto la giurisdizione belizenne il Belize International Trust (Trusts Act Cap 202, edizione 2000), il Belize Limited Liability Partnership (LLP Act 2014), è la Fondazione di Belize (Belize International Foundations Act 2010, ispirata al modello panamense ma con diverse caratteristiche fiscali). L'IBC rimane la tipologia operativamente più utilizzata, e dal 2019 il Belize ha consentito alle IBC anche di operare con clientela locale belizenne (precedentemente riservato a società diverse), in applicazione delle raccomandazioni OCSE FHTP sull'unitarietà del regime.

Governance e adempimenti

La governance delle IBC belizenne è snella: la struttura minima legale prevede un director, un azionista, un company secretary (che può coincidere con il director). Le assemblee possono tenersi ovunque nel mondo, anche in videoconferenza. La normativa belizenne ammette la delibera unanime per consenso scritto. Gli accounting records devono essere conservati per cinque anni e devono essere reperibili dal Registered Agent belizenne, ma non vi è obbligo di filing di bilancio annuale al Registry. Il Registered Agent è obbligo di legge (Belize IBC Act sez. 30), e deve essere un agente abilitato dalla Belize International Financial Services Commission (IFSC). Il regime UBO è regolato dall'Accounting Records (Maintenance) Act 2013 e successive integrazioni, con obbligo per il Registered Agent di mantenere identificato l'UBO secondo i criteri del 25% più uno.

Fiscalità e trattati

Il regime fiscale delle IBC belizene è stato oggetto di riforma sostanziale dal 2018, in attuazione degli impegni OCSE FHTP e UE. Storicamente, le IBC belizene erano esenti da qualsiasi imposta belizene se operavano esclusivamente all'estero. Dal 2019 le IBC belizene sono soggette a Belize Income and Business Tax con aliquota ordinaria del 1,75% sul reddito imponibile, indipendentemente dalla fonte. Tuttavia, in pratica, le IBC che operano esclusivamente al di fuori del Belize generano reddito qualificabile come non-Belize source, e l'aliquota effettiva rimane sostanzialmente zero in molte fattispecie. La qualificazione dell'aliquota effettiva richiede valutazione caso per caso secondo i criteri del Belize Income and Business Tax Act.

Belize non ha trattati bilaterali di doppia imposizione (DTA) in vigore con l'Italia. Belize ha sottoscritto 14 accordi TIEA (Tax Information Exchange Agreement) di scambio informazioni con vari Paesi, tra cui non figura l'Italia (l'Italia accede alle informazioni belizene tramite il Multilateral Competent Authority Agreement OCSE e tramite il Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters). L'assenza di DTA con l'Italia è il limite operativo principale di Belize per il pianificatore italiano: non vi è meccanismo bilaterale per il riconoscimento del credito d'imposta o per la riduzione delle ritenute sui dividendi cross-border, e ogni operazione di redditualizzazione richiede valutazione di applicabilità delle norme italiane unilaterali (articolo 165 TUIR per il credito d'imposta).

Banche e sostanza

Il sistema bancario belizene è composto da circa otto banche operative al 2026, di cui circa cinque attive nel segmento International Banking (banche di licenza internazionale regolate dall'IFSC, con servizi orientati a clientela non residente). Le banche internazionali belizene includono Atlantic International Bank, Caye International Bank, Belize Bank International, Choice Bank (post-2019 riposizionata), Heritage International Bank & Trust. Il sistema bancario belizene ha vissuto negli ultimi otto anni una contrazione significativa: il fenomeno del correspondent banking de-risking (2014-2019) ha portato alla chiusura di rapporti con banche USA corrispondenti per varie banche belizene, con conseguente limitazione dell'operatività SWIFT e USD per la clientela. La situazione si è parzialmente stabilizzata dal 2020 ma rimane fragile.

Lo Studio Panama Italia osserva un tasso di rifiuto bancario per IBC belizene con UBO italiano superiore al 65% al primo tentativo, e superiore al 50% considerando il secondo tentativo. Il dato è nettamente inferiore al corrispondente tasso panamense (78% successo Panama vs ~35% successo Belize). L'accessibilità bancaria limitata è oggi il vincolo operativo più significativo della IBC belizene nella pratica per il decisore italofono. Le Economic Substance Regulations belizene, introdotte con la Economic Substance Act 2019, richiedono sostanza per attività specifiche (banking, insurance, distribution, headquarters, finance, fund management, holding, IP, shipping) con livelli analoghi a quelli BVI ma con applicazione discrezionalmente più flessibile.

Compliance internazionale

Belize è parte del Multilateral Competent Authority Agreement OCSE per lo scambio automatico CRS, con prime trasmissioni dal 2018. Belize ha sottoscritto FATCA IGA Modello 1 con gli Stati Uniti, attivo dal 2016. Belize ha introdotto un registro UBO con accesso non pubblico nel 2017, gestito dall'IFSC. Le sanzioni per non-compliance UBO sono significative, con possibili sanzioni amministrative fino a 100.000 USD. Lo stato

di Belize rispetto alle blacklist internazionali al 2026 e: Annex I UE (lista nera) dal 2023, in seguito a deficit FHTP residui; grey list OCSE; non incluso nella categoria nera italiana ma soggetto a verifica per il criterio di tassazione effettiva (CFC).

Implicazioni per il decisore italiano

Per il residente fiscale italiano, l'IBC belizense ha oggi un ambito operativo significativamente più ristretto rispetto al passato. Il combinato disposto di assenza di DTA con l'Italia, presenza in Annex I UE, accessibilità bancaria critica, e applicazione automatica della CFC italiana, configura uno scenario in cui l'IBC belizense offre vantaggi competitivi limitati rispetto alle alternative. La pianificazione italiana che utilizza una IBC belizense tipicamente lo fa per due ragioni specifiche: costo di mantenimento contenuto (circa 1.300 USD/anno totali, contro circa 2.000 USD/anno della SA Panama), e flessibilità strutturale per asset protection estremamente liquido (l'IBC belizense è veicolo riconosciuto in molte giurisdizioni nordamericane per ragioni storiche).

Per il decisore italiano con orientamento operativo serio (non solo strutturazione di base), Belize è raramente la raccomandazione tecnica primaria. Le situazioni tipiche in cui Belize compare in pianificazioni dello Studio Panama Italia includono: layer intermedio tra una holding panamense top e operazioni specifiche in regioni dove Belize ha riconoscimento storico (Centro America settentrionale); veicolo per asset protection di immobili in stato del Centro America; veicolo low-cost per attività di trading di asset finanziari di valore contenuto. Per attività commerciale operativa primaria, e per gestione di flussi rilevanti, Panama, Hong Kong o Singapore offrono profili operativi superiori.

Costi e tempi

Il costo medio di incorporazione di una IBC belizense tramite studio professionale belizense con accesso italofono (disponibile in numero limitato, tipicamente tramite intermediazione di studi panamensi come Studio Panama Italia che mantiene rapporti operativi con corrispondenti belizensi) si colloca tra 1.500 e 2.200 USD primo anno (incorporazione + governativo + agente registrato + UBO + setup), e tra 1.000 e 1.500 USD/anno per il mantenimento annuale. Il tempo medio di incorporazione è di 1-3 giorni lavorativi dalla raccolta KYC completa, tra i più rapidi del campione ma con il caveat che la rapidità di incorporazione non si traduce in rapidità di apertura conto bancario, che rimane il vincolo operativo principale.

Verdetto operativo

Belize occupa nel 2026 una posizione di nicchia all'interno del campione delle giurisdizioni offshore. Le riforme post-2018 hanno preservato la struttura giuridica della IBC ma eroso il vantaggio fiscale strutturale, mentre il fenomeno del de-risking bancario ha drasticamente limitato l'accessibilità operativa. La presenza in Annex I UE residua rappresenta un segnale negativo per la clientela europea che richiede pulizia reputazionale. Per il decisore italiano italofono che valuta in modo informato le alternative, Belize è tipicamente una scelta tattica complementare, non strategica primaria. Per profili operativi seri, Panama offre un trade-off tra costo, accessibilità bancaria, stabilità monetaria, presenza di DTA con l'Italia, reputazione internazionale e nicchia italoфона consolidata che Belize non è in grado di replicare nel 2026.

FONTI NORMATIVE BELIZE

International Business Companies Act Cap 270 (2022 consolidated); IBC (Amendment) Act 2018; Economic Substance Act 2019; Belize Income and Business Tax Act; Accounting Records (Maintenance) Act 2013; Belize International Foundations Act 2010; International Financial Services Commission Act.

PARTE III · GIURISDIZIONE 2 DI 10

Hong Kong: la giurisdizione territoriale di centro asiatico

1865	\$ 3.000-5.000	3-7 gg	50
Companies Ordinance	Costo annuo medio	Tempo incorporazione	DTA in vigore

Hong Kong è una giurisdizione di tradizione common law inglese innestata su un contesto cinese sui generis. Dal 1997, anno del ritorno della sovranità cinese, opera come Regione Amministrativa Speciale (SAR) della Repubblica Popolare Cinese, mantenendo un ordinamento giuridico, fiscale e monetario distinto da quello della Cina continentale ai sensi del principio One Country Two Systems consacrato nella Basic Law. Hong Kong non è tecnicamente una giurisdizione offshore nel senso caraibico: è un centro finanziario internazionale fiscalmente territoriale, con sistema bancario globale, valuta convertibile (Hong Kong Dollar agganciato al USD da 1983 nella banda 7,75-7,85), e rete di trattati internazionali estesa.

Quadro legale e tipologie

Il diritto societario di Hong Kong è regolato dalla Companies Ordinance Cap 622, entrata in vigore il 3 marzo 2014, che ha sostituito la precedente Companies Ordinance Cap 32 del 1933 (la prima Companies Ordinance hongkonghese risale al 1865, una delle più antiche legislazioni societarie al mondo). Le tipologie principali sono: Private Company Limited by Shares (la tipologia operativa standard, oggetto principale di questo profilo), Public Company Limited by Shares (per società quotate), Company Limited by Guarantee (per organizzazioni non profit), Unlimited Company (rara). La Private Limited Company è il veicolo utilizzato dal 95% della pratica internazionale.

La Private Limited Company hongkonghese richiede un minimo di uno e un massimo di cinquanta azionisti, almeno un director (che deve essere una persona fisica, non è ammesso director unicamente persona giuridica), un Company Secretary (che deve essere persona fisica residente HK o entità corporate registrata HK), un Registered Office in Hong Kong (indirizzo fisico, non casella postale). Il capitale autorizzato non è più richiesto dal Companies Ordinance Cap 622 (concetto abolito): vi è solo capitale emesso, tipicamente fissato a 10.000 HKD diviso in 10.000 azioni da 1 HKD ciascuna. Le azioni sono sempre nominative.

Governance e adempimenti annuali

La governance richiede assemblea annuale obbligatoria (Annual General Meeting, AGM), filing annuale al Companies Registry (Annual Return modello NAR1, scadenza entro 42 giorni dall'anniversary dell'incorporazione, con costo HKD 105), filing annuale al Inland Revenue Department (Profits Tax Return, BIR51 o BIR52, scadenze articolate sull'anno fiscale), audit annuale obbligatorio dei bilanci da parte di Certified Public Accountant hongkonghese (questa è una differenza significativa rispetto alle IBC caraibiche e rispetto a Panama: l'audit obbligatorio implica una componente di costo fissa significativa,

tipicamente 1.500–4.000 USD/anno secondo il volume di transazioni). Conservazione obbligatoria registri contabili per sette anni.

La Significant Controllers Register (SCR), introdotta con amendment alla Companies Ordinance nel 2018, è l'equivalente hongkonghese del registro UBO. La SCR è tenuta dalla società (non centralizzata presso autorità), deve essere accessibile alle autorità su richiesta entro tempi rapidi, identifica i controllers con criteri analoghi al 25% più uno. La trasparenza dell'UBO è quindi presente ma articolata in modo differente da Panama: non vi è un registro centrale accessibile alle autorità estere su richiesta motivata diretta, ma la sostanza dell'obbligo è analoga.

Fiscaltà: il regime territoriale hongkonghese

Hong Kong opera un regime fiscale territoriale codificato nell'Inland Revenue Ordinance Cap 112: sono soggetti a Profits Tax esclusivamente i profitti derivati da una attività commerciale, professionale o imprenditoriale svolta in Hong Kong e che hanno fonte hongkonghese. Le aliquote di Profits Tax per le società sono articolate su due livelli (a regime two-tier dal 2018): 8,25% sui primi 2 milioni HKD di profitti annuali, 16,5% sull'eccedenza. Per le società con profitti annuali superiori ai 16 milioni HKD, l'aliquota effettiva tende al 16,5% pieno; per le piccole-medie società, l'aliquota effettiva è significativamente inferiore.

La definizione di profitti di fonte hongkonghese è tecnicamente elaborata e oggetto di una giurisprudenza pluridecennale del Court of Final Appeal e del Board of Review. Il principio generale è che la fonte è determinata dal luogo in cui sono svolte le operazioni che hanno generato il profitto, secondo il broad guiding principle stabilito dal Privy Council nel caso CIR v Hang Seng Bank (1990) e successivi sviluppi. Per la società hongkonghese che svolge trading internazionale esclusivamente fuori Hong Kong (offshore claim), è tecnicamente possibile ottenere una determinazione di non-Hong Kong source con conseguente Profits Tax effettivo zero. La procedura di offshore claim è tuttavia delicata, richiede documentazione concreta delle operazioni svolte fuori Hong Kong, ed è oggetto di scrutinio rigoroso da parte dell'Inland Revenue Department.

Rete di trattati

Hong Kong ha sottoscritto 50 trattati di doppia imposizione (Comprehensive Avoidance of Double Taxation Agreements, CDTA) in vigore al 2026, tra cui figura l'Italia (firma 14 gennaio 2013, in vigore dal 10 agosto 2015). Il CDTA Italia-Hong Kong regola le principali categorie di reddito cross-border con aliquote ridotte: dividendi 10%, interessi 12,5%, royalties 15%, capital gains generalmente esenti nel paese della fonte. Il CDTA include anche disposizioni di non discriminazione, procedura amichevole, e scambio di informazioni in linea con lo standard OCSE. Per il pianificatore italiano, la presenza del CDTA è un punto operativo significativo che differenzia Hong Kong dalle IBC caraibiche e che la pone in competizione diretta con Panama e Singapore.

Sistema bancario hongkonghese

Hong Kong ospita 78 banche con licenza completa, comprese le principali banche globali: HSBC (con headquarter a HK), Standard Chartered, Bank of China (Hong Kong), Hang Seng Bank, Citibank Asia, JP Morgan Chase Asia, BNP Paribas, Deutsche Bank. Il sistema bancario hongkonghese è regolato dalla Hong

Kong Monetary Authority (HKMA), con standard regolatori allineati a quelli di Basilea III. L'asset bancario totale di Hong Kong supera i 3.500 miliardi di USD, configurando il quarto centro finanziario globale per asset after Londra, New York, Tokyo.

La procedura di apertura conto bancario per una Private Limited hongkonghese e dal 2017 significativamente più selettiva di quanto fosse storicamente. Il fenomeno del de-risking applicato da HSBC e Standard Chartered sotto pressione regolatoria post-2015 ha innalzato gli standard KYC, è l'apertura conto per una società hongkonghese con UBO europeo non residente richiede oggi tipicamente 4-8 settimane di processo, con tasso di rifiuto significativo (stimato attorno al 35-45% sulle pratiche iniziali per UBO italiano non residente HK). Le banche tipicamente richiedono: presenza fisica del UBO almeno una volta (in-person opening), business plan dettagliato con previsione di flussi, relazione bancaria preesistente, dimostrazione di sostanza operativa o di legami operativi con HK.

Compliance internazionale e blacklist

Hong Kong è parte del MCAA CRS dal 2018 e trasmette automaticamente al fisco italiano le informazioni sui conti di residenti italiani. Hong Kong ha sottoscritto FATCA IGA Modello 2 con gli Stati Uniti (modello differente da quello panamense, prevede comunicazione diretta delle banche all'IRS). Hong Kong non figura in Annex I o Annex II UE, e non figura in liste OCSE non cooperative, e non figura nella black list italiana (la sua presenza nel DM 23 gennaio 2002 della white list è stata aggiornata in più occasioni). Hong Kong ha introdotto la Foreign-Sourced Income Exemption Regime (FSIE) nel 2023, in attuazione delle raccomandazioni UE, che limita l'esenzione del reddito estero a fattispecie specifiche per le società che operano regimi territoriali strict.

Implicazioni per il decisore italiano

Per il pianificatore italiano, Hong Kong rappresenta una scelta operativa di livello superiore rispetto alle IBC caraibiche, con tre vantaggi competitivi distintivi: trattato bilaterale CDTA con l'Italia, sistema bancario globale, reputazione internazionale massima. Il limite operativo principale è duplice: costo significativamente superiore (3.000-5.000 USD/anno con audit obbligatorio, contro i 1.300-2.000 di Panama), e accessibilità bancaria selettiva con presenza fisica richiesta. Hong Kong è tipicamente raccomandato per profili operativi con attività asiatica reale (importazione/esportazione dalla Cina continentale, hub regionale per Sud-Est Asiatico), per flussi di rilievo significativo (over 5 milioni USD/anno) che possono assorbire i maggiori costi di mantenimento e audit, e per profili patrimoniali che valorizzano la reputazione hongkonghese rispetto al riconoscimento internazionale.

Lo Studio Panama Italia non opera direttamente come Registered Office o Company Secretary in Hong Kong, ma ha consolidato relazioni operative con corrispondenti hongkonghesi italiani-cinesi per pratiche cross-border Panama-Hong Kong. La struttura tipica raccomandata in questi casi è: Hong Kong Private Limited come veicolo operativo per attività asiatica, Sociedad Anonima panamense come holding internazionale e veicolo per attività americana ed europea, con flussi cross-border articolati secondo CDTA. Il combinato Panama+HK è una delle architetture più flessibili per profili imprenditoriali italiani con operatività davvero globale.

Costi, tempi, verdetto operativo

Costo di incorporazione tramite corrispondente hongkonghese: 2.500-4.500 USD primo anno (incorporazione + Company Secretary + Registered Office + setup contabile + bank opening assistance).
Mantenimento annuale: 2.800-5.500 USD (Annual Return + audit + secretary + office + UBO update).
Tempo di incorporazione: 3-7 giorni lavorativi (incorporazione elettronica disponibile per accelerazione).
Verdetto: Hong Kong è la giurisdizione di tier-1 quando il profilo operativo del cliente la giustifica (attività asiatica, flussi elevati, requisiti di reputazione massima), competitor diretto di Panama e Singapore. Per profili operativi medi (flussi sotto i 2 milioni USD/anno, operatività non asia-centrica), Panama offre un trade-off costo-beneficio nettamente superiore.

FONTI NORMATIVE HONG KONG

Companies Ordinance Cap 622; Inland Revenue Ordinance Cap 112; Anti-Money Laundering and Counter-Terrorist Financing Ordinance Cap 615; HKMA Supervisory Policy Manual; Companies (Amendment) Ordinance 2018 (SCR); CDTA Italia-Hong Kong 2013 in vigore 2015.

PARTE III · GIURISDIZIONE 3 DI 10

Seychelles: la giurisdizione IBC dell'Oceano Indiano

1994

IBC Act originale

\$ 1.200

Costo annuo medio

1-3 gg

Tempo incorporazione

28

DTA in vigore

Seychelles è una repubblica indipendente dell'Oceano Indiano (115 isole, popolazione circa 100.000) con sistema giuridico ibrido di common law inglese e civil law francese. Diventata indipendente nel 1976 dal Regno Unito, ha sviluppato a partire dagli anni Novanta una significativa industria di servizi finanziari internazionali, regolata dalla Financial Services Authority (FSA) creata nel 2013. La giurisdizione è culturalmente bilingue (inglese e francese, con creolo seselwa lingua nazionale), con fuso orario UTC+4 (compatibilità oraria con Europa Mediterranea) e posizionamento geografico strategico tra Africa orientale, Sub-continente indiano e Sud-Est asiatico.

Quadro legale e tipologie

Il regime IBC Seychelles è stato originariamente istituito dall'International Business Companies Act 1994, sostituito dalla International Business Companies Act 2016 e ulteriormente modificato nel 2018 e 2021. La Seychelles IBC è oggi una società di capitali con personalità giuridica autonoma, responsabilità limitata degli azionisti, capitale autorizzato non obbligatorio (storicamente fissato a 100.000 USD per ragioni di prassi), governance flessibile con minimo un director e un azionista. Le caratteristiche operative dell'IBC seychelloise sono in larga misura allineate a quelle dell'IBC belizense e BVI: rapidità di incorporazione, costi contenuti, governance leggera, requisiti di filing minimi.

Sotto la giurisdizione seychelloise sono disponibili anche altri veicoli: la Companies Ordinance del 1972 disciplina le Domestic Companies (per operatività locale), il Protected Cell Companies Act 2003 disciplina le PCC (per insurance e fund structuring), il Foundations Act 2009 disciplina la Foundation seychelloise (ispirata al modello panamense), il Trusts Act 2021 disciplina i trust seychellois. La Special License Company (CSL Act 2003) è una variante di IBC che paga 1,5% di Business Tax in cambio dell'accesso alla rete DTA seychelloise, una opzione interessante in specifici contesti operativi.

Governance e requisiti operativi

La governance dell'IBC seychelloise richiede minimo un director (persona fisica o giuridica, di qualsiasi nazionalità), minimo un azionista (persona fisica o giuridica), Registered Office a Seychelles (presso il Registered Agent), Registered Agent abilitato dalla FSA. Le assemblee possono tenersi ovunque nel mondo, anche per videoconferenza. Le delibere unanimi per consenso scritto sono ammesse. Gli accounting records devono essere conservati per sette anni e devono essere reperibili presso il Registered Agent, ma non vi è obbligo di filing annuale al Registry (dal 2022 è introdotta l'obbligazione di tenere i registri contabili a Seychelles o di trasmetterli al Registered Agent annualmente). Il regime UBO è implementato tramite Beneficial Ownership Act 2020, con registro non pubblico tenuto dalla FSA,

accessibile alle autorità competenti su richiesta motivata.

Fiscaltà e regime territoriale

Storicamente, l'IBC seychelloise era esente da qualsiasi imposta seychelloise se operava esclusivamente al di fuori del territorio delle Seychelles. La riforma del 2018, in attuazione degli impegni OCSE FHTP e UE, ha modificato il regime: l'IBC seychelloise è ora soggetta a Business Tax sui redditi di fonte seychelloise con aliquota progressiva (25-33%), mentre rimane esente sui redditi di fonte estera per applicazione del principio territoriale. La definizione di reddito di fonte seychelloise è basata sul luogo dell'attività economica generante il reddito. Per l'IBC che opera esclusivamente fuori Seychelles, l'aliquota effettiva rimane zero, ma la qualificazione richiede dimostrabilità ex post.

Seychelles ha sottoscritto 28 trattati DTA, di cui la maggioranza con paesi africani e asiatici. Esiste un DTA Italia-Seychelles firmato nel 2010 e ratificato dalle Seychelles, ma la ratifica italiana non è mai stata completata. Il DTA non è quindi attualmente in vigore tra i due paesi, e questo costituisce un limite operativo rilevante per il pianificatore italiano. Seychelles ha sottoscritto 14 TIEA bilaterali (Italia non compresa) e aderisce al Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters.

Banche e sostanza

Il sistema bancario seychellois conta circa otto banche operative, tra cui Mauritius Commercial Bank (Seychelles), Nouvobanq (banca pubblica seychelloise), Absa Bank Seychelles, Habib Bank, Bank of Ceylon. Il sistema bancario ha vissuto significativa contrazione del correspondent banking nel periodo 2014-2020, con limitazioni operative USD per IBC con UBO non locale. La situazione si è in parte stabilizzata, ma l'apertura conto per IBC seychelloise con UBO italiano rimane critica, con tasso di rifiuto osservato dallo Studio Panama Italia superiore al 70% al primo tentativo. La pratica internazionale frequente è di incorporare l'IBC seychelloise per ragioni di costo e rapidità, e di aprire conto bancario in giurisdizione diversa (Mauritius, Cipro, occasionalmente Panama via intermediazione).

Le Economic Substance Regulations seychelloise (Business Tax Amendment Act 2018 e successivi sviluppi) richiedono sostanza per attività relevant (banking, insurance, fund management, headquarter, holding, IP, shipping, distribution centres). I criteri di sostanza sono allineati allo standard OCSE: core income generating activities a Seychelles, FTE adeguati, spese operative locali. Per l'IBC seychelloise standard non rientrante in attività relevant, le ESR non si applicano, ma la fiscalità italiana CFC è applicabile secondo il criterio della tassazione effettiva ridotta.

Compliance internazionale

Seychelles è parte del MCAA CRS con prime trasmissioni dal 2017. Seychelles ha sottoscritto FATCA IGA Modello 1 nel 2014. Seychelles è stata inserita nell'Annex I UE nel 2017, spostata nell'Annex II nel 2018 dopo le riforme di sostanza ed UBO, rimossa dall'Annex II nel 2023. Al 2026 Seychelles non figura in Annex I UE né Annex II, e considerata giurisdizione cooperativa OCSE FHTP, ed è parte della white list italiana ai fini fiscali specifici. La compliance formale di Seychelles è quindi al 2026 paragonabile a quella di Panama, anche se il quadro complessivo di operatività rimane meno favorevole per il decisore italiano per l'assenza di DTA in vigore con l'Italia.

Implicazioni per il decisore italiano

Per il residente italiano, l'IBC seychelloise presenta un profilo di interesse operativo molto specifico. I tre vantaggi principali sono: costo annuo molto contenuto (tipicamente sotto i 1.300 USD/anno totali), rapidità di incorporazione (1-3 giorni), e fuso orario compatibile con l'Europa. I tre limiti principali sono: assenza di DTA in vigore con l'Italia, accessibilità bancaria critica, applicabilità CFC italiana praticamente automatica per la maggior parte dei profili. Le situazioni operative in cui Seychelles può essere raccomandata includono: holding di asset finanziari di valore modesto (sotto i 500.000 USD), veicolo per attività di trading di asset finanziari con esecuzione tramite broker non-bancario, struttura di asset protection per investitori operanti in Africa orientale o Sub-continente indiano (dove Seychelles ha DTA in vigore con India, Mauritius e altri).

Per profili di pianificazione patrimoniale italiana standard, Seychelles si confronta con Panama nello stesso ambito di costo, ma offre un set di caratteristiche complessivamente meno favorevole: assenza DTA, banche più fragili, distanza geografica e linguistica maggiore, nicchia italoфона assente. La scelta di Seychelles è tipicamente tattica (per specifiche operazioni regionali in Africa-Asia) o di nicchia (per asset di valore contenuto dove la differenza di costo annuo è operativamente rilevante), raramente strategica primaria.

Costi, tempi, verdetto operativo

Costo medio di incorporazione: 800-1.200 USD primo anno (incorporazione + tasa governativa + Registered Agent + UBO setup), con varianti per Foundation e Special License Company che possono salire fino a 3.000 USD. Mantenimento annuale: 700-1.100 USD (annual fee FSA + Registered Agent + UBO update + record keeping). Tempo medio di incorporazione: 1-3 giorni lavorativi. Verdetto operativo: Seychelles è una giurisdizione di nicchia all'interno del campione, con vantaggi competitivi limitati al costo e alla rapidità, e con limiti rilevanti sull'accessibilità bancaria e sull'assenza di DTA con l'Italia. Per il decisore italofono mediamente serio, Panama offre un trade-off operativo significativamente superiore.

FONTI NORMATIVE SEYCHELLES

International Business Companies Act 2016 (mod. 2018, 2021); Business Tax Amendment Act 2018; Beneficial Ownership Act 2020; Foundations Act 2009; Trusts Act 2021; CSL Act 2003; Financial Services Authority Act 2013.

PARTE III · GIURISDIZIONE 4 DI 10

Singapore: l'hub del Sud-Est asiatico

1967

Companies Act

\$ 4.000-6.0

00

Costo annuo medio

1-2 gg

Tempo incorporazione

97

DTA in vigore

Singapore è una repubblica di city-state del Sud-Est asiatico, indipendente dal 1965, con sistema giuridico common law inglese applicato a un contesto economico orientato all'eccellenza regolatoria. Per il quattordicesimo anno consecutivo Singapore è classificata come economia più competitiva del mondo dal World Economic Forum, con il sistema bancario tra i più solidi e regolati a livello globale. La Monetary Authority of Singapore (MAS), istituita nel 1971, svolge funzioni di banca centrale, vigilanza bancaria, regolazione assicurativa e di mercato dei capitali. Singapore non è una giurisdizione offshore nel senso classico: è una giurisdizione fiscalmente sostantiva con regime territoriale e con incentivi specifici per attività di centro regionale.

Quadro legale e tipologie

Il diritto societario di Singapore è regolato dal Companies Act 1967 nella versione consolidata 2022, amministrato dall'Accounting and Corporate Regulatory Authority (ACRA). Le tipologie principali sono: Private Limited Company (Pte Ltd), la tipologia operativa standard utilizzata dal 99% della pratica internazionale; Public Limited Company (quotata); Limited Liability Partnership (LLP); Sole Proprietorship; Variable Capital Company (VCC, introdotta nel 2020 specificamente per fondi di investimento). La Pte Ltd richiede un minimo di uno e massimo di cinquanta azionisti, almeno un director residente in Singapore (cittadino singaporiano, residente permanente, o titolare di Employment Pass, EntrePass, S-Pass o Singapore Citizenship), un Company Secretary residente Singapore qualificato (requisiti minimi di esperienza professionale), un Registered Office a Singapore (indirizzo fisico).

Il requisito del local resident director è un punto operativo rilevante: la Pte Ltd di Singapore non può essere incorporata esclusivamente con director esteri. Il pianificatore internazionale tipicamente risolve il punto utilizzando un nominee director singaporiano professionale fornito dallo studio incorporante (con costi tipici di 2.000-3.500 SGD/anno aggiuntivi), oppure tramite trasferimento operativo del UBO a Singapore con appropriato Employment Pass. Questa caratteristica differenzia Singapore da Hong Kong (che ammette Pte con tutti i director esteri) e da Panama (analogamente liberale).

Governance e adempimenti

Gli adempimenti annuali per la Pte Ltd singaporiana includono: Annual General Meeting obbligatoria entro sei mesi dalla chiusura dell'esercizio (o entro 18 mesi se prima AGM), filing al ACRA dell'Annual Return (modello prescritto, costo 60 SGD), filing al Inland Revenue Authority of Singapore (IRAS) del Corporate Income Tax Return (modello Form C o Form C-S secondo dimensione, scadenza 30 novembre per anno di valutazione), audit annuale obbligatorio per società che superano due dei tre seguenti criteri (revenue totale > 10 milioni SGD, asset totale > 10 milioni SGD, dipendenti > 50). Per le piccole Pte Ltd al di sotto

delle soglie, l'audit non è obbligatorio ma la contabilità certificata da accountant qualificato e comunque richiesta.

Il regime UBO singaporiano è regolato dal Companies (Amendment) Act 2017 e successive, con obbligo per ogni Pte Ltd di mantenere un Register of Registrable Controllers identificante i soggetti controllers ai sensi del criterio del 25% più uno. Il registro è tenuto dalla società (analogamente a Hong Kong con la SCR), accessibile alle autorità su richiesta, e obbligo dichiarativo formale al ACRA. Il sistema garantisce trasparenza UBO senza registro pubblico centralizzato.

Fiscalità e regime territoriale

Singapore opera regime fiscale parzialmente territoriale codificato nell'Income Tax Act Cap 134. Il reddito è imponibile in Singapore se: prodotto in Singapore (source-based), o ricevuto/rimesso in Singapore da fonte estera (remittance-based). L'aliquota standard di Corporate Income Tax è del 17%, con un sistema di Partial Tax Exemption (PTE) che riduce significativamente l'aliquota effettiva per le piccole-medie società: i primi 10.000 SGD di reddito imponibile sono esenti al 75%, i successivi 190.000 SGD sono esenti al 50%, con aliquota effettiva mediamente attorno al 8-11% per società con reddito imponibile fino a 200.000 SGD. Per società con più alti redditi imponibili l'aliquota tende al 17% pieno.

Le esenzioni e gli incentivi sono significativi: i dividendi ricevuti da società estere e rimessi a Singapore possono godere di esenzione tax-free se soddisfano condizioni specifiche (Foreign-Sourced Income Exemption, sezione 13(8) ITA), i capital gains sono generalmente esenti, le royalties in entrata da fonti estere possono godere di trattamento agevolato. Le ESR singaporiane sono rigorose per regimi incentivati specifici (Global Trader Programme, Financial Sector Incentive, Pioneer/Development Expansion Incentive). Per la Pte Ltd standard, il regime è nativamente sostantivo con substance richiesta dalla struttura stessa.

Trattati e rete internazionale

Singapore ha una delle reti DTA più estese al mondo: 97 Comprehensive Avoidance of Double Taxation Agreements in vigore al 2026, comprendente Italia (firma 1977, ratifica 1979, protocollo modificativo 2008 in vigore 2010). Il DTA Italia-Singapore prevede aliquote ridotte: dividendi 10%, interessi 12,5%, royalties 15-20%. Il DTA include disposizioni di non discriminazione, procedura amichevole, scambio di informazioni in linea con lo standard OCSE post-2017. La rete singaporiana copre praticamente tutti i principali partner commerciali asiatici (Cina, India, Giappone, Corea, Indonesia, Malesia, Thailandia, Vietnam, Filippine) ed europei (tutti i 27 stati UE), oltre a USA tramite vari accordi specifici.

Sistema bancario e operatività

Il sistema bancario singaporiano è composto da 226 banche operative (di cui 6 banche locali con licenza piena: DBS, OCBC, UOB, Bank of Singapore, Standard Chartered, Citibank). Asset bancario totale supera i 2.500 miliardi USD. La regolazione MAS è tra le più rigorose globali, con standard Basilea III+ e supervisione attiva. La procedura di apertura conto per Pte Ltd singaporiana standard richiede tipicamente 1-3 settimane se l'UBO viaggia a Singapore per in-person opening, e fino a 6-8 settimane con remote opening dove ammesso. Il tasso di successo per UBO italiano è significativamente più alto rispetto a Hong Kong (stimato 65-75% al primo tentativo) perché il sistema bancario singaporiano è tradizionalmente più aperto

a clientela europea non residente, anche se il KYC è altrettanto rigoroso.

Compliance internazionale

Singapore è parte del MCAA CRS dal 2018, ha FATCA IGA Modello 1 dal 2014, ha attuato BEPS Actions 5, 6, 13, 14 in modo conforme, ed è parte attiva del FHTP OCSE. Non figura in Annex I UE ne Annex II UE; non figura in liste OCSE non cooperative; figura nella white list italiana ai fini fiscali. La reputazione regolatoria di Singapore è praticamente irreprensibile, e questo si traduce in accettabilità massima nei confronti di controparti internazionali, banche corrispondenti, audit di compliance, investitori istituzionali.

Implicazioni per il decisore italiano

Singapore rappresenta per il pianificatore italiano la giurisdizione di tier-1 quando il profilo operativo richiede: presenza in mercati Sud-Est asiatici (Singapore come hub regionale), reputazione internazionale massima, accesso ai capital markets asiatici, regime DTA con l'Italia in vigore. I limiti operativi principali sono: costo significativamente superiore (4.000-6.000 USD/anno complessivi tra Company Secretary, nominee director ove applicabile, contabilità, eventuale audit), distanza geografica e fuso orario (sei-sette ore di sfasamento), necessità di local director risolvibile solo tramite nominee professionale o trasferimento operativo. L'aliquota effettiva Pte Ltd singaporiana può essere competitiva (8-11% per piccole società), ma rimane superiore al zero effettivo della SA Panama in regime territoriale.

L'architettura Panama+Singapore è una delle più sofisticate che lo Studio Panama Italia ha implementato per clientela con operatività davvero globale: Sociedad Anonima panamense come holding internazionale, Pte Ltd singaporiana come veicolo per attività asiatica, flussi cross-border articolati tramite DTA Italia-Panama e DTA Italia-Singapore e DTA Singapore-Panama (firmato 2010, in vigore 2011). Questa architettura combina territorialità panamense, incentivi singaporiani, e accesso completo alla rete DTA di entrambe le giurisdizioni.

Costi, tempi, verdetto operativo

Costo medio di incorporazione (incluso nominee director se non si trasferisce a Singapore): 3.500-5.500 USD primo anno. Mantenimento annuale: 3.800-6.000 USD (Company Secretary, Registered Office, nominee director, accounting, annual filing, eventuale audit). Tempo medio di incorporazione: 1-2 giorni lavorativi via ACRA Bizfile online. Verdetto operativo: Singapore è la giurisdizione di scelta quando il profilo operativo del cliente la giustifica e quando le componenti di costo sono assorbibili. Per profili medi non asia-centrici, Panama offre un trade-off costo-territorialità superiore. Per pianificazioni internazionali sofisticate, l'architettura Panama+Singapore combina i due vantaggi competitivi delle rispettive giurisdizioni.

FONTI NORMATIVE SINGAPORE

Companies Act 1967 (Cap 50, ed. 2022); Income Tax Act Cap 134; Companies (Amendment) Act 2017 (UBO); Variable Capital Companies Act 2018; MAS Notice 626 (AML/CFT); DTA Italia-Singapore 1977, Protocollo 2008 in vigore 2010.

PARTE III · GIURISDIZIONE 5 DI 10

Isole Cook: la giurisdizione di asset protection per eccellenza

1989

International Trusts Act

\$ 1.900

Costo annuo medio

2-5 gg

Tempo incorporazione

0

DTA con Italia

Le Isole Cook sono un'associated state della Nuova Zelanda, stato sovrano di fatto con politica estera coordinata, popolazione di circa 17.000 abitanti distribuita su 15 isole del Pacifico meridionale. Il sistema giuridico delle Isole Cook è di common law inglese con forti influenze neozelandesi. Le Isole Cook hanno sviluppato dagli anni Ottanta una specializzazione tecnica unica al mondo: la legislazione di asset protection più robusta e giurisprudenzialmente consolidata. L'International Trusts Act 1984, e successivamente l'International Trusts Amendment Act 1989, hanno introdotto principi pionieristici di protezione del trust offshore dalla creditor process estera, con una sequenza di norme che hanno fatto delle Isole Cook la giurisdizione di riferimento globale per asset protection di alto profilo.

Quadro legale e tipologie

Le tipologie di entità disponibili nelle Isole Cook includono: International Company (IC), regolata dall'International Companies Act 1981-82; Limited Liability Company (LLC), introdotta dal Limited Liability Companies Act 2008 e modellata sulla LLC del Delaware con caratteristiche adattate; International Trust, regolato dall'International Trusts Act 1984 e amendments del 1989, 1991, 1995, 1996, 2004, 2009, 2013; Foundation, regolata dalla Foundations Act 2012. La pratica internazionale moderna utilizza prevalentemente la combinazione Cook Islands LLC + Cook Islands International Trust come architettura per asset protection di altissimo profilo, con la LLC detenuta dal Trust e operante come veicolo amministrativo.

La Cook Islands LLC è tecnicamente una limited liability company di common law, con member (azionista) responsabilità limitata, manager (amministratore) che può coincidere con il member, governance flessibile regolata dall'Operating Agreement (analogamente alla LLC USA). La caratteristica distintiva è la disciplina del charging order remedy: in caso di azione di creditore contro un member della LLC, il creditore può ottenere solo un charging order che lo rende destinatario delle distribuzioni eventuali (se è quando deliberate), ma non può forzare la distribuzione, non può sostituirsi al member nella governance, non può ottenere liquidazione forzata. Questa protezione è codificata in modo rigoroso dalla LLC Act 2008 ed è considerata il più robusto charging order remedy esistente.

Governance e adempimenti

La Cook Islands LLC richiede minimo un member (persona fisica o giuridica), minimo un manager (può essere member stesso), un Registered Office a Cook Islands (presso il Registered Agent abilitato dalla Financial Supervisory Commission, FSC), nessun director residente Cook Islands richiesto. Le assemblee sono ammesse ovunque nel mondo, inclusa videoconferenza. L'Operating Agreement disciplina la

governance interna ed è estremamente flessibile: può prevedere multiple classi di membership, distribuzioni differenziate, manager designati con poteri specifici, regole di trasferimento delle interessenze. Non vi è obbligo di filing annuale di bilanci al Registry.

Il sistema giudiziario delle Isole Cook applica regole specifiche per la difesa degli asset offshore: per portare un'azione contro un trust o LLC dei Cook Islands, il creditore deve agire fisicamente avanti il High Court delle Cook Islands, deve farlo entro termini di prescrizione molto brevi (un anno o due secondo la fattispecie, decorrenti dalla costituzione del trust o dall'evento di trasferimento), deve provare oltre ogni ragionevole dubbio (beyond reasonable doubt, standard penale, non civile) la frodolenza del trasferimento, deve depositare una garanzia significativa (security for costs). Inoltre, i giudizi esteri non sono automaticamente riconosciuti dalle Isole Cook: il creditore deve ottenere una sentenza autonoma del foro Cook. Questa architettura di sbarramenti procedurali rende le Cook Islands particolarmente robuste come giurisdizione di asset protection.

Fiscalità

Le Cook Islands LLC e i Cook Islands International Trusts sono soggetti a regime fiscale di esenzione: nessuna imposta sul reddito, nessuna imposta sul capitale, nessuna imposta di registro, nessuna imposta di successione. L'unica tassa applicabile è una annual government fee fissa, tipicamente nell'ordine di 500-700 USD/anno. Il regime è stato modificato dopo il 2018 in attuazione delle raccomandazioni OCSE FHTP, ma il regime di esenzione rimane sostanzialmente intatto per la pratica internazionale. Le Cook Islands non hanno DTA in vigore con l'Italia, e non hanno TIEA con l'Italia, anche se l'Italia accede alle informazioni Cook tramite il MCAA OCSE e tramite il Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters.

Banche e accessibilità

Il sistema bancario delle Isole Cook è minimale: la principale banca locale è ANZ Bank Cook Islands, e l'apertura conto bancario per una Cook Islands LLC con UBO non residente Cook è operativamente impraticabile per la maggior parte delle pratiche internazionali. La prassi consolidata è che la Cook Islands LLC sia veicolo formale di titolarità degli asset, con conto bancario operativo tenuto in giurisdizione di esecuzione (tipicamente: Stati Uniti per immobili statunitensi detenuti via LLC; Svizzera o Liechtenstein per portafoglio finanziario; Panama come centro bancario tramite Studio Panama Italia che mantiene rapporti con banche capaci di accogliere LLC Cook con appropriato KYC). Questa separazione tra giurisdizione formale e giurisdizione bancaria è una caratteristica intrinseca dell'utilizzo di Cook Islands.

Compliance internazionale

Le Isole Cook sono parte del MCAA CRS dal 2018, FATCA IGA Modello 1B dal 2015, e parte attiva del FHTP OCSE. Le Cook Islands sono state in Annex II UE per breve periodo, rimosse nel 2020 dopo riforme. Al 2026 non figurano in Annex I né Annex II UE, non figurano in liste OCSE non cooperative, ma il loro regime fiscale di esenzione totale rende automaticamente applicabile la disciplina CFC italiana per UBO residente Italia (test della tassazione effettiva inferiore al 50% nominale italiano).

Implicazioni per il decisore italiano

Per il decisore italiano, le Cook Islands hanno un'utenza operativa molto specifica e tipicamente non sono una raccomandazione primaria. La fattispecie operativa in cui le Cook Islands compaiono nelle pianificazioni dello Studio Panama Italia è: profilo professionale italiano ad alto rischio di azioni legali da parte di terzi (medici, avvocati, manager, imprenditori esposti a responsabilità civile), patrimonio significativo da proteggere (tipicamente sopra i 3 milioni USD), orientamento di lungo termine (la struttura matura nel tempo, non è ottimale per operatività commerciale). In questi casi, l'architettura combinata Cook Islands Trust + Cook Islands LLC + Sociedad Anonima panamense come veicolo operativo locale + conto bancario panamense configura una struttura di asset protection del più alto profilo disponibile globalmente.

L'applicazione CFC italiana sul reddito generato dalla LLC Cook è tecnicamente automatica per il decisore residente italiano. La struttura di asset protection non è configurata per minimizzare la fiscalità italiana (che continua ad applicarsi piena), ma per proteggere il patrimonio da aggressione creditoria estera. Il valore aggiunto della Cook Islands LLC non è fiscale ma giuridico-difensivo: l'asset detenuto via LLC Cook è protetto contro le azioni dei creditori personali dell'UBO con un livello di robustezza che nessun'altra giurisdizione del campione è in grado di offrire.

Costi, tempi, verdetto operativo

Costo medio di incorporazione LLC Cook tramite Registered Agent: 1.800-2.500 USD primo anno (incorporazione, governativo, Registered Agent setup, Operating Agreement personalizzato). Costo combinato Trust + LLC Cook: 5.000-9.000 USD primo anno (con Trust Deed personalizzato e Trustee professionale). Mantenimento annuale: 1.500-2.500 USD per LLC, 3.500-6.000 USD per Trust + LLC combinati. Tempo medio di incorporazione: 2-5 giorni lavorativi. Verdetto operativo: le Cook Islands sono la giurisdizione di scelta unica per asset protection di altissimo profilo. Non sono giurisdizione operativa commerciale standard. Per profili patrimoniali italiani che richiedono asset protection robusta, la struttura Cook Islands combinata con Panama come hub operativo configura l'architettura più sofisticata disponibile.

FONTI NORMATIVE COOK ISLANDS

International Trusts Act 1984 (mod. 1989, 1991, 1995, 1996, 2004, 2009, 2013); Limited Liability Companies Act 2008; International Companies Act 1981-82; Foundations Act 2012; Financial Supervisory Commission Act.

PARTE III · GIURISDIZIONE 6 DI 10

Samoa: la giurisdizione IC dell'Asia-Pacifico

1988

IC Act originale

\$ 1.400

Costo annuo medio

1-3 gg

Tempo incorporazione

16

TIEA in vigore

Samoa, ufficialmente Stato Indipendente di Samoa, è una repubblica del Pacifico meridionale di circa 200.000 abitanti, indipendente dal 1962, con sistema giuridico ibrido che combina common law inglese (per il diritto commerciale e societario) e diritto consuetudinario fa'asamoa (per il diritto fondiario tradizionale). Samoa ha sviluppato dal 1988 una significativa industria di servizi finanziari internazionali, regolata dalla Samoa International Finance Authority (SIFA), istituita nel 2005 è oggi autorità di regolazione integrale del settore offshore samoano. La giurisdizione e fusoraria UTC-11 in inverno e UTC+13 in estate per via dello spostamento del fuso orario del 2011 (Samoa attraversata la linea internazionale del data in quell'anno), con riferimento orario allineato all'Asia-Pacifico nord-occidentale.

Quadro legale e tipologie

Le tipologie principali disponibili sotto la giurisdizione samoana includono: International Company (IC), regolata dal Samoa International Companies Act 1988 e successive modifiche, in particolare l'International Companies (Amendment) Act 2017 che ha attuato le raccomandazioni OCSE FHTP; International Trust, regolato dal Samoa International Trusts Act 1987; Limited Life Company; International Foundation, introdotta dalla Foundations Act 2016. La International Company è la tipologia utilizzata nel 90% delle pratiche internazionali ed è l'oggetto principale di questo profilo. La governance dell'IC samoana è flessibile: minimo un director (persona fisica o giuridica), minimo un azionista, Registered Agent samoano abilitato dalla SIFA, Registered Office a Samoa presso il Registered Agent.

Il capitale autorizzato standard dell'IC samoana è fissato a 1.000.000 USD, diviso in 1.000.000 azioni da 1 USD ciascuna. Tuttavia il capitale autorizzato e nominale e non deve essere versato. Le azioni sono nominative dal 2017 (prima erano ammesse anche bearer shares, eliminate in attuazione degli standard internazionali). La normativa samoana ammette delibere unanimi per consenso scritto, assemblee in qualsiasi luogo del mondo, comunicazioni elettroniche. La conservazione degli accounting records è obbligatoria per cinque anni e devono essere accessibili al Registered Agent.

Governance e adempimenti

Gli adempimenti annuali dell'IC samoana includono: pagamento della annual government fee fissata a 300 USD per IC con capitale autorizzato fino a 1 milione USD, e progressivamente più alta per capitali superiori; mantenimento di adeguata documentazione UBO presso il Registered Agent secondo criteri del 25% più uno; aggiornamento del Register of Directors e Register of Members presso il Registered Agent; in alcune circostanze, presentazione di Tax Return semplificata all'Inland Revenue Service samoana. Non vi è obbligo di audit annuale né di filing di bilanci pubblici, ma le ESR samoana introdotte dal 2018 richiedono

dichiarazione annuale di sostanza economica per attività relevant.

Fiscalità e regime

L'IC samoana è tradizionalmente soggetta a regime di esenzione fiscale per attività operative al di fuori del territorio samoano: nessuna imposta sul reddito, nessuna imposta sul capitale, nessuna imposta di trasferimento. Il regime è stato modificato dalla International Companies (Amendment) Act 2017 in attuazione delle raccomandazioni OCSE FHTP, e successivamente dalla Income Tax (Amendment) Act 2019 che ha introdotto un'aliquota nominale del 17% sulle IC con attività relevant per ESR (banking, insurance, fund management, finance, leasing, headquarters, holding, IP, shipping, distribution). Per l'IC samoana standard operante in trading internazionale non-relevant, l'aliquota effettiva rimane sostanzialmente zero. La valutazione caso per caso è tecnicamente delicata e richiede coordinamento con il Registered Agent samoano.

Samoa non ha DTA in vigore con l'Italia né con la maggior parte dei paesi europei. Samoa ha sottoscritto 16 TIEA (Italia non compresa), e aderisce al Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters dal 2018. L'assenza di DTA con l'Italia configura per il decisore italiano un quadro analogo a quello di Belize, Seychelles, BVI: la pianificazione cross-border deve appoggiarsi a norme italiane unilaterali e non può beneficiare di meccanismi bilaterali di credito d'imposta o riduzione di ritenute.

Banche e sostanza

Il sistema bancario samoano è estremamente limitato: due principali banche commerciali (ANZ Samoa, BSP Samoa) e qualche banca cooperativa locale. L'apertura conto bancario per IC samoana con UBO non residente Samoa è operativamente impraticabile per la maggior parte delle pratiche. La prassi internazionale consolidata è che l'IC samoana sia veicolo formale di titolarità, con bancarizzazione in altra giurisdizione (frequentemente Cipro, Mauritius, occasionalmente Panama via intermediazione). I requisiti ESR samoani per le attività relevant sono allineati allo standard OCSE: core income generating activities a Samoa, FTE adeguati, spese operative locali; l'IC non-relevant ne è esente.

Compliance internazionale

Samoa è parte del MCAA CRS dal 2018, FATCA IGA Modello 1B dal 2015. Samoa è stata in Annex I UE dal 2017 al 2020, spostata in Annex II nel 2020, e rimossa dall'Annex II nel dicembre 2021 dopo completa attuazione delle raccomandazioni FHTP. Al 2026 Samoa non figura in Annex I UE né Annex II UE, non figura in liste OCSE non cooperative. Tuttavia la reputazione di Samoa nel sistema bancario internazionale rimane fragile per ragioni di scarsa presenza sistemica e di limitata sostanza economica locale, e questa fragilità si traduce in accessibilità bancaria critica anche al di fuori delle Samoa stesse.

Implicazioni per il decisore italiano

Per il pianificatore italiano, l'IC samoana ha utenza molto limitata. Le ragioni storiche per cui Samoa veniva utilizzata (rapidità, costo contenuto, riservatezza) sono in larga misura erose post-2017. I limiti operativi attuali sono significativi: assenza DTA Italia, banche locali praticamente assenti, applicabilità CFC italiana automatica, distanza geografica e linguistica estremamente elevata, assenza di nicchia italoфона o supporto

operativo italiano in loco. Le situazioni in cui Samoa può essere considerata sono limitate a: layer intermedio in architetture complesse con bancarizzazione in giurisdizione terza, asset protection di nicchia per asset di valore contenuto, veicolo per attività specifiche del Pacifico meridionale.

Lo Studio Panama Italia non utilizza prevalentemente IC samoane nelle pianificazioni per clientela italofoa. Quando il profilo operativo del cliente richiede una giurisdizione di pura titolarità formale, Panama (con SRL Ley 4/2009) o Nevis (con Nevis LLC Ordinance 1995) offrono trade-off significativamente superiori. La Sociedad Anonima panamense rimane raccomandazione primaria per quasi tutti i profili operativi standard.

Costi, tempi, verdetto operativo

Costo medio di incorporazione tramite Registered Agent samoano: 1.100-1.500 USD primo anno (incorporazione, governativo, Registered Agent setup, UBO). Mantenimento annuale: 1.000-1.400 USD. Tempo medio di incorporazione: 1-3 giorni lavorativi. Verdetto operativo: Samoa è oggi una giurisdizione di nicchia con utenza operativa ristretta. Le riforme post-2017 hanno preservato la struttura giuridica ma eroso i vantaggi competitivi tradizionali, mentre l'assenza di un sistema bancario robusto e la lontananza geografica configurano limiti operativi significativi per la clientela europea. Per il decisore italofono, Panama, Nevis o altre giurisdizioni del campione offrono soluzioni operativamente più favorevoli per la quasi totalità dei profili.

FONTI NORMATIVE SAMOA

International Companies Act 1988 (mod. 2017); International Trusts Act 1987; Foundations Act 2016; Income Tax Act 2012 (mod. 2019); Samoa International Finance Authority Act 2005.

PARTE III · GIURISDIZIONE 7 DI 10

Isole Marshall: la giurisdizione del registro navale e corporate

1990

BCA originale

\$ 1.500

Costo annuo medio

1-3 gg

Tempo incorporazione

0

DTA con Italia

La Repubblica delle Isole Marshall è uno stato sovrano del Pacifico centrale di circa 60.000 abitanti, indipendente dal 1986 in associazione libera con gli Stati Uniti (Compact of Free Association). Il sistema giuridico delle Isole Marshall è di common law statunitense con riferimento al diritto del Delaware. La giurisdizione marshallese è stata sviluppata come centro di registrazione corporate e in particolare come secondo registro navale mondiale (dopo Panama, prima della Liberia), con flotta registrata superiore a 5.500 navi al 2025. La gestione operativa del registro corporate e navale marshallese è affidata a International Registries Inc. (IRI), società di servizi statunitense con sede a Reston (Virginia), che opera ufficio rappresentanze in oltre 25 paesi.

Quadro legale e tipologie

Il diritto societario marshallese è regolato dal Marshall Islands Business Corporations Act 1990 (BCA 1990), modellato sul Delaware General Corporation Law e ulteriormente sul Liberian Business Corporation Act 1948. La tipologia principale è la Business Corporation (BC), denominata International Business Corporation quando opera al di fuori del territorio marshallese. Sotto la giurisdizione marshallese sono disponibili anche: Limited Liability Company (LLC), regolata dal Marshall Islands Limited Liability Company Act 1996; Limited Partnership (LP), regolata dal Marshall Islands Limited Partnership Act 1996; Limited Liability Partnership (LLP). La BC è la tipologia utilizzata nel 95% delle pratiche internazionali.

La BC marshallese richiede minimo un director (persona fisica o giuridica, di qualsiasi nazionalità), minimo un azionista, Registered Agent marshallese (esclusivamente Trust Company Complex IRI con sede a Reston, Virginia, USA, che è il Registered Agent designato per tutte le BC marshallesi). Non vi è Registered Office a Marshall Islands (concetto non applicabile): l'operatività amministrativa si svolge tramite IRI. Il capitale autorizzato standard è 500 azioni senza valore nominale, oppure 50.000 USD diviso in azioni. Le azioni sono nominative dal 2017 (in attuazione delle raccomandazioni internazionali). Le bearer shares, storicamente ammesse, sono state eliminate.

Governance e adempimenti

Gli adempimenti delle BC marshallesi sono minimali: pagamento della annual government fee (450 USD/anno standard), mantenimento di un Registro of Directors e Register of Members presso IRI, mantenimento di adeguata documentazione UBO secondo i criteri del 25% più uno (registro UBO introdotto nel 2019). Non vi è obbligo di filing di bilanci pubblici, non vi è obbligo di audit annuale, non vi è obbligo di tenuta di accounting records in giurisdizione marshallese (la documentazione può essere conservata presso l'UBO in qualsiasi giurisdizione). Le assemblee possono tenersi ovunque nel mondo,

inclusa videoconferenza. Le delibere unanimi per consenso scritto sono ammesse.

L'organizzazione operativa tramite IRI ha caratteristiche distintive rispetto alle altre giurisdizioni del campione: l'incorporazione è gestita interamente in remoto attraverso uffici IRI di varia parte del mondo, con processo estremamente standardizzato e tempistiche prevedibili. La documentazione è in inglese e segue formati di prassi consolidati. Per il pianificatore italiano, l'incorporazione di una BC marshallense è gestibile tramite corrispondenti europei di IRI senza necessità di rapporti diretti con Majuro o con Reston.

Fiscalità

Le BC marshallensi che operano esclusivamente al di fuori del territorio delle Isole Marshall sono esenti da qualsiasi imposta marshallense: nessuna imposta sul reddito, nessuna imposta sul capitale, nessuna imposta di trasferimento, nessuna ritenuta sui dividendi. Il regime è codificato nel BCA 1990 e non è stato modificato in modo sostanziale dalle riforme post-2018 in attuazione delle raccomandazioni OCSE FHTP, poiché le Isole Marshall non hanno mai introdotto un regime fiscale a Maui per le BC non-resident, e quindi non vi era regime preferenziale da eliminare. Le Marshall Islands hanno introdotto le ESR con l'Economic Substance Regulations 2018 con applicazione alle attività relevant (banking, insurance, fund management, finance, leasing, headquarters, holding, IP, shipping, distribution). Per la BC marshallense standard non-relevant, le ESR non si applicano.

Le Marshall Islands non hanno DTA in vigore con l'Italia né con la maggior parte dei paesi europei. Le Isole Marshall non sono parte attiva del network DTA internazionale, configurando un quadro analogo a quello di Belize, Seychelles, BVI, Samoa. Le Marshall Islands sono parte del MCAA CRS dal 2018 e del FATCA IGA Modello 1B dal 2015, e trasmettono automaticamente al fisco italiano informazioni su conti di residenti italiani.

Banche e accessibilità

Il sistema bancario locale delle Isole Marshall è praticamente assente: la Bank of Marshall Islands è l'unica banca commerciale e opera prevalentemente per servizi domestici locali. Per le BC marshallensi, la bancarizzazione avviene esclusivamente in giurisdizione terza: la pratica internazionale tipica utilizza banche USA (per BC con operatività statunitense), Cipro, Mauritius, Lussemburgo, Svizzera, o occasionalmente Panama tramite intermediazione qualificata. Il tasso di accettazione bancaria di una BC marshallense è generalmente migliore di quello di una IBC caraibica per il riconoscimento storico delle Marshall Islands come giurisdizione di registro navale internazionale (le banche hanno familiarità con la struttura).

Compliance internazionale

Le Marshall Islands sono state in Annex I UE dal 2018 al 2019, poi spostate in Annex II nel 2019 dopo riforme, rimosse dall'Annex II nel 2021. Al 2026 non figurano in Annex I UE né Annex II, non figurano in liste OCSE non cooperative. Il regime UBO marshallense è implementato tramite Beneficial Ownership Information Disclosure Act 2019, con registro non pubblico tenuto da IRI, accessibile alle autorità marshallensi e su richiesta motivata alle autorità estere ai sensi degli accordi di cooperazione internazionale.

Implicazioni per il decisore italiano

Per il pianificatore italiano, la BC marshallese ha un profilo di utenza operativa specifica. I tre punti di forza principali sono: gestione internazionale standardizzata tramite IRI (con qualità di servizio costante e prevedibile, differentemente da molte IBC caraibiche dove la qualità del Registered Agent varia significativamente), reputazione consolidata come giurisdizione di registro navale e di tonnage tax internazionale (utile per profili di clientela operante in shipping), accesso facilitato a bancarizzazione USA-compatibile per attività transcommerciali nordamericane. I limiti operativi includono: assenza DTA Italia, applicabilità CFC italiana automatica, costo lievemente superiore alle alternative caraibiche, banche locali praticamente assenti.

Le situazioni operative tipiche in cui la BC marshallese compare in pianificazioni italiane includono: registrazione di natanti commerciali sotto bandiera marshallese (la Repubblica delle Isole Marshall ha il secondo più grande registro navale del mondo dopo Panama, con flotta superiore a 5.500 navi 2025); veicolo di pura titolarità per asset che richiedono riconoscimento internazionale; layer intermedio in architetture multi-jurisdictional dove è richiesta una giurisdizione neutra ma riconosciuta. Per operatività commerciale primaria, Panama offre il vantaggio competitivo del DTA Italia in vigore e del sistema bancario locale funzionante.

Costi, tempi, verdetto operativo

Costo medio di incorporazione BC tramite IRI: 1.300-1.800 USD primo anno (incorporazione, government fee, IRI fee, UBO setup). Mantenimento annuale: 1.400-1.700 USD (annual fee, IRI service fee, UBO update). Per BC con tonnage registration aggiuntiva (navi sotto bandiera marshallese), costi specifici aggiuntivi secondo tariffario IRI. Tempo medio di incorporazione: 1-3 giorni lavorativi. Verdetto operativo: la BC marshallese è una giurisdizione tecnicamente professionalizzata, con gestione amministrativa di alta qualità standardizzata, ma con accessibilità bancaria vincolata a giurisdizioni terze e con utenza operativa limitata ai profili che ne valorizzano le caratteristiche distintive (shipping, holding statica, layer intermedio neutro). Per il decisore italofono, Panama rimane raccomandazione primaria per la quasi totalità dei profili operativi standard.

FONTI NORMATIVE MARSHALL ISLANDS

Marshall Islands Business Corporations Act 1990; Marshall Islands Limited Liability Company Act 1996; Limited Partnership Act 1996; Beneficial Ownership Information Disclosure Act 2019; Economic Substance Regulations 2018.

PARTE III · GIURISDIZIONE 8 DI 10

BVI: l'archetipo della Business Company caraibica

2004

BVI BC Act

\$ 2.000

Costo annuo medio

2-4 gg

Tempo incorporazione

28

TIEA in vigore

Le Isole Vergini Britanniche (BVI) sono un territorio britannico d'oltremare nel Mar dei Caraibi, popolazione di circa 31.000 abitanti, con sistema giuridico common law inglese applicato attraverso il BVI High Court con appello al BVI Court of Appeal e in ultima istanza al Privy Council di Londra. BVI hanno sviluppato dal 1984 (con il Business Companies Act originario) la più vasta industria globale di servizi finanziari offshore per volume di registrazioni: il BVI Financial Services Commission (FSC) gestisce un registro corporate di oltre 360.000 Business Companies attive al 2025, con un tasso medio di circa 35.000 nuove registrazioni annuali, distribuite su una rete globale di agenti registranti, banche, fondi e operatori finanziari.

Quadro legale e tipologie

Il diritto societario BVI è regolato dal BVI Business Companies Act 2004 (BVI BCA 2004), che ha sostituito consolidando il precedente International Business Companies Act 1984. Il BVI BCA 2004 è stato modellato sui migliori precedenti di common law caraibica e di Delaware, con innovazioni proprie. La tipologia principale è la Business Company (BC), che ha sostituito l'IBC come denominazione tecnica nel 2007. La BVI BC è una società di capitali con personalità giuridica autonoma, responsabilità limitata degli azionisti, governance flessibile. Sono disponibili anche: Restricted Purposes Companies, Segregated Portfolio Companies, BVI Limited Partnership (BVI Limited Partnership Act 2017), BVI Trusts (Trustee Act).

La BVI BC richiede minimo un director (persona fisica o giuridica), minimo un azionista, Registered Agent BVI abilitato dalla FSC, Registered Office a BVI presso il Registered Agent. Il capitale autorizzato non è più obbligatorio dal 2007: la BC ha solo capitale emesso, tipicamente fissato a 50.000 azioni senza valore nominale (soglia standard per accesso al regime di government fee ordinaria). Per capitali emessi superiori, le fee governative aumentano scalarmente. Le azioni sono nominative obbligatorie dal 2010 (bearer shares completamente eliminate). Le assemblee possono tenersi ovunque nel mondo, incluse videoconferenze. Le delibere unanimi per consenso scritto sono ammesse.

Governance e adempimenti

Gli adempimenti annuali della BVI BC includono: pagamento della annual licence fee (550 USD/anno per BC con capitale emesso fino a 50.000 azioni, progressivamente più alta per capitali superiori), mantenimento del Register of Directors presso il Registered Agent (e dal 2016 obbligo di filing elettronico al BVI FSC), mantenimento del Register of Members presso il Registered Agent, mantenimento di adeguata documentazione UBO secondo i criteri del 25% più uno (Beneficial Ownership Secure Search System, BOSS, operativo dal 2017 con accesso non pubblico alle autorità BVI e UK), conservazione di accounting records per cinque anni. Non vi è obbligo di audit annuale né di filing di bilanci pubblici, ma le

ESR introdotte con l'Economic Substance (Companies and Limited Partnerships) Act 2018 richiedono dichiarazione annuale di sostanza per attività relevant.

Fiscalità

Le BVI BC sono esenti da qualsiasi imposta BVI sui redditi ovunque prodotti: nessuna imposta sul reddito, nessuna imposta sul capitale, nessuna ritenuta su dividendi/interessi/royalties, nessuna imposta di trasferimento, nessuna stamp duty su trasferimenti di azioni. Il regime è codificato nel BVI BCA 2004 e si applica indipendentemente dalla fonte del reddito. Le BVI hanno introdotto le ESR con l'Economic Substance Act 2018 con applicazione alle attività relevant; le BVI BC che svolgono attività relevant devono dimostrare sostanza economica a BVI (core income generating activities, FTE, spese operative, ufficio fisico) e presentare dichiarazione annuale di sostanza alla International Tax Authority BVI. Per le BC non-relevant, le ESR non si applicano. Le BVI non hanno DTA in vigore con l'Italia né con la maggior parte dei paesi europei. BVI hanno 28 TIEA in vigore (Italia non compresa direttamente, ma scambio CRS attivo dal 2018).

Banche e accessibilità

Il sistema bancario locale BVI conta tre banche commerciali principali (FirstCaribbean International Bank BVI, Banco Popular BVI, BVI Bank) con servizi limitati alla clientela domestica e a poche relazioni internazionali consolidate. L'apertura conto bancario locale BVI per BVI BC con UBO non residente e dal 2017 estremamente difficile, con tasso di rifiuto generalmente superiore al 75%. La prassi internazionale consolidata è che la BVI BC sia bancarizzata in giurisdizione terza: opzioni più utilizzate sono Cipro, Lussemburgo, Svizzera, Mauritius, Singapore (per profili asia-centrici), Panama (tramite intermediazione qualificata). Il riconoscimento bancario internazionale della BVI BC è tradizionalmente buono per la storica consolidazione della giurisdizione, ma il fenomeno del de-risking post-2015 ha introdotto progressive limitazioni.

Compliance internazionale

BVI sono parte del MCAA CRS dal 2018, FATCA IGA Modello 1B dal 2014 (con USA). Il BVI BOSS UBO system è operativo dal 2017 con accesso non pubblico alle autorità BVI e UK. BVI sono parte attiva del FHTP OCSE e hanno attuato in modo conforme le raccomandazioni post-BEPS. Sono state in Annex II UE temporaneamente nel 2020-2023, rimosse dall'Annex II nel febbraio 2023 dopo completa attuazione ESR. Al 2026 BVI non figurano in Annex I UE; figurano in Annex II UE in stato di monitoraggio standard residuale. Non figurano in liste OCSE non cooperative.

Implicazioni per il decisore italiano

Le BVI BC rappresentano per il pianificatore italiano una scelta operativa con caratteristiche distintive rispetto al campione caraibico. I tre punti di forza principali sono: riconoscimento bancario internazionale tradizionalmente buono (la BVI BC è l'IBC più riconosciuta nel sistema bancario europeo e statunitense per la lunga storia di utilizzo in finanza strutturata e in capital markets); robustezza giurisprudenziale del common law BVI (Privy Council come ultima istanza, giurisprudenza commerciale consolidata, Court of Commercial Justice specializzato); ecosistema professionale altamente qualificato (i quattro grandi studi

legali BVI - Maples, Walkers, Conyers, Harneys - forniscono servizi di standard internazionale). I limiti operativi sono: costo superiore rispetto a Belize e Seychelles (2.000+ USD/anno), assenza DTA Italia, applicabilità CFC italiana automatica.

Le BVI BC compaiono in pianificazioni internazionali italiane prevalentemente per due categorie di profili: veicoli di holding di alto profilo con asset di valore significativo che richiedono riconoscimento bancario europeo e giurisprudenza common law (per esempio: holding di partecipazioni in private equity, holding di asset intangibili di alto valore, layer intermedio in architetture di joint venture cross-border); strutture di asset protection di medio-alto profilo dove le caratteristiche giurisprudenziali BVI rappresentano valore aggiunto. Per attività commerciale operativa primaria, le BVI BC sono meno funzionali della Sociedad Anonima panamense per l'assenza del DTA con l'Italia e per la difficoltà bancaria. La struttura combinata BVI BC + Sociedad Anonima panamense come hub operativo configura una architettura sofisticata occasionalmente utilizzata dallo Studio Panama Italia per profili patrimoniali di alto livello.

Costi, tempi, verdetto operativo

Costo medio di incorporazione BVI BC tramite Registered Agent (uno dei major BVI firm o agente intermediario qualificato): 1.800-2.400 USD primo anno (incorporazione, government fee, Registered Agent setup, UBO, prima consulenza). Mantenimento annuale: 1.800-2.200 USD (annual licence fee, Registered Agent, BOSS UBO update, Register of Directors filing). Tempo medio di incorporazione: 2-4 giorni lavorativi. Verdetto operativo: le BVI BC sono la scelta tier-1 nelle giurisdizioni caraibiche, con vantaggi competitivi distintivi su robustezza common law, riconoscimento bancario internazionale, qualità ecosistema professionale. Per il decisore italofono con profilo patrimoniale medio-alto che richiede queste caratteristiche, le BVI sono alternativa tecnicamente valida a Panama. Per profili operativi standard con flussi commerciali europei, Panama offre superiori condizioni operative grazie al DTA con l'Italia e al sistema bancario locale funzionante.

FONTI NORMATIVE BVI

BVI Business Companies Act 2004 (e successive mod.); Economic Substance (Companies and Limited Partnerships) Act 2018; Beneficial Ownership Secure Search System Act 2017; BVI Limited Partnership Act 2017; Financial Services Commission Act.

PARTE III · GIURISDIZIONE 9 DI 10

Saint Vincent e Grenadines: la Business Company unificata

2007

BC Act consolidata

\$ 1.500

Costo annuo medio

1-3 gg

Tempo incorporazione

0

DTA con Italia

Saint Vincent e Grenadines (SVG) è uno stato sovrano caraibico indipendente dal 1979, parte del Commonwealth britannico, con popolazione di circa 110.000 abitanti. Il sistema giuridico è di common law inglese con riferimenti ai precedenti giudiziari di Court of Appeal del Eastern Caribbean Supreme Court e in ultima istanza al Privy Council di Londra. La giurisdizione SVG ha sviluppato dagli anni Novanta una significativa industria di servizi finanziari internazionali, oggi regolata dalla Financial Services Authority (FSA), istituita nel 2011 consolidando funzioni precedentemente distribuite su più enti.

Quadro legale e tipologie

Il diritto societario SVG ha vissuto una trasformazione strutturale nel 2019: la tradizionale International Business Company (IBC), regolata dall'International Business Companies Act 1996, è stata abolita come tipologia distinta e unificata nella Business Company (BC), regolata dalla Business Companies (Amendment and Consolidation) Act 2007 e dalla International Business Companies (Amendment and Consolidation) Act 2007 successivamente integrate. La riforma 2019 ha rimosso la distinzione tra società operative locali e società internazionali, in attuazione delle raccomandazioni OCSE FHTP sulla ring-fencing dei regimi preferenziali. La Business Company SVG è oggi un unico veicolo societario utilizzabile sia per attività locali sia per attività internazionali.

La BC SVG richiede minimo un director (persona fisica o giuridica), minimo un azionista, Registered Agent SVG abilitato dalla FSA, Registered Office a SVG presso il Registered Agent. Il capitale autorizzato non è obbligatorio, tipicamente fissato a 10.000 azioni con o senza valore nominale. Le azioni sono nominative obbligatorie. La governance è snella: assemblee ovunque, delibere unanimi per consenso scritto ammesse, accounting records da conservare per cinque anni presso il Registered Agent. Sono disponibili anche altre tipologie: Limited Liability Company (SVG LLC Act 2008), Trust (Trusts Act), Foundation (Foundations Act 2018).

Governance e adempimenti

Gli adempimenti annuali della BC SVG includono: pagamento della annual fee (225 USD/anno standard per BC con capitale fino a soglia), mantenimento del Register of Directors e Register of Members presso il Registered Agent, mantenimento di adeguata documentazione UBO secondo i criteri del 25% più uno (registro UBO introdotto nel 2019 con accesso limitato alle autorità), conservazione di accounting records per cinque anni. Non vi è obbligo di audit annuale né di filing di bilanci pubblici. Le ESR introdotte con la International Business Companies (Substance Requirement) Act 2018 e successive modifiche applicano requisiti di sostanza alle BC che svolgono attività relevant (banking, insurance, fund management, finance,

leasing, headquarters, holding, IP, shipping, distribution). Per la BC non-relevant, le ESR non si applicano.

Fiscalità e trattati

Le BC SVG sono soggette al regime fiscale unificato SVG introdotto con la riforma 2019. L'aliquota nominale di imposta sul reddito societario è del 30% sui redditi di fonte SVG, applicato a tutte le società indipendentemente dalla loro categoria. Per le BC che operano esclusivamente al di fuori del territorio SVG, il reddito non è considerato di fonte SVG per applicazione del principio territoriale, e quindi l'aliquota effettiva è zero. La qualificazione della fonte richiede determinazione caso per caso. Per la pratica internazionale standard di BC operante in attività estere, il regime è sostanzialmente di esenzione effettiva.

Saint Vincent e Grenadines non ha DTA in vigore con l'Italia né con la maggior parte dei paesi europei. SVG ha 10 TIEA in vigore (Italia non compresa direttamente), ed è parte del MCAA CRS dal 2018 con prime trasmissioni annuali al fisco italiano dall'anno fiscale 2017. Il framework di scambio informazioni è quindi operativo, anche in assenza di DTA bilaterale.

Banche e accessibilità

Il sistema bancario locale SVG conta sei banche commerciali (Bank of Saint Vincent and the Grenadines, RBC Royal Bank, First Caribbean International, Republic Bank, e altre minori). L'apertura conto bancario locale SVG per BC con UBO non residente è estremamente selettiva, con tasso di rifiuto stimato superiore al 80%. La prassi internazionale tipica è che la BC SVG sia bancarizzata in giurisdizione terza, frequentemente Cipro, Mauritius, banche EU specializzate in clientela offshore, o occasionalmente Panama via intermediazione qualificata. Il riconoscimento bancario internazionale della BC SVG è inferiore a quello della BVI BC: la giurisdizione è meno consolidata e meno rappresentata nel network bancario europeo e statunitense.

Compliance internazionale

Saint Vincent e Grenadines è parte del MCAA CRS dal 2018, ha FATCA IGA Modello 1B dal 2015. Il registro UBO SVG (non pubblico) è operativo dal 2019. SVG è stata in Annex II UE per breve periodo 2017-2018, poi rimossa. Al 2026 SVG non figura in Annex I UE né in Annex II UE, non figura in liste OCSE non cooperative. Tuttavia il posizionamento internazionale di SVG è meno consolidato rispetto a giurisdizioni concorrenti come BVI o Panama, con conseguente accessibilità bancaria più critica e minore riconoscimento da parte di controparti corporate europee.

Implicazioni per il decisore italiano

Per il pianificatore italiano, la BC SVG ha utenza operativa molto specifica e tipicamente ristretta. I vantaggi competitivi principali sono: costo complessivamente contenuto (1.500-1.800 USD/anno totali), rapidità di incorporazione (1-3 giorni), governance estremamente flessibile, conservazione di documentazione richiesta minima. I limiti operativi sono significativi: assenza DTA con l'Italia, applicabilità CFC italiana automatica, accessibilità bancaria critica anche al di fuori della giurisdizione, riconoscimento bancario internazionale inferiore alle alternative consolidate, nicchia italoфона assente.

Le situazioni operative in cui SVG compare in pianificazioni italiane sono limitate. Per attività di trading di asset finanziari di valore contenuto, dove la differenza di costo annuo è operativamente rilevante e dove la bancarizzazione è gestita tramite broker non-bancari o tramite crypto-exchange regolati, SVG può essere veicolo operativamente funzionale. SVG ha sviluppato negli anni recenti una specializzazione specifica nel settore Forex trading retail (broker e introducer al retail trading internazionale), che ha configurato un'ecosistema di servizi specifico per quel verticale. Per il decisore italofono con profilo di pianificazione patrimoniale standard, SVG è raramente raccomandazione tecnica primaria.

Costi, tempi, verdetto operativo

Costo medio di incorporazione BC SVG tramite Registered Agent: 1.000-1.400 USD primo anno (incorporazione, annual fee, Registered Agent, UBO setup). Mantenimento annuale: 1.200-1.700 USD (annual fee FSA, Registered Agent, UBO update, record keeping). Tempo medio di incorporazione: 1-3 giorni lavorativi. Verdetto operativo: SVG è una giurisdizione di nicchia specifica all'interno del campione caraibico, con utenza operativa limitata e con vantaggi competitivi marginali rispetto alle alternative consolidate. Per la quasi totalità dei profili italofofoni, Panama offre operatività superiore (DTA Italia, sistema bancario funzionante, riconoscimento internazionale, nicchia italofofona, dollarizzazione). BVI per profili di alto livello patrimoniale offrono superiore robustezza giurisprudenziale e riconoscimento bancario. SVG mantiene una posizione di nicchia operativa specifica solo per profili tecnici verticali (Forex, asset finanziari piccoli, layer intermedi di pura titolarità).

FONTI NORMATIVE SAINT VINCENT

Business Companies (Amendment and Consolidation) Act 2007; International Business Companies (Substance Requirement) Act 2018; SVG LLC Act 2008; Trusts Act; Foundations Act 2018; Financial Services Authority Act 2011.

PARTE III · GIURISDIZIONE 10 DI 10

Nevis: la LLC di asset protection del Mar dei Caraibi

1995

Nevis LLC Ordinance

\$ 1.700

Costo annuo medio

2-5 gg

Tempo incorporazione

0

DTA con Italia

Nevis è una delle due isole della Federazione di Saint Kitts e Nevis, stato sovrano del Mar dei Caraibi indipendente dal 1983, popolazione totale federale di circa 53.000 abitanti (di cui circa 11.000 a Nevis). Il sistema giuridico e di common law inglese applicato attraverso l'Eastern Caribbean Supreme Court con ultima istanza al Privy Council di Londra. Nevis ha sviluppato dal 1984 una specializzazione tecnica distintiva nell'industria dei servizi finanziari internazionali, regolata dalla Nevis Financial Services Regulatory Commission (Nevis FSRC). La specializzazione di Nevis si concentra storicamente su due verticali: la Nevis Business Corporation (NBC) per applicazioni corporate generali, è la Nevis Limited Liability Company (Nevis LLC) per asset protection, in cui Nevis è considerata seconda solo alle Isole Cook a livello globale.

Quadro legale e tipologie

Il diritto societario di Nevis offre due tipologie principali: Nevis Business Corporation (NBC), regolata dalla Nevis Business Corporation Ordinance 1984 (NBCO 1984); Nevis Limited Liability Company (Nevis LLC), regolata dalla Nevis Limited Liability Company Ordinance 1995 (NLLCO 1995). Entrambe le tipologie sono state modellate sui migliori precedenti del Delaware (per la NBC) e degli stati USA più evoluti in materia di LLC (per la Nevis LLC). Sono disponibili inoltre: International Business Corporations Ordinance per veicoli specifici, Nevis International Exempt Trust Ordinance 1994 (NIETO 1994) per trust di asset protection di nicchia, Multiform Foundation regulation per fondazioni multi-tipologia.

La Nevis LLC presenta caratteristiche tecniche distintive che la posizionano come uno dei veicoli di asset protection tecnicamente più robusti: charging order remedy come unica remedy esclusiva del creditore (codificato espressamente nell'articolo 43 della NLLCO 1995), prescrizione di azione del creditore di un anno o due secondo la fattispecie, deposito di security for costs obbligatorio per il creditore estero che intende agire avanti il Nevis High Court, requisito di prova oltre il ragionevole dubbio per le azioni di fraudulent conveyance. Queste caratteristiche, combinate con la flessibilità di governance dell'Operating Agreement, configurano un veicolo particolarmente efficace per asset protection di profilo medio-alto.

Governance e adempimenti

La Nevis LLC richiede minimo un member (persona fisica o giuridica), minimo un manager (può coincidere con member), Registered Agent Nevis abilitato dalla FSRC, Registered Office a Nevis presso il Registered Agent. Non vi è requisito di director o member residente. La governance interna è disciplinata dall'Operating Agreement, documento privato non depositato pubblicamente, estremamente flessibile nella configurazione: ammette multiple classi di membership, distribuzioni differenziate, manager designati con poteri specifici, restrizioni alla cessione delle interessenze, clausole anti-creditor di natura difensiva. Gli

adempimenti annuali includono: pagamento della annual fee Nevis FSRC (220 USD/anno standard), mantenimento di Registers presso il Registered Agent, mantenimento di documentazione UBO secondo i criteri del 25% più uno, conservazione di accounting records per cinque anni. Non vi è obbligo di audit annuale né filing pubblici.

Fiscalità

Le Nevis LLC che operano esclusivamente al di fuori del territorio della Federazione di Saint Kitts e Nevis sono esenti da qualsiasi imposta locale: nessuna imposta sul reddito, nessuna imposta sul capitale, nessuna ritenuta sui dividendi/interessi/royalties, nessuna stamp duty, nessuna imposta di trasferimento. Il regime è codificato nella NLLCO 1995 e nei provvedimenti fiscali federali. Le riforme post-2018 hanno introdotto le ESR (Nevis Business Corporation [Amendment] Ordinance 2018 e successive) con applicazione alle attività relevant; per le Nevis LLC non-relevant le ESR non si applicano. La Federazione di Saint Kitts e Nevis non ha DTA in vigore con l'Italia, e non ha TIEA bilaterali con l'Italia (lo scambio CRS è attivo). Saint Kitts e Nevis è parte del MCAA CRS dal 2018 e del FATCA IGA Modello 1B dal 2015.

Banche e accessibilità

Il sistema bancario locale di Nevis è relativamente più sviluppato di quello di altre giurisdizioni offshore caraibiche: opera la Bank of Nevis International (BONI), banca specializzata in clientela internazionale con servizi USD; opera anche FirstCaribbean International Bank Nevis e RBC Royal Bank. Tuttavia l'apertura conto bancario locale Nevis per Nevis LLC con UBO non residente e dal 2017 sostanzialmente difficile, con tasso di rifiuto stimato tra il 50% e il 65%. La prassi internazionale tipica è che la Nevis LLC sia bancarizzata in giurisdizione terza, con preferenze frequenti per Cipro, Lussemburgo, Mauritius, occasionalmente Panama. La differenza rispetto ad altre IBC caraibiche è che la Nevis LLC ha riconoscimento specifico nel sistema bancario USA per la storica consolidazione del veicolo nelle pratiche di asset protection statunitense.

Compliance internazionale

Saint Kitts e Nevis sono parte del MCAA CRS dal 2018, FATCA IGA Modello 1B dal 2015. Il registro UBO federale è operativo dal 2018 con accesso non pubblico alle autorità federali e su richiesta motivata alle autorità estere. La Federazione è stata in Annex II UE temporaneamente nel 2018-2019, rimossa dopo riforme. Al 2026 non figura in Annex I UE né Annex II UE, non figura in liste OCSE non cooperative. La reputazione regolatoria di Nevis è consolidata e stabilmente al di sopra della media caraibica.

Implicazioni per il decisore italiano

Per il pianificatore italiano, la Nevis LLC ha un profilo di utenza ben definito. Il vantaggio competitivo distintivo rispetto al campione caraibico è duplice: charging order remedy robusto (secondo solo alle Cook Islands a livello globale, ma significativamente meno costoso è operativamente più semplice della struttura Cook Trust + LLC), e riconoscimento bancario USA-compatibile per architetture che coinvolgono asset statunitensi. I limiti operativi sono: assenza DTA con l'Italia, applicabilità CFC italiana automatica, accessibilità bancaria locale critica, nicchia italoфона assente. Le situazioni operative tipiche in cui Nevis LLC compare nelle pianificazioni italiane includono: asset protection di medio-alto profilo per professionisti

italiani esposti a responsabilità civile (medici, avvocati, manager corporate), strutture di holding di immobili statunitensi con beneficiario italiano (la Nevis LLC e veicolo riconosciuto in molti stati USA per ragioni storiche di consolidazione della tipologia), veicolo di pura titolarità per asset finanziari di valore medio.

La struttura combinata Nevis LLC come livello di asset protection + Sociedad Anonima panamense come hub operativo + bancarizzazione panamense tramite Studio Panama Italia configura una architettura sofisticata di asset protection medium-to-high profile, con costi sostanzialmente inferiori alla corrispondente architettura Cook Trust + LLC. Per profili italiani che richiedono protezione robusta ma non al massimo livello globale (dove le Cook rimangono raccomandazione tecnica) e che valorizzano la riduzione di costo strutturale, Nevis è alternativa operativamente competitiva.

Costi, tempi, verdetto operativo

Costo medio di incorporazione Nevis LLC tramite Registered Agent: 1.500-2.000 USD primo anno (incorporazione, annual fee FSRC, Registered Agent setup, Operating Agreement personalizzato, UBO). Mantenimento annuale: 1.500-2.000 USD (annual fee, Registered Agent, UBO update, Operating Agreement amendment se richiesto). Tempo medio di incorporazione: 2-5 giorni lavorativi. Verdetto operativo: Nevis è una giurisdizione di nicchia tecnicamente qualificata, con vantaggi competitivi specifici sull'asset protection robusto e sul riconoscimento USA. Per il decisore italofono con profilo specifico di asset protection (professionista esposto a responsabilità, patrimonio significativo da proteggere), Nevis è raccomandazione tecnica valida, frequentemente combinata con Panama come hub operativo. Per profili commerciali operativi standard, Panama come scelta singola offre trade-off operativo superiore.

FONTI NORMATIVE NEVIS

Nevis Business Corporation Ordinance 1984 (NBCO); Nevis Limited Liability Company Ordinance 1995 (NLLCO); Nevis International Exempt Trust Ordinance 1994 (NIETO); Nevis Multiform Foundation Ordinance 2005; Saint Kitts and Nevis Financial Services Regulatory Commission Act.

PARTE IV

Sintesi comparativa e raccomandazioni operative

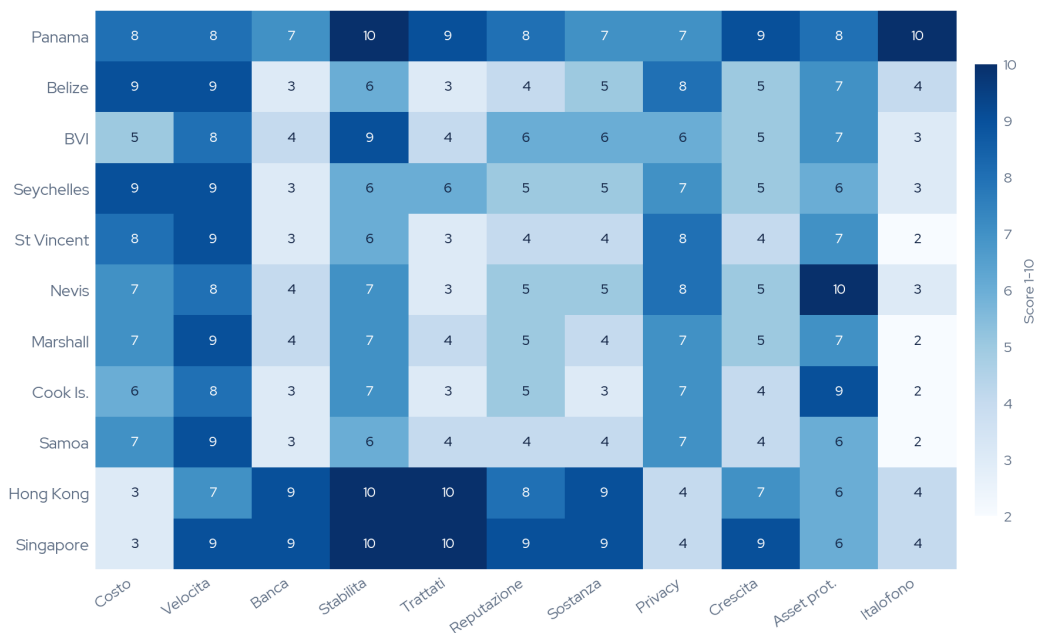
Questa parte finale del working paper consolida i risultati delle analisi precedenti in tre strumenti operativi: una matrice comparativa undici per undici delle giurisdizioni esaminate rispetto a undici dimensioni operative rilevanti; un albero decisionale per profilo di cliente italiano; un insieme di raccomandazioni operative articolate per profilo. La struttura è concepita per consentire al decisore italofono di posizionare il proprio specifico profilo all'interno della matrice e di ricavare orientamenti tecnici trasparenti.

IV.1 La matrice comparativa undici per undici

La matrice riassume le undici giurisdizioni esaminate (Panama, Belize, BVI, Seychelles, Saint Vincent, Nevis, Marshall Islands, Cook Islands, Samoa, Hong Kong, Singapore) rispetto a undici dimensioni operative valutate su scala 1-10. Le dimensioni sono: costo annuo di mantenimento (10 = più basso, 1 = più alto), velocità di incorporazione, accessibilità bancaria locale, stabilità monetaria, presenza di trattati bilaterali con l'Italia o di rete DTA estesa, riconoscimento reputazionale internazionale, sostanza economica (10 = requisiti più leggeri per attività non-relevant), privacy residua, crescita strutturale storica, robustezza asset protection, accessibilità italoфона (presenza di consulenza in italiano, fuso orario compatibile, supporto operativo locale).

FIG. 11 - SINTESI FINALE

Heatmap comparativa 11 x 11 – undici giurisdizioni, undici dimensioni



Fonte: framework valutativo Osservatorio Studio Panama Italia 2026.

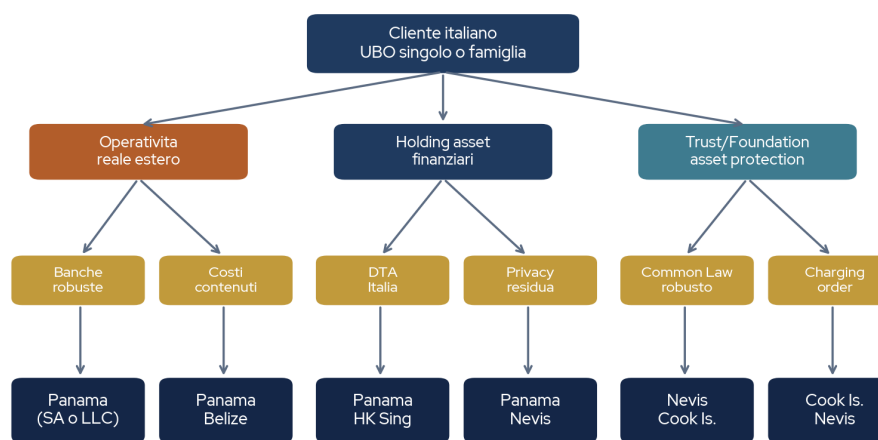
Fig. 11 – Heatmap comparativa 11x11. Score 1-10 per ciascuna combinazione giurisdizione/dimensione. Panama emerge come l'unica giurisdizione con score >=7 in tutte e undici le dimensioni; le altre giurisdizioni presentano profili specializzati ma con vuoti operativi nei rispettivi punti deboli.

L'analisi della heatmap mostra che Panama è l'unica giurisdizione del campione che ottiene score uguale o superiore a 7 in tutte e undici le dimensioni considerate. Le giurisdizioni concorrenti presentano profili specializzati ma con vuoti operativi: Singapore e Hong Kong eccellono in stabilità, banche, trattati e reputazione ma sono significativamente più costose e meno privacy-oriented; Cook Islands e Nevis eccellono nell'asset protection ma hanno limitazioni operative significative; le IBC caraibiche (Belize, Seychelles, BVI, Saint Vincent) eccellono in costo e velocità ma hanno score bassi in banche, trattati e reputazione; Samoa e Marshall Islands hanno profili intermedi senza punti di forza distintivi sufficienti per emergere come prima scelta. La polivalenza di Panama, e non un singolo vantaggio competitivo spinto, è la caratteristica strutturale che la posiziona come giurisdizione di scelta operativa per la maggioranza dei profili italofofoni esaminati.

IV.2 L'albero decisionale per profilo di cliente

L'albero decisionale che segue articola la scelta della giurisdizione corretta in funzione delle caratteristiche operative del profilo cliente italofono. La sequenza non è esaustiva ma copre l'ottanta per cento delle fattispecie osservate dallo Studio Panama Italia negli ultimi cinque anni. La logica di lettura è: identificare il profilo primario di utilizzo della società offshore, percorrere l'albero secondo le condizioni successive, individuare la giurisdizione o le giurisdizioni raccomandate.

FIG. 10 · DECISION TREE



Panama compare in cinque profili su sei: l'unica giurisdizione con questa polivalenza operativa nel campione comparato.

Albero decisionale Osservatorio Studio Panama Italia 2026

Fig. 10 – Albero decisionale Studio Panama Italia 2026. Panama compare in cinque profili su sei come raccomandazione primaria o co-primaria. La polivalenza non è un caso, ma il risultato della combinazione strutturale di territorialità fiscale, trattato Italia, accesso bancario, dollarizzazione, nicchia italofofona.

IV.3 Raccomandazioni operative per profilo

Profilo A – Operatività commerciale internazionale unipersonale

Cliente tipico: imprenditore italiano con attività di trading internazionale, e-commerce, consulenza B2B con fatturato annuo da 100.000 a 5 milioni di euro, già trasferito all'estero (o intenzionato a trasferirsi) con AIRE iscritta. Raccomandazione primaria: Sociedad Anonima panamense. Ragioni: regime territoriale automatico, banche panamensi accessibili, DTA Italia in vigore, dollarizzazione, supporto italofono Studio Panama Italia. Alternativa di tier-1: Singapore Pte Ltd per profili asia-centrici. Alternativa di nicchia: Hong Kong Limited per profili con operatività Cina continentale.

Profilo B – Holding di partecipazioni con più soci

Cliente tipico: gruppo di soci italiani (familiari o professionali) che intendono costituire una holding offshore per la gestione condivisa di asset, partecipazioni in società operative, investimenti finanziari. Patrimonio gestito tipico da 500.000 a 15 milioni di euro. Raccomandazione primaria: Sociedad Anonima panamense o Sociedad de Responsabilidad Limitada panamense secondo configurazione di governance. Ragioni: flessibilità di governance, ammissione di multiple classi di azioni, Pacto Social personalizzabile, banche panamensi per operatività holding. Alternativa per orientamento successorio: combinazione Sociedad Anonima panamense + Fundacion de Interes Privado panamense come top-of-the-structure. Alternativa Common Law: BVI BC per profili high-net-worth che valorizzano la giurisprudenza BVI per disputa risoluzione.

Profilo C – Asset protection familiare puro

Cliente tipico: professionista italiano ad alto rischio di azione legale (medico, avvocato, manager corporate), patrimonio significativo (tipicamente sopra 2 milioni di euro), orientamento di lungo termine, focus sulla protezione da aggressioni creditorie estere. Raccomandazione primaria di alto profilo: combinazione Cook Islands International Trust + Cook Islands LLC + Sociedad Anonima panamense come hub operativo. Ragioni: robustezza giurisprudenziale Cook Islands per asset protection estremo, Panama come hub bancario funzionante. Raccomandazione di medio profilo: combinazione Nevis LLC + Sociedad Anonima panamense con bancarizzazione panamense. Ragioni: charging order remedy Nevis robusto, costo significativamente inferiore alla configurazione Cook. Caveat fiscale: la CFC italiana si applica in entrambi i casi al residente fiscale italiano; l'architettura e di protezione patrimoniale, non di ottimizzazione fiscale primaria.

Profilo D – Holding immobiliare estera

Cliente tipico: residente fiscale italiano con immobili esteri (USA, America Latina, Sud-Est asiatico, Caraibi) di valore unitario tipicamente sopra 500.000 USD, intenzione di razionalizzare la struttura proprietaria con riduzione IVIE e protezione patrimoniale. Raccomandazione primaria: Sociedad de Responsabilidad Limitada panamense (Ley 24/1966 modificata 2009). Ragioni: robustezza charging order panamense, riconoscimento internazionale del veicolo, riduzione IVIE italiana (sul valore delle quote SRL invece che sugli immobili direttamente), governance familiare flessibile. Alternativa per immobili USA specifici: Nevis LLC per profili che valorizzano il riconoscimento USA del veicolo.

Profilo E – IP licensing internazionale

Cliente tipico: sviluppatore software, designer, imprenditore di prodotti digitali, con asset intellectual property che generano flusso di licensing internazionale, ricavi annui da licensing da 200.000 a 5 milioni di euro. Raccomandazione primaria con sostanza piena: Sociedad Anonima panamense con sostanza economica locale (ufficio reale a Panama, dipendenti panamensi qualificati, spese operative documentate), ESR-compliant se applicabili. Ragioni: regime territoriale Panama, DTA Italia con ritenute ridotte su

royalties, sostanza compatibile con le esimenti CFC italiane art. 167 TUIR. Caveat: il transfer pricing del trasferimento IP all'estero richiede valutazione preventiva con commercialista italiano ai sensi dell'articolo 110 c. 7 TUIR; DAC6 può essere applicabile.

Profilo F – Strutturazione successoria

Cliente tipico: imprenditore italiano in fase matura (età tipica 55-75 anni), patrimonio significativo da pianificare per il passaggio generazionale, eredi residenti in Italia o all'estero. Raccomandazione primaria: Fundación de Interes Privado panamense (Ley 25/1995) come ente top-of-the-structure, Sociedad Anonima panamense o Sociedad de Responsabilidad Limitada panamense come veicoli operativi sottostanti. Ragioni: il Reglamento privato della PIF designa i beneficiari attuali e successori, consentendo trasferimento amministrativo della titolarità beneficiaria alla morte del fondatore senza apertura di successione italiana sui beni esteri detenuti via PIF. Caveat: la pianificazione successoria offshore non elude il diritto italiano sulla quota di legittima per i beni in Italia; richiede coordinamento con notaio italiano.

IV.4 Conclusioni operative e prospettive

Il working paper ha esaminato in profondità la società di Panama e ha confrontato sistematicamente la giurisdizione panamense con dieci giurisdizioni offshore alternative rilevanti. L'analisi consolida tre conclusioni operative principali per il decisore italofono che valuta la costituzione di una società offshore nel 2026.

Prima conclusione: la società offshore del 2026 non è uno strumento di occultamento ma uno strumento di pianificazione strutturale, di asset protection, di internazionalizzazione operativa e di ottimizzazione fiscale legittima. La trasformazione strutturale del contesto regolatorio internazionale (FATCA, CRS, BEPS, DAC6, ESR, UBO) ha eliminato la possibilità di utilizzare le società offshore come veicoli di opacità fiscale verso il fisco italiano. La pianificazione contemporanea si concentra sulla strutturazione legittima dei flussi e dei rapporti operativi, con piena trasparenza CRS verso il paese di residenza dell'UBO. Il valore aggiunto della società di Panama nel 2026 non è nella riservatezza ma nella combinazione di territorialità fiscale, trattati internazionali, sistema bancario funzionante, sostanza documentabile, governance ordinata, e accessibilità italoфона consolidata.

Seconda conclusione: tra le undici giurisdizioni esaminate, Panama presenta la combinazione di caratteristiche operative più favorevole per la maggioranza dei profili italofondi. La polivalenza di Panama (presenza di tutti i principali requisiti operativi senza eccellenza estrema in alcuno, ma con score adeguato su tutti) è la caratteristica strutturale che la distingue dalle alternative. Le giurisdizioni concorrenti sono tecnicamente specializzate ma con vuoti operativi su una o più dimensioni rilevanti: Hong Kong e Singapore eccellono in profili tier-1 di operatività asia-centrica ma sono significativamente più costose; Cook Islands e Nevis eccellono in asset protection ma hanno limitazioni operative bancarie e fiscali; le IBC caraibiche (Belize, Seychelles, BVI, Saint Vincent) eccellono in costo e velocità ma con accessibilità bancaria critica e assenza di DTA Italia.

Terza conclusione: la scelta tecnicamente corretta della giurisdizione richiede analisi del profilo specifico del cliente, non l'applicazione di una raccomandazione universale. Le quattro variabili strutturali che governano la scelta sono: la natura dell'attività (operativa, holding, IP, real estate, asset protection), il volume del flusso annuo (sotto i 500.000 USD, tra 500.000 e 5 milioni, sopra i 5 milioni), il profilo di rischio del cliente (esposizione a responsabilità, posizione fiscale italiana, stabilità patrimoniale), è l'orientamento temporale

(di breve termine vs strutturale). Lo Studio Panama Italia raccomanda al decisore italofono di approcciare la scelta con consulenza tecnica qualificata, evitando le tre trappole frequenti (equazione costo basso = convenienza, attenzione esclusiva al regime fiscale di costituzione, sottovalutazione del rischio bancario) analizzate nella Parte I del working paper.

La posizione dello Studio Panama Italia

Lo Studio Panama Italia opera dal 2010 come studio legale panamense (Licencia n. 14465) specializzato nella consulenza italoфона internazionale. La struttura dello Studio combina presenza fisica a Panama City, network di corrispondenti professionali nelle altre dieci giurisdizioni esaminate, rapporti consolidati con il sistema bancario panamense e internazionale, è una pratica accumulata di quattordici anni di operatività continuativa nella nicchia italoфона. Lo Studio ha gestito direttamente, nell'arco di quattordici anni, oltre tre mila pratiche di incorporazione societaria, circa dieci mila pratiche di residenza panamense, è una varietà di mandati specifici di pianificazione patrimoniale internazionale.

La pubblicazione di questo working paper come terzo titolo dell'Osservatorio Studio Panama Italia 2026 risponde a una politica editoriale dello Studio: rendere pubblicamente disponibile la competenza tecnica accumulata in forma documentata e verificabile, contribuendo al dibattito tecnico sulla pianificazione internazionale e fornendo al decisore italofono un punto di riferimento informativo trasparente. Il working paper non sostituisce la consulenza tecnica specifica caso per caso, ma fornisce il framework concettuale è operativo per impostare la consulenza in modo informato.

Prospettive 2026-2030

Le tendenze regolatorie internazionali che orienteranno il campo della società offshore nei prossimi cinque anni sono tre. La prima è la progressiva consolidazione degli standard di sostanza economica, con probabile estensione delle ESR a più categorie di attività e con criteri di verifica più rigorosi. La seconda è l'evoluzione del Common Reporting Standard verso il CRS 2.0 (in preparazione in sede OCSE con implementazione prevista 2027-2028), che estenderà lo scambio automatico a più categorie di asset (inclusi crypto-asset e digital wallet). La terza è la potenziale introduzione di un'imposta minima societaria globale del 15% (Pillar Two OECD) che, una volta entrata in vigore in modo generalizzato, modificherà significativamente l'equilibrio competitivo tra le giurisdizioni a fiscalità ridotta.

In questo contesto, la posizione strategica di Panama come giurisdizione territoriale fondante (non concessoria) configura un vantaggio competitivo strutturale di medio-lungo termine. Il regime territoriale panamense non è un regime preferenziale soggetto a smantellamento sotto pressione OCSE, ma il principio costituzionale fondante del sistema fiscale panamense, in vigore dal 1956. Questa caratteristica strutturale fa di Panama una giurisdizione particolarmente resiliente rispetto alle pressioni regolatorie internazionali, e supporta la previsione di una sostanziale stabilità operativa del quadro panamense nel periodo 2026-2030.

Lo Studio Panama Italia continua a investire nello sviluppo della pratica italoфона panamense, mantenendo la propria posizione di riferimento per il decisore italiano che valuta in modo informato la costituzione di una società offshore. Il presente working paper è il terzo di una serie che intende coprire sistematicamente i principali ambiti della pianificazione internazionale italiana: residenza fiscale, imposta successoria estera, società offshore. I working paper successivi tratteranno temi specifici (tassazione delle crypto-attività, regimi di residenza speciali, asset protection comparata) e saranno pubblicati con cadenza periodica nell'ambito dell'Osservatorio.

Studio Panama Italia

Licencia n. 14465 - Panama City - studiopanamaitalia.com

Osservatorio Studio Panama Italia - Working Paper No. 3 - Aprile 2026