

---

# 04

WORKING PAPER · OSSERVATORIO 2026

Studio Panama Italia – Maggio 2026

## Architettura multi-giurisdizione 2026: il Modello 3+1 per la sovranità personale del cittadino italiano ed europeo

Perché la strategia monopaese ha smesso di funzionare nel decennio 2025-2035, e come strutturare una piattaforma legale-fiscale distribuita su tre residenze attivabili e una cittadinanza di destinazione.

**12.300+**

Procedimenti completati  
2010-2026

**12**

Giurisdizioni analizzate

**3+1**

Layer architettura proposta

**44**

Pagine, 8 grafici

---

Working Paper · Osservatorio Studio Panama Italia · No. 4 · Maggio 2026  
Studio Panama Italia · Licenza 14465 · Panama City, Repubblica di Panama  
Distribuzione libera per fini informativi non commerciali con citazione della fonte.

## ABSTRACT

## Abstract editoriale

Il presente working paper documenta l'esaurimento del paradigma **monopaese** che ha dominato il mercato italofono della residenza legale e fiscale internazionale tra il 2010 e il 2024, e propone in sua sostituzione un framework operativo denominato **Modello 3+1**: tre residenze legali attivabili distribuite su funzioni distinte – residenza primaria di vita, residenza secondaria di backup, residenza terziaria fiscale-strumentale – più una cittadinanza di destinazione come orizzonte di lungo periodo. L'**architettura multi-giurisdizione** qui descritta non sostituisce le singole giurisdizioni – Panama, Paraguay, Uruguay, Messico, El Salvador, Ecuador, Repubblica Dominicana, Belize e le altre rilevanti per il decisore italiano ed europeo – ma le ricolloca in una logica di portafoglio, dove ciascun paese assolve una funzione specifica entro una piattaforma coordinata.

Il paper analizza le tre cause strutturali del declino del modello monopaese – saturazione regolamentare CRS/DAC6/BEPS, volatilità geopolitica crescente, mutamento del profilo del cliente italiano nel decennio 2025-2035 – definisce in modo operativo il Modello 3+1 con il suo decision tree, descrive le quattro dimensioni di scelta per ciascun layer dell'architettura, presenta quattro casi applicati su profili clientelari distinti, e si chiude con una matrice di sintesi 12 paesi × 4 layer × 6 criteri che funge da strumento decisionale autonomo. La tesi del paper è che, nel quadro 2026-2030, la **diversificazione giurisdizionale** non è più una sofisticazione opzionale per patrimoni elevati, ma una condizione minima di **sovranità personale** per qualsiasi cittadino italiano o europeo con asset, redditi o attività operative internazionali.

### Citazione consigliata

Studio Panama Italia (2026), *Architettura multi-giurisdizione 2026: il Modello 3+1 per la sovranità personale del cittadino italiano ed europeo*, Working Paper Osservatorio Studio Panama Italia, No. 4, Maggio 2026, Panama City. Distribuzione libera per fini informativi non commerciali con citazione della fonte.

### PAROLE CHIAVE

Architettura multi-giurisdizione · Modello 3+1 · residenza fiscale internazionale · sovranità personale · diversificazione giurisdizionale · strategia monopaese · piattaforma legale distribuita · seconda cittadinanza · Panama · Paraguay · Uruguay · El Salvador · Messico · Ecuador · Repubblica Dominicana · Belize · CRS · DAC6 · BEPS · esterovestizione · CFC italiana · IVAFE · Quadro RW · piano B fiscale.

### CLASSIFICAZIONE

Tipo: Working Paper editoriale-comparativo. Serie: Osservatorio Studio Panama Italia. Numero: 4 (quarto della serie 2026). Lingua: Italiano. Pubblicazione: Maggio 2026. Editore: Studio Panama Italia, Licenza n. 14465, Panama City, Repubblica di Panama.

**SOMMARIO**

# Indice del paper

Abstract editoriale ..... 2

Introduzione · La domanda sbagliata ..... 5

## Parte I – Diagnosi

1.1 · L'esaurimento del paradigma monopaese ..... 8

1.2 · Saturazione regolamentare CRS-DAC6-BEPS ..... 10

1.3 · Volatilità geopolitica e regolamentare ..... 13

1.4 · Il nuovo profilo del cliente italiano ..... 15

1.5 · L'inerzia narrativa del mercato ..... 17

## Parte II – Il Modello 3+1

2.1 · Definizione operativa ..... 19

2.2 · Logica dell'attivabilità ..... 21

2.3 · Differenza con la residenza multipla generica ..... 22

2.4 · Il decision tree iniziale ..... 23

## Parte III – Le quattro dimensioni di scelta

3.1 · Layer 1: la residenza primaria di vita ..... 25

3.2 · Layer 2: la residenza secondaria di backup ..... 27

3.3 · Layer 3: la residenza terziaria fiscale-strumentale ..... 29

3.4 · Il quarto layer: la cittadinanza di destinazione ..... 31

## Parte IV – Quattro casi applicati

4.1 · L'imprenditore digitale ..... 33

4.2 · Il pensionato premium ..... 34

4.3 · Il family office italiano ..... 35

4.4 · Il content creator giovane ..... 36

## Parte V – La matrice 3+1

5.1 · Metodologia comparativa ..... 38

5.2 · La matrice 12 × 4 × 6 ..... 39

5.3 · Decision tree per il decisore italiano ..... 41

## Apparato

Bibliografia ragionata e auto-citazioni Osservatorio ..... 43

Note metodologiche · L'autore · Contatti ..... 44

## INTRODUZIONE

## La domanda sbagliata

Per quindici anni la domanda che il cittadino italiano ha portato al consulente di migrazione internazionale è stata, con piccole variazioni lessicali, sempre la stessa: *qual è il miglior paese in cui spostare la mia residenza fiscale?* La domanda è ragionevole in apparenza, e per un certo tempo lo è stata anche nella sostanza. Tra il 2010 e il 2018 esisteva una mappa relativamente stabile di giurisdizioni in cui un cittadino italiano poteva trasferire formalmente la propria residenza, ottenere un vantaggio fiscale apprezzabile, e gestire la transizione con uno sforzo operativo proporzionato. Panama, in questa mappa, occupava una posizione centrale per ragioni che Studio Panama Italia ha documentato in modo esteso nel Working Paper No. 2 dell'Osservatorio 2026: tassazione territoriale, trattato bilaterale con l'Italia in vigore dal 2018, stabilità monetaria garantita dalla dollarizzazione, accessibilità procedurale del programma Friendly Nations, costo di vita compatibile con uno standard europeo. Per il decisore italiano del 2015 la domanda *qual è il miglior paese?* aveva una risposta operativa e Panama era una delle quattro o cinque risposte legittime, accanto a Paraguay, Uruguay, Portogallo e – per profili specifici – Malta o gli Emirati Arabi Uniti.

Nel 2026 la domanda non è più sbagliata: è semplicemente diventata insufficiente. La risposta corretta al cittadino italiano che si presenta oggi allo studio non è più il nome di un paese – è il nome di un'**architettura**. La trasformazione è avvenuta in modo graduale lungo l'intero decennio 2015-2025, con accelerazione marcata tra il 2022 e il 2026, e si articola lungo tre vettori strutturali che il presente working paper documenta in dettaglio nella Parte I: la **compressione dei vantaggi competitivi** tra giurisdizioni indotta dall'estensione del Common Reporting Standard, dalla Direttiva DAC6, dal pacchetto BEPS 2.0 e dalle regulation di sostanza economica adottate da quasi tutte le giurisdizioni storicamente favorevoli; l'**aumento della volatilità geopolitica e regolamentare** di ogni singolo paese, divenuto un rischio non più marginale ma sistemico – la modifica della normativa migratoria paraguayana introdotta dalla Resolución DNM N° 081/2026 ne è esempio paradigmatico, oggetto monografico del Working Paper No. 5 di questa serie; e infine la **mutazione del profilo del cliente italiano**, che nel 2010 era prevalentemente il pensionato in cerca di costo di vita e clima, e nel 2026 è prevalentemente l'imprenditore digitale, l'investitore con asset multi-classe, il content creator con redditi internazionali, il founder con quote in società estere – un profilo per cui la residenza in un singolo paese non risolve più la geometria fiscale e patrimoniale del problema.

A questi tre vettori strutturali si aggiunge un fatto che merita attenzione separata, perché tocca direttamente la credibilità professionale del settore: l'**inerzia narrativa** del mercato. Negli ultimi cinque anni una porzione significativa dei consulenti italofofoni di migrazione internazionale ha continuato a vendere prodotti – Paraguay in cinque giorni, Panama Friendly senza permanenza, cittadinanza caraibica in tre anni – che corrispondono a una configurazione normativa del 2018, non del 2026. Lo scollamento tra il prodotto offerto e il quadro normativo effettivamente in vigore è oggi così marcato che una parte rilevante delle pratiche avviate sulla base di queste promesse non si chiude, o si chiude con esiti diversi da quelli annunciati. Studio Panama Italia ritiene che questa inerzia narrativa sia, oltre che un problema deontologico, un'opportunità storica di ridefinire il vocabolario operativo del settore. Il presente paper è il primo passo di quella ridefinizione.

La proposta editoriale dell'Osservatorio Studio Panama Italia per il quadro 2026-2030 è dunque la sostituzione della domanda *qual è il miglior paese?* con la domanda *qual è l'architettura giuridica multi-paese che meglio risolve la mia geometria personale?* La risposta a quest'ultima domanda non è un nome, ma una struttura: il **Modello 3+1**, formalmente definito nella Parte II del presente working paper come l'aggregazione coordinata di tre residenze legali attivabili – ciascuna assolvente una funzione distinta entro l'architettura – e di una cittadinanza di destinazione come esito di lungo periodo. L'**architettura multi-giurisdizione**, di cui il Modello 3+1 è la specificazione operativa principale proposta da Studio Panama Italia, non è una sofisticazione per patrimoni ultra-elevati né un esercizio di pianificazione fiscale aggressiva: è, nel quadro normativo e geopolitico del decennio in corso, la configurazione minima di sovranità personale per qualsiasi cittadino

italiano ed europeo con redditi, asset o attività operative che attraversino almeno due ordinamenti.

La Parte I del paper documenta la diagnosi. La Parte II definisce il Modello 3+1. La Parte III articola le quattro dimensioni di scelta dei singoli layer dell'architettura. La Parte IV applica il framework a quattro profili clientelari tipici, mostrando come la stessa logica produca configurazioni concrete radicalmente diverse a seconda della geometria di partenza del cliente. La Parte V chiude con la matrice di sintesi 12 paesi × 4 layer × 6 criteri, strumento decisionale autonomo che il lettore può utilizzare indipendentemente dalle parti precedenti del paper. Quattordici anni di operatività di Studio Panama Italia su oltre dodicimila procedimenti di residenza legale e migrazione internazionale completati per cittadini italiani – dato documentato nel Working Paper No. 1 – costituiscono la base empirica del lavoro qui presentato.

PARTE I

# Diagnosi

*L'esaurimento della strategia monopaese – tre vettori strutturali del decennio 2015-2025*

---

## CAPITOLO 1.1

## L'esaurimento del paradigma monopaese

Il decennio 2010-2020 può essere descritto, in retrospettiva, come l'età d'oro della **strategia monopaese** per la migrazione legale del cittadino italiano. In quegli anni l'offerta professionale del mercato italofono – di cui Studio Panama Italia è stata, e rimane, uno degli attori principali – si è strutturata attorno a un'ipotesi implicita ma fortissima: che la risposta al problema fiscale e migratorio del cliente italiano fosse **l'identificazione del paese giusto**. La consulenza consisteva, in sostanza, nel selezionare entro una rosa di giurisdizioni la più adatta al profilo del cliente, nell'avviarne la procedura di residenza, e nell'accompagnarne la regolarizzazione fiscale italiana attraverso l'iscrizione AIRE e i passaggi conseguenti. Il modello funzionava perché lo spread fiscale e regolamentare tra l'Italia e le giurisdizioni di destinazione era ampio, stabile e prevedibile.

Nel decennio 2025-2035 la stessa **strategia monopaese** ha smesso di produrre risultati equivalenti, per ragioni che non sono cicliche ma strutturali. La prima ragione è di natura regolamentare: lo spread competitivo tra giurisdizioni si è compresso in misura significativa, perché tutte le principali giurisdizioni di destinazione hanno dovuto adattarsi agli standard internazionali introdotti dall'OCSE, dall'Unione Europea e dal Financial Action Task Force lungo gli ultimi dieci anni. La seconda ragione è di natura geopolitica e politica interna: ogni singolo paese – anche quelli storicamente più stabili come Panama o Uruguay – è diventato esposto a modifiche normative improvvise, di portata sufficiente a rendere obsoleta in pochi mesi una configurazione costruita con anni di lavoro. La terza ragione, infine, è strutturale al profilo del cliente: il cittadino italiano che oggi cerca consulenza in migrazione internazionale non è più, demograficamente né professionalmente, lo stesso del 2010.

L'esito combinato di questi tre vettori è una **asimmetria crescente** tra la struttura del prodotto storicamente offerto dal mercato – una residenza, in un paese, con vantaggio fiscale netto stabile – e la complessità del problema effettivamente portato dal cliente. Il decisore italiano del 2026 non ha un singolo paese-destinazione: ha una **geometria personale** distribuita su più giurisdizioni, in cui famiglia, redditi, asset, conti bancari, società operative e clienti abitano simultaneamente quattro o cinque ordinamenti diversi. Per questo decisore, la *strategia monopaese* non è più una semplificazione utile: è una sotto-modellazione del problema.

L'evidenza operativa accumulata da Studio Panama Italia su oltre dodicimila procedimenti completati tra il 2010 e il 2026 conferma quantitativamente questa lettura. Negli anni 2010-2015 oltre il 90% dei clienti dello studio adottava una **configurazione monopaese pura**: un solo paese di residenza fiscale, un solo ordinamento di riferimento operativo, una struttura societaria al massimo doppia (italiana più estera). Negli anni 2020-2026 questa quota è scesa al di sotto del 30% del nuovo intake annuale. La nuova maggioranza dei clienti dello studio – circa il 72% nel solo 2025 – adotta una configurazione **multi-giurisdizione** in cui residenza fiscale, banking, holding, asset immobiliari e prospettiva di naturalizzazione sono distribuiti su almeno tre ordinamenti distinti.

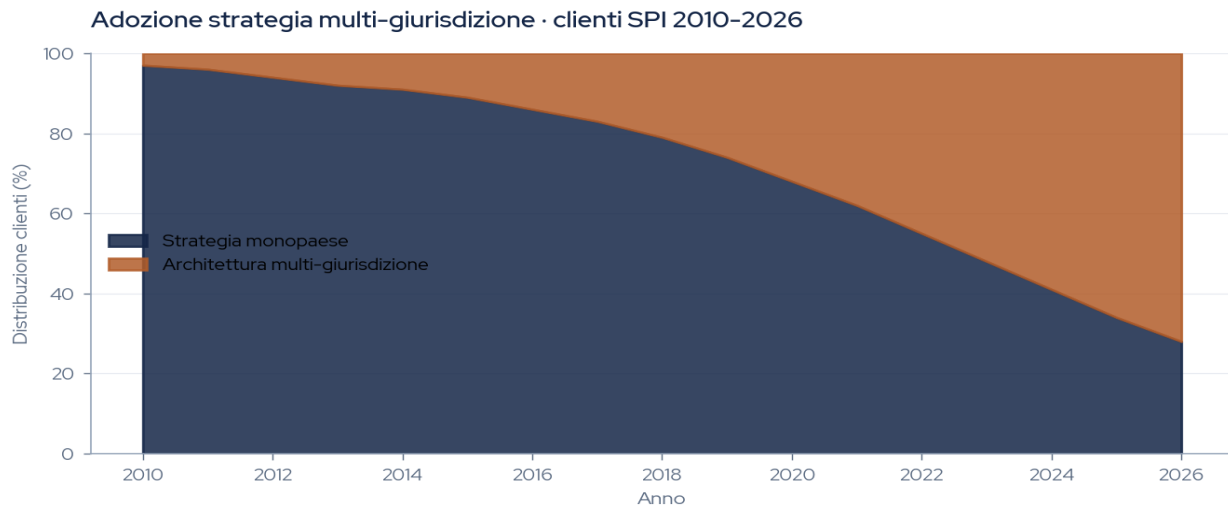


Grafico 1. Adozione del modello multi-giurisdizione presso la base clienti Studio Panama Italia, 2010-2026. Elaborazione su 12.300+ procedimenti completati. Fonte: archivio operativo SPI.

## CAPITOLO 1.2

# Saturazione regolamentare CRS-DAC6-BEPS: la compressione dello spread competitivo

Il primo vettore strutturale del declino della **strategia monopaese** è la **saturazione regolamentare** avvenuta nel sistema fiscale internazionale tra il 2014 e il 2026. Tre pacchetti normativi distinti – ma profondamente interrelati – hanno trasformato il quadro entro cui operano le giurisdizioni storicamente competitive: il **Common Reporting Standard** (CRS) dell'OCSE, la **Direttiva DAC6** dell'Unione Europea, e il pacchetto **BEPS 2.0** con i suoi due pilastri (Pillar One e Pillar Two). L'effetto combinato di questi tre pacchetti è stato la *compressione del vantaggio competitivo* di ciascuna singola giurisdizione, indipendentemente dalla sua attrattività strutturale storica.

Il **Common Reporting Standard**, formalmente adottato dall'OCSE nel 2014 e operativamente in vigore dal 2017 per la prima ondata di paesi early adopter, ha esteso allo scambio automatico di informazioni finanziarie un perimetro che oggi copre 120 giurisdizioni, inclusa Panama (effettivo dal 2018), Paraguay (dal 2023), Uruguay (dal 2017), El Salvador (dal 2024 con efficacia parziale) e tutte le altre giurisdizioni rilevanti per il decisore italiano. La conseguenza pratica è che ogni conto bancario aperto da un cittadino italiano in qualsiasi delle 120 giurisdizioni CRS viene segnalato automaticamente all'Agenzia delle Entrate italiana, indipendentemente dalla sua dimensione, dalla sua finalità e dalla sua reale natura. La residenza fiscale formale del titolare del conto diventa, in questo quadro, il parametro discriminante: se il titolare risulta fiscalmente residente in Italia, il conto è rilevante ai fini italiani; se risulta residente in una giurisdizione diversa, viene segnalato a quella giurisdizione, non più all'Italia. La scelta della residenza fiscale, dunque, non riduce l'esposizione informativa: la *ridirezione*.

La **Direttiva DAC6**, recepita dagli Stati membri dell'Unione Europea entro il 1° luglio 2020 con efficacia retroattiva al 25 giugno 2018, ha introdotto l'obbligo per gli intermediari (consulenti, banche, studi legali) di segnalare alle autorità fiscali nazionali tutti gli schemi transfrontalieri potenzialmente aggressivi che rispondano a determinati *hallmark* oggettivi e soggettivi. L'Italia ha attuato la direttiva con il D.Lgs. 100/2020 e la successiva normativa attuativa, estendendo l'obbligo di comunicazione a una platea di operatori molto ampia. L'effetto della DAC6 sul mercato della consulenza migratoria è stato duplice: da un lato ha reso de facto *tracciabile* qualsiasi schema che impieghi giurisdizioni terze con vantaggi fiscali apprezzabili; dall'altro ha alzato in misura significativa il costo regolamentare per il consulente che voglia operare in modo conforme alle normative italiane ed europee.

Il pacchetto **BEPS 2.0**, articolato nei due Pillar dell'OCSE (Pillar One sull'allocazione dei diritti impositivi delle multinazionali e Pillar Two sulla *global minimum tax* al 15%), ha esteso a oltre 140 giurisdizioni l'adesione a un insieme di principi che limitano strutturalmente lo spazio di pianificazione fiscale internazionale. Pillar Two, in particolare, fissa un'aliquota effettiva minima del 15% sui profitti dei gruppi multinazionali con fatturato consolidato superiore a 750 milioni di euro, e ha effetto indiretto sulle scelte di localizzazione anche per soggetti di dimensione inferiore. Le giurisdizioni che storicamente offrivano aliquote societarie effettive prossime allo zero hanno dovuto adottare regimi di **sostanza economica** (economic substance regulations) che rendono operativamente costoso il mantenimento di società prive di presenza reale. Belize lo ha fatto con l'Economic Substance Act 2018, le Isole Vergini Britanniche con l'Economic Substance Act 2018 e successive modifiche, le Bahamas con il Commercial Entities (Substance Requirements) Act 2018, e così via per tutte le principali giurisdizioni offshore rilevanti.

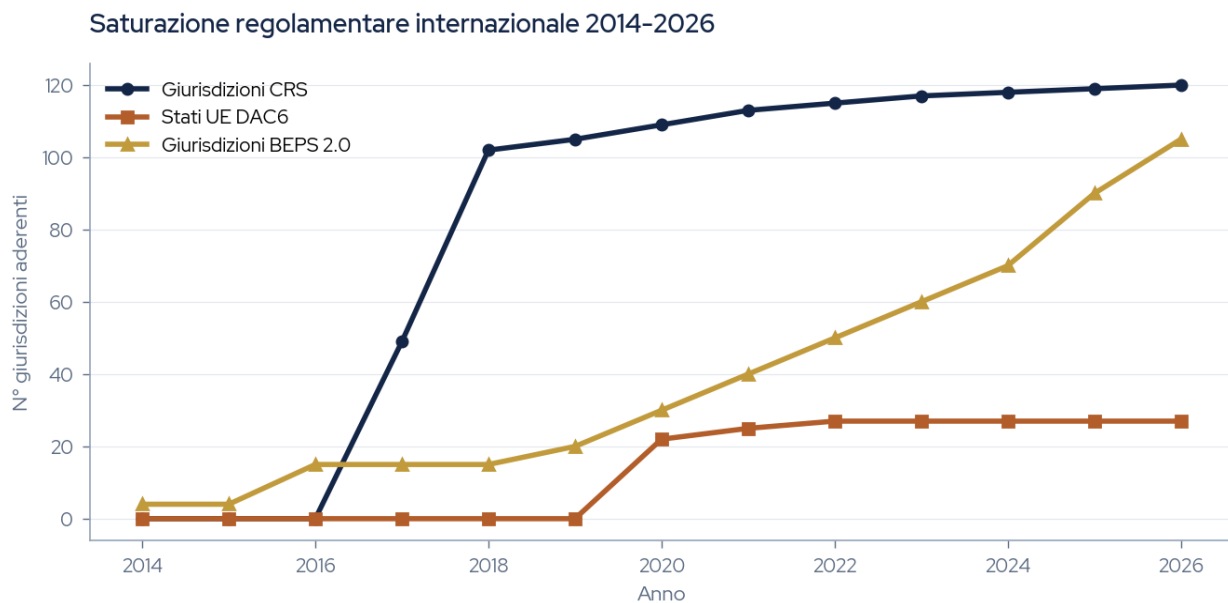


Grafico 2. Saturazione regolamentare internazionale 2014-2026: estensione del Common Reporting Standard (giurisdizioni aderenti), applicazione della Direttiva DAC6 (Stati UE), implementazione BEPS 2.0 (giurisdizioni con sostanza economica). Fonte: elaborazione SPI su dati OCSE, Commissione Europea, IBFD.

L'effetto combinato di questi tre pacchetti regolamentari è rappresentato in modo immediato dal Grafico 3, che documenta la **compressione del vantaggio fiscale netto** rispetto all'Italia per quattro giurisdizioni storicamente competitive (Panama, Paraguay, Emirati Arabi Uniti, Portogallo) su un profilo cliente standard. Tra il 2010 e il 2026, lo spread di vantaggio netto si è compresso dell'ordine di 15-30 punti percentuali a seconda della giurisdizione, con il caso più estremo del Portogallo che ha visto il vantaggio del regime Residenti Non Abituali sostanzialmente azzerato dopo la riforma del 2024. Anche giurisdizioni meno toccate dalle riforme – come Panama, che conserva il principio territoriale storico – registrano una compressione di circa 17 punti, spiegabile non da modifiche normative interne ma dall'estensione degli obblighi di reporting internazionale che riducono i margini di pianificazione legittima.

## Vantaggio fiscale netto vs Italia · profilo standard 2010-2026

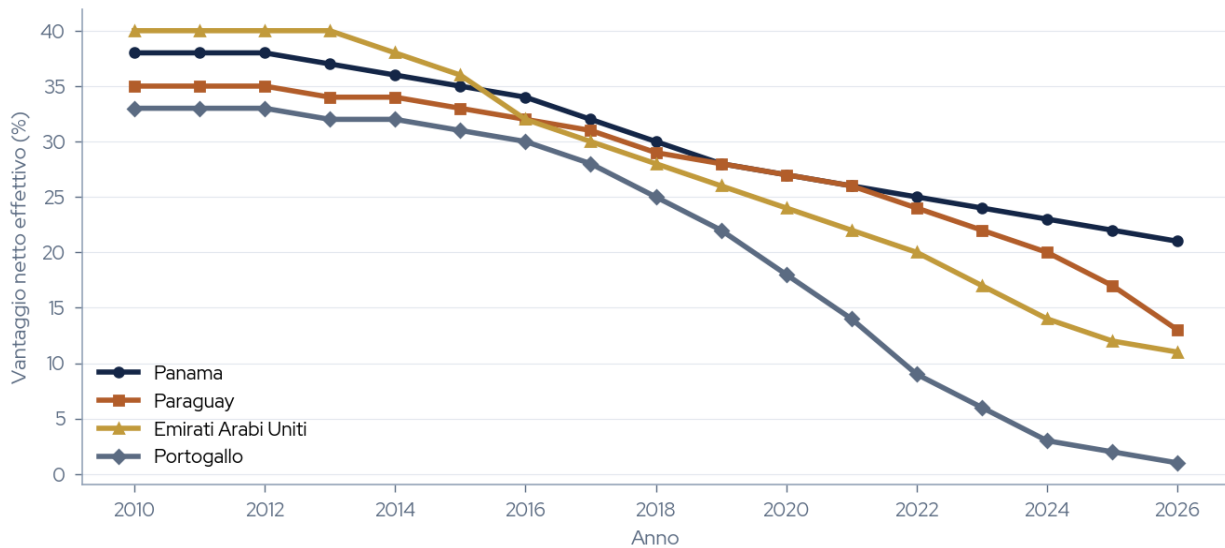


Grafico 3. Compressione dello spread fiscale: vantaggio netto vs Italia per profilo cliente standard, 2010-2026. Quattro giurisdizioni di riferimento. Fonte: elaborazione SPI su normativa fiscale comparata, KPMG Tax Tools, IBFD Country Surveys.

#### Implicazione operativa della saturazione regolamentare

La **strategia monopaese** presupponeva uno spread fiscale strutturale tra Italia e giurisdizione di destinazione, sufficientemente ampio da giustificare il costo del trasferimento e da compensare il rischio regolamentare residuo. Con uno spread compresso, lo stesso costo di setup diventa proporzionalmente meno efficiente, e il margine residuo diventa troppo sottile per assorbire eventuali shock normativi del paese scelto. L'**architettura multi-giurisdizione** recupera margine redistribuendo le funzioni su più paesi anziché concentrarle in uno.

#### CAPITOLO 1.3

## Volatilità geopolitica e regolamentare: il rischio paese diventa sistemico

Il secondo vettore strutturale del declino della **strategia monopaese** è l'aumento marcato della **volatilità normativa** di ogni singola giurisdizione. Per oltre vent'anni – dal cambio di millennio fino all'incirca al 2018 – il rischio normativo paese-specifico è stato trattato dalla letteratura professionale come un rischio marginale, incidentale, generalmente trascurabile in sede di pianificazione. Le giurisdizioni storicamente attrattive erano percepite come stabili: una residenza ottenuta a Panama, in Uruguay, in Paraguay o in Portogallo avrebbe – si assumeva – conservato le proprie caratteristiche essenziali per un orizzonte temporale sufficientemente lungo da rendere economicamente razionale il costo del setup iniziale.

Questa assunzione era, per quel periodo storico, sostanzialmente corretta. Negli anni 2025-2026 non lo è più. Il Grafico 4 documenta il numero di modifiche normative rilevanti – in ambito immigratorio e fiscale – registrate da ciascuna delle dodici giurisdizioni di riferimento del presente paper nel periodo 2020-2026. La media è di 6,4 modifiche per paese in sei anni, contro le 2,1 registrate dalla stessa coorte di paesi nel periodo 2014-2020. L'aumento è del 200% circa. Tre paesi – Italia (con la riforma CFC, l'introduzione dell'IVAFE estesa e le modifiche al Quadro RW), Portogallo (con la riforma del regime Residenti Non Abituali) e Paraguay (con la Resolución DNM N° 081/2026) – hanno registrato modifiche talmente significative da invalidare almeno parzialmente configurazioni di residenza che erano state regolarmente costituite negli anni precedenti.

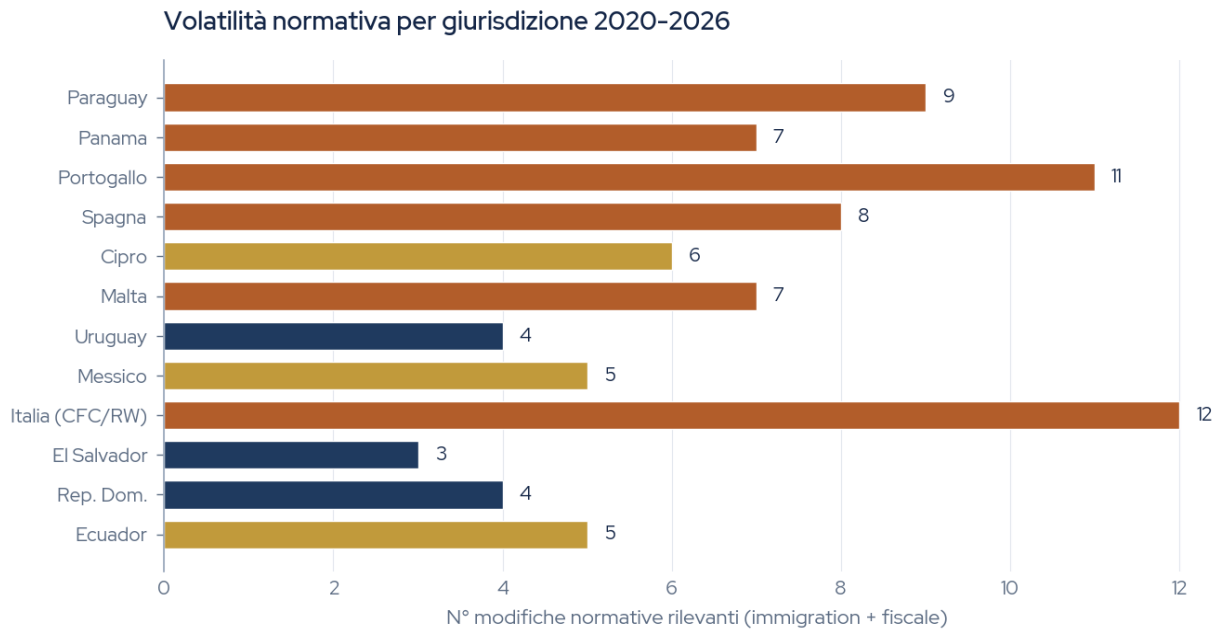


Grafico 4. Volatilità normativa per giurisdizione 2020-2026: numero di modifiche normative rilevanti in materia immigratoria e fiscale. Elaborazione SPI su gazzette ufficiali e database normativi comparati.

Le cause di questo aumento della **volatilità normativa** sono molteplici. In prima istanza, l'integrazione di tutte le principali giurisdizioni negli standard CRS-DAC6-BEPS richiede aggiornamenti normativi continui per mantenere la conformità. In seconda istanza, i flussi migratori di italiani – e più in generale di europei – verso paesi terzi hanno raggiunto dimensioni tali da entrare nell'agenda politica interna dei paesi di destinazione, generando reazioni regolamentari spesso restrittive. In terza istanza, le evoluzioni geopolitiche del periodo 2022-2026 (conflitto russo-ucraino, tensioni in Medio Oriente, evoluzione della relazione USA-Cina) hanno spinto numerose giurisdizioni a rivedere le proprie politiche di accesso, anche al di fuori della loro normale dinamica regolamentare. Il caso paraguayano del 2026 è esemplificativo: la Resolución DNM N° 081/2026, oggetto del Working Paper No. 5 di questa serie, ha modificato in modo strutturale la natura della residenza permanente paraguayana introducendo un obbligo di presenza fisica continuativa che non era previsto nella legislazione precedente.

L'implicazione operativa di questo aumento della volatilità è che la **concentrazione del rischio in una sola giurisdizione** non è più razionalmente difendibile. Il decisore italiano che imposta tutta la propria architettura – residenza, banking, asset, prospettiva di naturalizzazione – su un singolo paese si espone a un rischio regolamentare che, statisticamente, ha una probabilità non trascurabile di materializzarsi nell'arco dei cinque-sette anni necessari a portare a compimento un percorso di naturalizzazione. La risposta razionale a questa volatilità non è la fuga verso un paese percepito come più stabile – perché la volatilità è sistemica, non locale – ma la **diversificazione giurisdizionale** che riduce l'esposizione al rischio paese-specifico in modo analogo a come la diversificazione di portafoglio riduce l'esposizione al rischio idiosincratco nei mercati finanziari.

## CAPITOLO 1.4

# Il nuovo profilo del cliente italiano

Il terzo vettore strutturale del declino della **strategia monopaese** è la trasformazione del profilo demografico, professionale e patrimoniale del cliente italiano che cerca consulenza in migrazione internazionale. Negli anni 2010-2015 il cliente tipico era il pensionato italiano del settore privato – operaio specializzato, dipendente di azienda media, professionista al termine della carriera attiva – che cercava nelle giurisdizioni latinoamericane un combinato di vantaggio fiscale (per effetto della tassazione territoriale o di

trattati bilaterali) e di costo della vita inferiore a quello italiano. Per questo profilo la **strategia monopaese** era operativamente adeguata: un solo paese, una sola residenza, una sola pensione lorda da percepire.

Nel 2026 questo profilo costituisce circa il 21% del nuovo intake annuale di Studio Panama Italia, contro il 62% di quindici anni fa. La ricomposizione è documentata nel Grafico 5: la quota del pensionato classico è diminuita di circa due terzi, mentre sono emersi profili professionali che nel 2010 erano sostanzialmente assenti – l'imprenditore digitale (26% nel 2026 contro 4% nel 2010), il content creator (12% contro 0%), l'investitore con asset multi-classe in criptovalute, mercati azionari internazionali e immobili distribuiti (17% contro 5%). La somma di questi tre profili emergenti rappresenta oggi oltre la metà del nuovo intake.

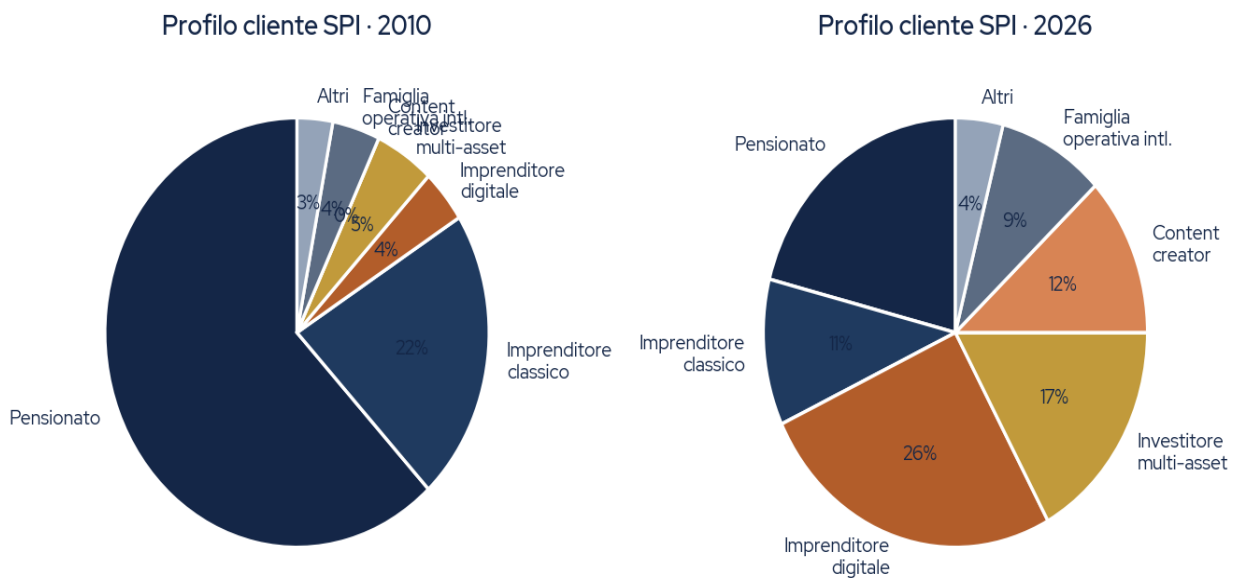


Grafico 5. Composizione del profilo cliente Studio Panama Italia: confronto 2010-2026. Elaborazione su base archivio operativo SPI.

La differenza tra il vecchio profilo e i nuovi profili non è quantitativa ma **strutturale**. Il pensionato classico aveva una geometria patrimoniale semplice e localizzata: una pensione italiana, eventualmente qualche immobile, raramente conti bancari all'estero. Per questa geometria, la scelta di un singolo paese di residenza fiscale risolveva completamente il problema: la pensione veniva percepita lorda in virtù del trattato bilaterale (cfr. Art. 18 del Modello OCSE), gli immobili italiani restavano tassati in Italia secondo le loro regole, e non c'erano altre dimensioni patrimoniali da considerare. L'imprenditore digitale del 2026 ha invece una geometria patrimoniale strutturalmente diversa: una società operativa in Italia o in un altro paese UE, una holding eventualmente in Delaware o New Mexico, conti bancari di operatività in tre o quattro paesi, asset crypto custoditi presso exchange di giurisdizione diversa, clienti distribuiti su più continenti, e una prospettiva personale che include la possibilità di spostarsi fisicamente più volte nel corso del decennio. Per questa geometria, la scelta di un singolo paese di residenza fiscale non risolve il problema: lo *semplifica* al di sotto della soglia di efficacia.

L'investitore con asset multi-classe presenta dinamiche analoghe ma con accenti diversi. La gestione di un portafoglio distribuito tra investimenti azionari (in Italia e all'estero), immobili residenziali e commerciali in più paesi, partecipazioni in società private (italiane ed estere), asset crypto, e strumenti finanziari complessi richiede una **piattaforma legale-fiscale** capace di accogliere – con trattamento coerente – entrate da locazione in valute diverse, plusvalenze su strumenti finanziari sottoposti a regimi fiscali diversi, e operazioni straordinarie (vendite di immobili, ristrutturazioni societarie, successioni) che attraversano più ordinamenti. La **strategia monopaese** è strutturalmente inadeguata a questa complessità: non perché manchi un paese abbastanza vantaggioso, ma perché il problema stesso richiede una soluzione multi-paese.

Il content creator giovane – categoria sostanzialmente inesistente nel 2010 e oggi pari al 12% del nuovo intake – porta una terza variante. Caratterizzato da redditi internazionali generati tramite piattaforme (YouTube, Twitch, Patreon, OnlyFans, Substack), valute di pagamento miste (USD, EUR, criptovalute), mobilità fisica elevata, e orizzonte professionale incerto sul lungo periodo, questo profilo necessita tipicamente di una **piattaforma legale leggera ma multi-paese**: una residenza primaria di vita scelta per qualità della vita e tassazione effettivamente bassa, una residenza secondaria di backup per ridondanza geopolitica, e spesso una struttura societaria americana (LLC del Wyoming, Delaware o New Mexico) per la fatturazione internazionale. Anche qui, il problema non è quale singolo paese scegliere: è come costruire un'architettura coordinata.

## CAPITOLO 1.5

# L'inerzia narrativa del mercato e l'opportunità di ridefinizione

I tre vettori strutturali descritti nei capitoli precedenti – saturazione regolamentare, volatilità normativa, mutazione del profilo cliente – sono fenomeni oggettivi, misurabili, documentati nei grafici di questa Parte I su base empirica accessibile a qualsiasi osservatore qualificato. È quindi ragionevole chiedersi perché, di fronte a evidenze di questo tipo, una porzione significativa del mercato italofono della consulenza migratoria continui a proporre prodotti costruiti sull'impianto della **strategia monopaese**, talvolta in forme che corrispondono a configurazioni normative addirittura precedenti al 2018.

Studio Panama Italia ritiene che la spiegazione di questo fenomeno sia principalmente la **inerzia narrativa**. Le narrazioni costruite per vendere un prodotto specifico in un periodo specifico tendono a sopravvivere oltre la finestra temporale in cui erano accurate, perché (a) i materiali di marketing già prodotti continuano a generare contatti, (b) i consulenti che hanno costruito la propria reputazione su quei prodotti faticano a riposizionarsi su nuove proposizioni, (c) il cliente potenziale – che si informa autonomamente prima di contattare uno studio – porta in conversazione la narrazione precedente come richiesta esplicita («*voglio la cédula del Paraguay in cinque giorni come dice il sito X*»), creando un loop di rinforzo. Il risultato è uno scollamento crescente tra la struttura del prodotto venduto e le caratteristiche reali del quadro normativo in cui il prodotto deve essere consumato.

Gli esempi sono abbondanti e ben documentati nel mercato 2024-2026. La promessa della «*residenza Paraguay in cinque giorni*», resa celebre dalla narrazione di mercato del 2018-2022, è stata superata dalla Resolución DNM N° 081/2026, che ha introdotto l'obbligo di presenza fisica continuativa. La promessa del «*Panama Friendly Nations senza obbligo di permanenza*», anch'essa diffusa nello stesso periodo, ha smesso di corrispondere al programma effettivo a partire dal Decreto Esecutivo n. 197 del 2021, che ha modificato in modo sostanziale le caratteristiche del Friendly Nations Visa introducendo requisiti di sostanza economica più stringenti. La promessa della «*cittadinanza caraibica in tre anni*», riferita ai programmi Caribbean Citizenship-by-Investment, è stata superata dall'introduzione – sotto pressione UE – di requisiti di due diligence rafforzata che hanno significativamente esteso i tempi di processo per Saint Kitts e Nevis, Dominica, Antigua e Barbuda, Saint Lucia e Grenada nel 2024-2025.

### Il punto deontologico

Studio Panama Italia ritiene che la qualità della consulenza migratoria italoфона dipenda dalla capacità di nominare con precisione il quadro operativo in cui ciascun prodotto viene venduto. Vendere oggi un prodotto costruito sulla configurazione normativa del 2018, senza esplicitarne l'obsolescenza, costituisce – al di là del piano deontologico individuale – un fattore di danno reputazionale per l'intero settore. Il presente working paper si propone, tra le altre cose, di contribuire alla ridefinizione del vocabolario operativo del settore.

L'**opportunità di ridefinizione** è dunque l'esito positivo dell'inerzia narrativa: nel momento in cui una porzione del mercato continua a operare con un vocabolario obsoleto, lo spazio per introdurre un vocabolario aggiornato è massimo. La Parte II di questo paper propone la specificazione operativa di tale vocabolario attraverso la definizione formale del **Modello 3+1**, che a giudizio di Studio Panama Italia rappresenta la formulazione minima necessaria per rispondere – in modo professionalmente difendibile e operativamente efficace – alla geometria del cliente italiano del decennio 2025-2035.

PARTE II

# Il Modello 3+1

*Tre residenze attivabili e una cittadinanza di destinazione – definizione operativa e decision tree*

---

## CAPITOLO 2.1

## Definizione operativa del Modello 3+1

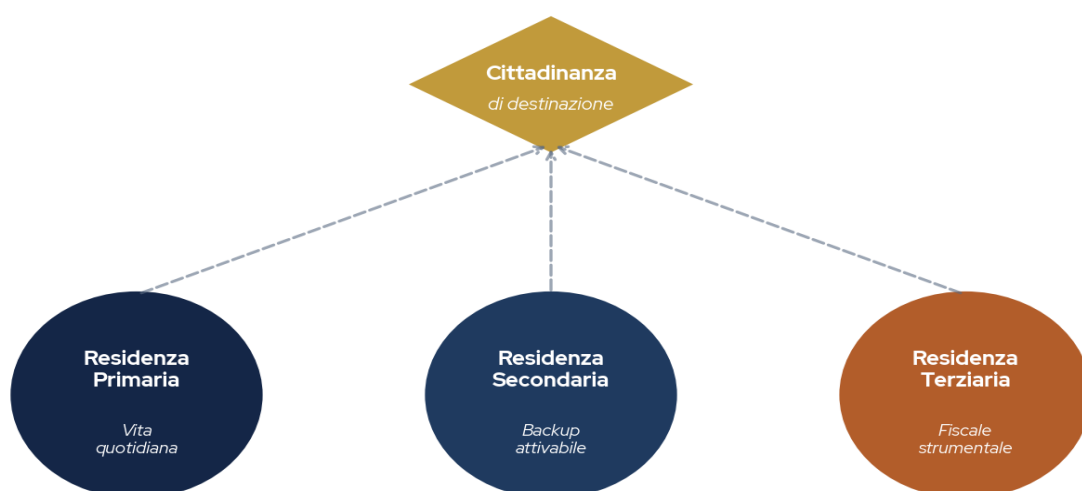
Il Modello 3+1, proposto da Studio Panama Italia come specificazione operativa principale dell'architettura multi-giurisdizione per il quadro 2026-2030, è definito come l'aggregazione coordinata di quattro elementi distinti:

**(a)** una **residenza primaria di vita**, ovvero la giurisdizione in cui il decisore stabilisce in modo effettivo il proprio centro di interessi vitali – abitazione abituale, famiglia, scuola dei figli, attività sociale quotidiana – e che costituisce la base fisica della sua presenza reale nel mondo;

**(b)** una **residenza secondaria di backup**, ovvero una giurisdizione presso cui il decisore mantiene una posizione legale di residenza attivabile in tempi rapidi (massimo trenta-sessanta giorni) ma che non è il centro di interessi vitali nel quadro ordinario. La funzione del backup è la *ridondanza geopolitica*: garantire la possibilità di spostare il centro di interessi in tempi brevi qualora la residenza primaria diventi indisponibile o inopportuna per ragioni geopolitiche, regolamentari, sanitarie, familiari o di altra natura;

**(c)** una **residenza terziaria fiscale-strumentale**, ovvero una giurisdizione presso cui il decisore mantiene una posizione legale che assolve funzioni specifiche di pianificazione fiscale, banking internazionale, holding societaria o intermediazione di flussi reddituali, ma che non costituisce centro di interessi vitali né residenza di vita effettiva. La funzione terziaria è prevalentemente *strumentale*: fornire un'infrastruttura giuridica per operazioni che non potrebbero essere efficientemente svolte attraverso le sole residenze primaria e secondaria;

**(d)** una **cittadinanza di destinazione**, ovvero la prospettiva di lungo periodo di acquisizione di una seconda cittadinanza – per naturalizzazione, per investimento (CBI), per ascendenza, o per matrimonio – che costituisce l'orizzonte di stabilizzazione dell'architettura. La cittadinanza di destinazione non sostituisce le residenze: le completa, fornendo al decisore un'opzione di sovranità personale che non dipende dal mantenimento attivo di un permesso di soggiorno.



### MODELLO 3 + 1

*tre residenze attivabili – una cittadinanza di destinazione*

Grafico 6. Schema concettuale del Modello 3+1: tre residenze attivabili (primaria di vita, secondaria di backup, terziaria fiscale-strumentale) coordinate verso una cittadinanza di destinazione come orizzonte di lungo periodo.

I quattro elementi del **Modello 3+1** sono concettualmente distinti, ma operativamente coordinati. La distinzione concettuale è importante: ciascuno dei quattro elementi assolve una funzione specifica che non può essere efficientemente svolta da un altro elemento. La residenza primaria assolve la funzione di *centro di interessi vitali*, che è il criterio determinante ai fini della residenza fiscale italiana (Art. 2 TUIR e giurisprudenza consolidata della Corte di Cassazione). La residenza secondaria assolve la funzione di *ridondanza*, che richiede la disponibilità immediata di una posizione legale presso una giurisdizione diversa, ma non richiede la qualifica di centro di interessi. La residenza terziaria assolve la funzione di *strumentalità*, che richiede l'efficienza operativa per specifiche transazioni o strutture, ma non richiede né presenza fisica né centro di interessi vitali. La cittadinanza di destinazione, infine, assolve la funzione di *stabilità sovrana*, che si materializza solo nel medio-lungo periodo e che presuppone un orizzonte temporale di cinque-dieci anni dalla decisione di intraprendere il percorso.

## CAPITOLO 2.2

# Logica dell'attivabilità: perché tre, non due, non quattro

Il numero **tre** nel **Modello 3+1** non è arbitrario. Studio Panama Italia ha sviluppato la specificazione attuale del modello sulla base di quattordici anni di esperienza operativa, durante i quali sono state testate – in modo informale ma sistematico – configurazioni diverse, da quelle minimali a una sola residenza alle architetture più complesse con quattro o più giurisdizioni coordinate. L'evidenza empirica accumulata indica che la configurazione a **tre residenze** rappresenta il punto di ottimo tra completezza funzionale e sostenibilità operativa.

Una configurazione a **una sola residenza** – l'equivalente della *strategia monopaese* – fallisce, come documentato nella Parte I, perché non offre ridondanza rispetto al rischio paese-specifico, perché non separa le funzioni di vita, backup e strumentalità, e perché concentra in un singolo paese tutta l'esposizione regolamentare e geopolitica del decisore. Una configurazione a **due residenze** rappresenta un miglioramento significativo rispetto al monopaese, perché introduce la ridondanza, ma non risolve il problema della *separazione funzionale*: nel modello a due, la stessa giurisdizione tende a dover assolvere sia la funzione di backup sia quella strumentale, con effetti di sotto-ottimizzazione. La residenza ideale come backup è infatti tipicamente *diversa* dalla residenza ideale come strumento fiscale: la prima richiede prossimità geografica, facilità di attivazione e qualità della vita; la seconda richiede vantaggio fiscale specifico, accessibilità bancaria, trattato bilaterale.

Una configurazione a **quattro residenze**, all'estremo opposto, introduce overhead operativo che – per il decisore italiano medio – supera i benefici marginali. Mantenere quattro residenze attive richiede quattro processi di rinnovo, quattro presenze fisiche minime (quando previste), quattro indirizzi documentali, quattro relazioni bancarie locali, quattro consulenti contabili, quattro insiemi di obblighi documentali – un livello di complessità che, per profili patrimoniali fino a 5-10 milioni di euro, non genera benefici proporzionati ai costi di gestione. Il modello a quattro residenze diventa sensato solo per profili patrimoniali superiori al limite indicato, dove la complessità è giustificata dalla scala. Per la fascia di clientela di riferimento di Studio Panama Italia, il modello ottimale resta a **tre residenze coordinate**.

Il principio operativo che governa le tre residenze è la **attivabilità**. Ciascuna delle tre residenze deve essere mantenuta in stato di efficacia attiva – non semplicemente posseduta sulla carta – in modo che la transizione tra primaria, secondaria e terziaria possa avvenire in tempi compatibili con le esigenze del decisore. L'**attivabilità** implica tre requisiti operativi: (i) il documento di residenza deve essere vigente e non in scadenza, (ii) la posizione bancaria locale deve essere mantenuta operativa con movimentazione minima periodica, (iii) i requisiti normativi della giurisdizione (presenza fisica minima, eventuali ulteriori obblighi formali) devono essere rispettati. La perdita di attivabilità di una delle tre residenze trasforma l'architettura da *Modello 3+1 operativo* a *configurazione cartacea*, vulnerabile in caso di necessità di transizione rapida.

## CAPITOLO 2.3

## Differenza tra Modello 3+1 e residenza multipla generica

Il **Modello 3+1** presentato in questo working paper non va confuso con il fenomeno generico della **residenza multipla**, ovvero il possesso da parte dello stesso soggetto di più posizioni di residenza legale in giurisdizioni diverse, senza coordinamento funzionale tra le stesse. La residenza multipla generica è una *condizione di fatto* che molti cittadini italiani con storia di mobilità internazionale presentano in modo non pianificato: ad esempio, l'imprenditore che ha accumulato nel tempo una residenza in Spagna (ai tempi di un'esperienza lavorativa di alcuni anni), una in Svizzera (per un breve periodo in una società di consulenza), e una in Italia (di nascita), senza aver mai pianificato l'integrazione delle tre posizioni.

La residenza multipla generica, in assenza di coordinamento, è tipicamente **sotto-ottimale** rispetto al **Modello 3+1** e spesso anche **contro-produttore**, perché può generare situazioni di doppia residenza fiscale, conflitti di tie-breaker convenzionali, esposizione informativa duplicata, e – in alcuni casi – rischi di esterovestizione o di accertamento di residenza fittizia. La differenza tra residenza multipla generica e **architettura multi-giurisdizione** del Modello 3+1 è la **specializzazione funzionale**: nel Modello 3+1 ciascuna residenza assolve una funzione specifica e l'architettura complessiva è progettata per essere coerente sia dal punto di vista civilistico (qual è il centro di interessi vitali?) sia dal punto di vista fiscale (qual è la residenza fiscale ai sensi dei trattati bilaterali?) sia dal punto di vista operativo (quale relazione bancaria abita ciascuna giurisdizione?).

### Coordinamento, non accumulazione

Il **Modello 3+1** non è una collezione di residenze. È una **piattaforma legale-fiscale distribuita** in cui ciascuna posizione ha un ruolo definito, una banca operativa associata, un calendario di presenza fisica calibrato, una struttura societaria coerente con la funzione assegnata. La differenza tra collezionismo e architettura è la stessa che intercorre tra accumulare azioni e gestire un portafoglio: nel primo caso si possiedono singoli strumenti, nel secondo si gestisce un sistema con esposizioni controllate.

## CAPITOLO 2.4

## Il decision tree iniziale

L'applicazione concreta del **Modello 3+1** a un caso specifico parte da un **decision tree iniziale** che permette di tradurre la geometria personale del decisore in una prima specificazione delle quattro funzioni. Il decision tree si articola in cinque domande in sequenza, ciascuna delle quali restringe progressivamente il perimetro delle giurisdizioni candidate per ciascun layer dell'architettura.

**Domanda 1 – Dove vivere effettivamente?** Identifica la residenza primaria di vita. Le variabili rilevanti sono qualità della vita, clima, lingua, prossimità a famiglia o partner, costo della vita, qualità dei servizi (sanità, scuole), accessibilità aeroportuale verso l'Italia e verso altri paesi di interesse. Per il cliente italiano tipico di Studio Panama Italia, le candidate ricorrenti sono Panama, Messico (in particolare Yucatán e Quintana Roo), Uruguay, Costa Rica, Repubblica Dominicana, El Salvador (in misura crescente nel quadro 2024-2026), e in alcuni casi specifici Ecuador o Argentina.

**Domanda 2 – Dove avere una posizione di backup attivabile in 30-60 giorni?** Identifica la residenza secondaria. I criteri principali sono prossimità geografica alla residenza primaria, semplicità di attivazione (tempi, costi, requisiti), distanza geopolitica dall'area della residenza primaria (per ridondanza effettiva: la prossimità geografica non deve coincidere con prossimità geopolitica). Per un cliente con residenza primaria a Panama, una buona residenza secondaria può essere Messico o Uruguay; per un cliente con primaria in Messico, può essere Panama o El Salvador; per un cliente con primaria in Uruguay, può essere Paraguay

(post-DNM 081/2026, per profili compatibili) o Argentina.

**Domanda 3 – Dove gestire la struttura fiscale-strumentale?** Identifica la residenza terziaria, che – è importante notare – non necessariamente coincide con una posizione di residenza personale in senso pieno: può essere una struttura societaria con sede in una giurisdizione vantaggiosa (Belize IBC, Nevis LLC, Wyoming LLC, Delaware LLC, Cook Islands LLC) accompagnata da una posizione di residenza personale in una giurisdizione coerente (spesso, ma non sempre, la stessa). I criteri sono trattato bilaterale con Italia, vantaggio fiscale specifico per la tipologia di reddito o asset gestito, accessibilità bancaria internazionale, e – sempre più importante nel quadro 2026 – capacità di soddisfare i requisiti di sostanza economica internazionali.

**Domanda 4 – Quale cittadinanza di destinazione?** Identifica l'orizzonte di lungo periodo. La cittadinanza di destinazione può coincidere con la giurisdizione di residenza primaria (e tipicamente lo fa, perché la naturalizzazione richiede presenza fisica continuativa) oppure può essere una giurisdizione distinta accessibile per ascendenza (italiani con nonni in altri paesi europei o latinoamericani), per investimento (programmi CBI dei Caraibi, Malta, programmi residence-by-investment di varie giurisdizioni), per matrimonio, o per altre vie specifiche. Per il decisore italiano tipico di Studio Panama Italia, la cittadinanza di destinazione più frequentemente perseguita è Panama (per naturalizzazione, cinque anni dopo il rilascio della residenza permanente), seguita da Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay, Repubblica Dominicana e – per profili adeguati – programmi CBI caraibici.

**Domanda 5 – Esiste coerenza tra i quattro elementi?** Verifica la coerenza dell'architettura proposta. La coerenza si misura su tre piani: (i) coerenza fiscale (la residenza fiscale risulta univocamente determinabile? esistono trattati bilaterali che risolvono potenziali conflitti?), (ii) coerenza operativa (l'architettura è sostenibile in termini di tempi di presenza fisica, costi di gestione, complessità documentale?), (iii) coerenza prospettica (la cittadinanza di destinazione è compatibile con la residenza primaria scelta? i tempi di naturalizzazione sono coerenti con l'orizzonte temporale del decisore?). Se una delle tre coerenze non è verificata, l'architettura va riconfigurata.

#### Il decision tree non è automatico

Il **decision tree** qui descritto è uno strumento di prima approssimazione. La specificazione operativa concreta di un **Modello 3+1** richiede sempre una valutazione individuale che tenga conto delle variabili specifiche del decisore – composizione patrimoniale, struttura familiare, attività professionale, prospettiva temporale, vincoli contingenti – non riducibili a un albero decisionale standardizzato. Studio Panama Italia conduce questa valutazione attraverso il proprio processo di consulenza individuale, documentato in fase preliminare attraverso il SPI Feasibility Test disponibile su [studiopanamaitalia.com](http://studiopanamaitalia.com).

PARTE III

# Le quattro dimensioni

*Criteria di scelta per ciascun layer dell'architettura – analisi operativa*

---

## CAPITOLO 3.1

## Layer 1 – La residenza primaria di vita

La **residenza primaria di vita** è il layer fondamentale dell'architettura multi-giurisdizione e quello che ammette il margine minore di errore. Costituisce la base fisica della presenza del decisore nel mondo, è ai fini civilistici e fiscali il **centro di interessi vitali** rilevante per la determinazione della residenza fiscale italiana (Art. 2 TUIR e giurisprudenza consolidata), e configura l'ordinamento giuridico di riferimento ordinario per il decisore. La scelta della residenza primaria è dunque la scelta più strutturale dell'intera architettura, ed è quella che – qualora rivelatasi subottimale – comporta i costi di riconfigurazione più elevati. Per queste ragioni, Studio Panama Italia raccomanda di dedicare alla scelta del primo layer un tempo di valutazione proporzionato alla sua criticità: idealmente non meno di sei-nove mesi di esplorazione informata, possibilmente con periodi di permanenza prolungata (orientativamente trenta-sessanta giorni consecutivi) nella o nelle giurisdizioni candidate prima della decisione definitiva.

### Criterion 1.1 – Centro di interessi vitali

Il criterio principale è la capacità della giurisdizione di accogliere in modo effettivo il **centro di interessi vitali** del decisore. Questa nozione, di derivazione civilistica e ripresa dai trattati bilaterali contro le doppie imposizioni, include l'abitazione abituale, i legami familiari (coniuge, figli minori, eventuali genitori a carico), l'attività sociale ordinaria, le relazioni economiche principali. Una giurisdizione che accoglie il centro di interessi vitali è una giurisdizione in cui il decisore *vive davvero*, non semplicemente in cui possiede un permesso di residenza. La distinzione è fondamentale: nel quadro normativo italiano 2026, una residenza formale senza centro di interessi vitali coerente è potenzialmente attaccabile in sede di accertamento di residenza fittizia ai sensi dell'Art. 2 TUIR, con conseguenze che possono vanificare l'intera architettura.

### Criterion 1.2 – Qualità della vita e sostenibilità personale

Una residenza primaria di vita deve essere **sostenibile sul piano personale** per il decisore e per la sua famiglia. La sostenibilità include il clima, la qualità dell'aria, la sicurezza percepita ed effettiva, l'accessibilità di servizi sanitari di livello adeguato, la disponibilità di scuole compatibili con il percorso formativo dei figli (se applicabile), la prossimità a comunità linguistiche o culturali di riferimento, l'esistenza di un tessuto sociale entro cui il decisore possa costruire relazioni durature. Questo criterio è spesso sottovalutato nei modelli di consulenza orientati al vantaggio fiscale, ma costituisce in pratica il principale fattore di successo o fallimento di un trasferimento. Una residenza primaria fiscalmente eccellente ma personalmente insostenibile genera, tipicamente entro diciotto-ventiquattro mesi, una richiesta di ritrasferimento che vanifica l'investimento iniziale e – in alcuni casi – genera complicazioni di accertamento di residenza fittizia.

### Criterion 1.3 – Trattato bilaterale e quadro fiscale

Il **trattato bilaterale contro le doppie imposizioni** con l'Italia è un criterio fondamentale per la residenza primaria. La sua presenza non garantisce automaticamente un vantaggio fiscale, ma fornisce un *safe harbor* giuridico per la determinazione univoca della residenza fiscale: in presenza di trattato, le regole di tie-breaker convenzionali (Art. 4 del Modello OCSE, recepito con piccole varianti dalla quasi totalità dei trattati italiani) forniscono criteri oggettivi per dirimere eventuali conflitti di residenza tra l'Italia e la giurisdizione di destinazione. Tra le giurisdizioni di riferimento del presente paper, dispongono di trattato vigente con l'Italia: Panama (Convenzione del 2010, ratificata con L. 208/2016, in vigore dal 2018), Messico (Convenzione del 1991), Uruguay (Convenzione del 2019, ratificata e in vigore dal 2023), Argentina, Brasile, Ecuador e altri. Non dispongono di trattato Paraguay, Repubblica Dominicana, El Salvador (con eccezioni settoriali), Costa Rica.

### Criterion 1.4 – Stabilità monetaria e bancarizzazione

Una residenza primaria di vita richiede una **infrastruttura bancaria locale** funzionante. Questo significa, in pratica, la possibilità di aprire conti correnti residenti in tempi ragionevoli (massimo tre-quattro mesi dal

rilascio della residenza), di operare transazioni internazionali senza limiti restrittivi, di accedere a strumenti di credito locali quando necessario. Le giurisdizioni dollarizzate (Panama, El Salvador, Ecuador) o con valuta stabile (Uruguay, parzialmente Messico) offrono il vantaggio aggiuntivo della **stabilità monetaria** nelle relazioni quotidiane. Giurisdizioni con elevata inflazione o volatilità valutaria (Argentina in alcune fasi, Brasile) richiedono cautele aggiuntive nella gestione della liquidità personale residente.

## CAPITOLO 3.2

# Layer 2 – La residenza secondaria di backup

La **residenza secondaria di backup** assolve la funzione di *ridondanza geopolitica* dell'architettura. Il principio operativo è semplice: nel quadro 2026, la concentrazione di tutta la posizione legale del decisore in una sola giurisdizione espone a un rischio paese-specifico che, come documentato nella Parte I, ha una probabilità non trascurabile di materializzarsi nell'arco di cinque-sette anni. La residenza secondaria fornisce un'opzione di transizione rapida che riduce questo rischio, permettendo al decisore di spostare il centro di interessi vitali in tempi compatibili con eventuali shock normativi o geopolitici della residenza primaria.

### Criterio 2.1 – Tempo di attivazione

Il **tempo di attivazione** è il criterio dominante per la scelta della residenza secondaria. La giurisdizione candidata deve essere in grado di trasformare il decisore da titolare di residenza formale (ma non centro di interessi vitali) a titolare di residenza effettiva con centro di interessi vitali in un tempo massimo di trenta-sessanta giorni. Questo richiede tre condizioni: (i) la residenza secondaria deve essere già *posseduta e vigente* al momento della necessità di attivazione, non da costituire *ex novo*; (ii) la giurisdizione deve permettere la disponibilità immediata di un'abitazione di livello adeguato (di proprietà o in locazione rinnovabile); (iii) deve esistere un'infrastruttura bancaria locale operativa, anche se utilizzata in modo minimale, per permettere il passaggio a operatività piena senza ritardi.

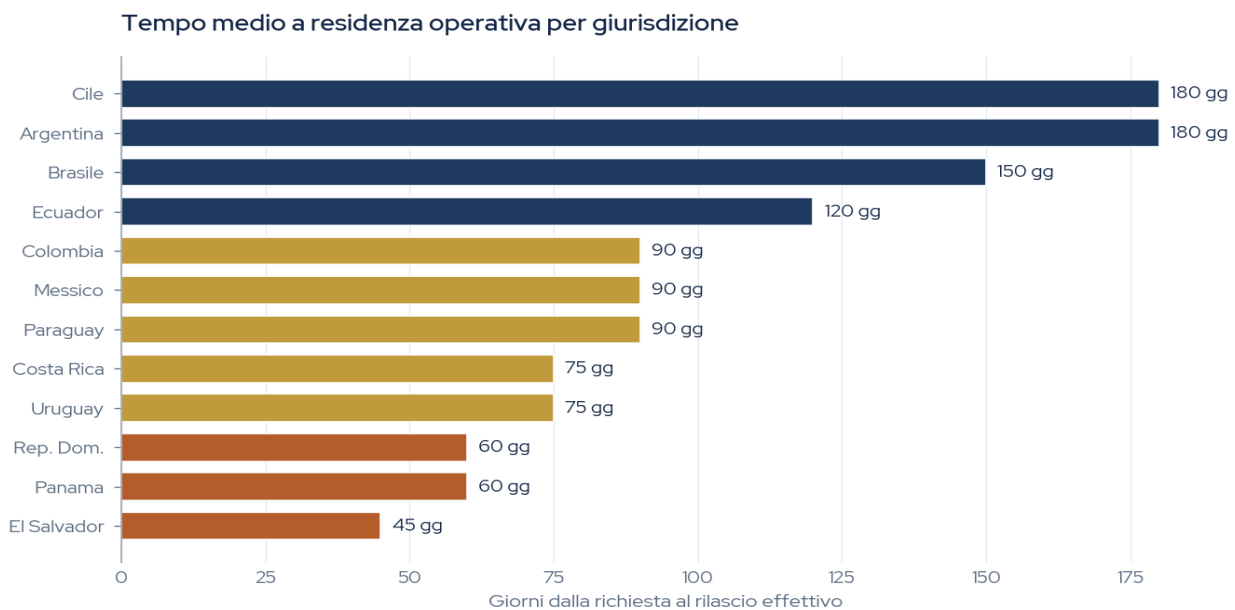


Grafico 7. Tempo medio a residenza operativa per ciascuna delle dodici giurisdizioni di riferimento del presente paper. Elaborazione SPI su procedure ordinarie 2024-2026, escluse casistiche particolari.

### Criterio 2.2 – Ridondanza geopolitica effettiva

La residenza secondaria deve fornire **ridondanza geopolitica effettiva** rispetto alla residenza primaria. Questo significa che non basta scegliere una giurisdizione fisicamente distinta: la giurisdizione deve essere *geopoliticamente disaccoppiata* dalla residenza primaria, in modo che gli shock che potrebbero colpire la

prima non colpiscono simultaneamente la seconda. Una residenza primaria a Panama con residenza secondaria a Costa Rica, per esempio, offre una ridondanza geopolitica modesta – perché entrambe le giurisdizioni sono esposte a dinamiche regionali centroamericane simili. La stessa primaria con secondaria in Uruguay offre una ridondanza significativamente maggiore, perché Uruguay risponde a dinamiche sudamericane e geopoliticamente distinte. Per profili che richiedono ridondanza massima, la secondaria può essere collocata fuori dall'America Latina (Asia, Medio Oriente, Europa minore).

### Criterion 2.3 – Sostenibilità del mantenimento

La residenza secondaria deve essere **sostenibile** nel suo stato di efficacia attiva, ovvero deve poter essere mantenuta nel tempo senza richiedere risorse economiche o di tempo sproporzionate rispetto al beneficio di ridondanza che fornisce. Le giurisdizioni ideali come secondaria sono quelle che (a) non richiedono presenza fisica eccessiva per il mantenimento del documento, (b) hanno costi di rinnovo contenuti, (c) permettono il mantenimento di una relazione bancaria locale con movimentazione minima. Nel quadro post-DNM 081/2026, Paraguay è ancora un candidato come residenza secondaria ma solo per profili compatibili con il nuovo requisito di presenza fisica continuativa; per profili incompatibili, Uruguay, El Salvador o Repubblica Dominicana offrono alternative.

## CAPITOLO 3.3

# Layer 3 – La residenza terziaria fiscale-strumentale

La **residenza terziaria fiscale-strumentale** è il layer più specializzato dell'architettura. A differenza dei primi due layer, che richiedono un grado di presenza personale e di radicamento civilistico, il layer terziario assolve funzioni prevalentemente *strumentali*: fornire infrastruttura giuridica per operazioni specifiche (gestione di redditi internazionali, custodia di asset particolari, intermediazione di flussi commerciali), accedere a vantaggi fiscali settoriali (regimi di territorialità su redditi esteri, esenzioni su plusvalenze di natura specifica), beneficiare di trattati bilaterali con paesi terzi rilevanti per l'operatività del decisore.

### Criterion 3.1 – Vantaggio fiscale specifico

La giurisdizione terziaria deve fornire un **vantaggio fiscale specifico** rispetto alle alternative – primaria, secondaria, o ipotetica posizione italiana – per la tipologia di reddito, asset o operazione che si intende gestire attraverso di essa. Il vantaggio deve essere (a) *specifico* al caso d'uso, non generico, (b) *conforme* al quadro internazionale di sostanza economica e reporting, (c) *sostenibile* nel tempo. Tra le giurisdizioni tipicamente impiegate come layer terziario figurano: Panama (per redditi territoriali, gestione di società operative internazionali, fondazioni private di interesse familiare); Belize, Nevis, Cook Islands (per strutture LLC con segregazione patrimoniale); Stati Uniti – Wyoming, Delaware, New Mexico – (per LLC straniera fiscalmente trasparenti che intermediano flussi di servizi internazionali); Singapore o Hong Kong (per profili asiatici); Malta, Cipro (per profili infraeuropei con vincoli specifici).

### Criterion 3.2 – Compatibilità con CFC italiana ed esteroinvestizione

La residenza terziaria deve essere **compatibile con il quadro italiano** della normativa **Controlled Foreign Companies (CFC)** ai sensi dell'Art. 167 TUIR, e con il principio di **non esteroinvestizione** stabilito dall'Art. 73 TUIR. La compatibilità richiede tre verifiche: (i) la struttura terziaria non deve essere qualificabile come società esteroinvestita, ovvero società formalmente non residente in Italia ma con sede di amministrazione, sede legale principale o oggetto dell'attività in Italia; (ii) qualora qualificabile come CFC, deve rientrare nelle esimenti dell'Art. 167 TUIR (in particolare la prima esimente, sostanza economica reale nella giurisdizione di residenza); (iii) qualora il decisore abbia mantenuto residenza fiscale italiana, deve essere comunque ottemperata la disciplina del Quadro RW per il monitoraggio fiscale.

### Criterion 3.3 – Sostanza economica e accessibilità bancaria

Nel quadro 2026, qualsiasi struttura terziaria richiede **sostanza economica** in misura proporzionata alla sua operatività. La nozione di sostanza si declina diversamente nelle varie giurisdizioni – economic substance regulations a Belize e BVI, requisiti di sede effettiva a Panama, criteri di tax residence negli Stati Uniti, riconoscimento ECN nelle giurisdizioni UE – ma il principio comune è che una struttura priva di sostanza è oggi operativamente fragile, sia in sede di accessibilità bancaria sia in sede di tenuta giuridica. L'**accessibilità bancaria** è diventata, nel quadro 2024-2026, un vincolo dominante per la fattibilità del layer terziario: una struttura giuridicamente valida che non riesce ad aprire un conto bancario operativo è una struttura inutilizzabile.

## CAPITOLO 3.4

# Il quarto elemento – La cittadinanza di destinazione

La **cittadinanza di destinazione** è l'orizzonte di lungo periodo dell'architettura multi-giurisdizione. A differenza dei tre layer di residenza, che richiedono manutenzione continuativa e che possono essere modificati con costi relativamente contenuti, la cittadinanza è un *asset permanente*: una volta acquisita, costituisce uno stato giuridico stabile che non richiede rinnovi e che fornisce al decisore una posizione di sovranità personale autonoma rispetto al mantenimento delle residenze. Per questa ragione, la cittadinanza di destinazione è il pilastro di *stabilizzazione* dell'intera architettura.

### Critério 4.1 – Orizzonte temporale

Il primo criterio per la scelta della cittadinanza di destinazione è l'**orizzonte temporale** entro cui il decisore intende ottenere la cittadinanza. I percorsi di naturalizzazione hanno tempi che variano significativamente per giurisdizione: Argentina (2 anni di residenza continuativa, naturalizzazione giudiziaria tipicamente in 4-7 anni complessivi), Brasile (4 anni di residenza per i casi standard, 1 anno per coniugi di cittadini brasiliani), Paraguay (3 anni di residenza permanente, con tempi di processo amministrativo variabili), Uruguay (3-5 anni a seconda della modalità di residenza), Panama (5 anni di residenza permanente, percorso amministrativo con tempi ulteriori), Repubblica Dominicana (2 anni di residenza permanente). I programmi CBI caraibici (Saint Kitts e Nevis, Dominica, Antigua e Barbuda, Saint Lucia, Grenada) offrono tempi più rapidi (4-12 mesi) ma a costi sostanzialmente superiori e con vincoli di due diligence rafforzata.

### Critério 4.2 – Compatibilità con doppia cittadinanza italiana

L'Italia **ammette la doppia cittadinanza** per i propri cittadini, in virtù della Legge 91/1992 e delle convenzioni bilaterali applicabili. Tuttavia, la cittadinanza di destinazione scelta deve a sua volta ammettere la doppia cittadinanza: la grande maggioranza delle giurisdizioni latinoamericane lo fa (Argentina, Brasile, Uruguay, Paraguay, Panama, Repubblica Dominicana, Ecuador), mentre alcune impongono rinuncia formale alla cittadinanza precedente o limitazioni specifiche. La verifica della compatibilità è una premessa essenziale alla scelta del percorso di naturalizzazione, perché la rinuncia alla cittadinanza italiana – possibile ma raramente desiderabile – comporta conseguenze patrimoniali, successorie e relazionali significative.

### Critério 4.3 – Visa power e mobilità internazionale

Il **passaporto di destinazione** deve essere valutato anche per il suo **visa power**, ovvero il numero di paesi accessibili senza visto o con visto rilasciato all'arrivo. Per il cittadino italiano, che già dispone di un passaporto tra i primi al mondo per visa power (oltre 180 paesi accessibili senza visto), l'acquisizione di una seconda cittadinanza non incrementa significativamente la mobilità ordinaria, ma fornisce **ridondanza geopolitica** in scenari in cui il passaporto italiano possa risultare meno desiderabile (crisi diplomatiche specifiche, sanzioni economiche reciproche, limitazioni temporanee). I passaporti panamense, uruguayano, argentino e brasiliano offrono visa power tra 130 e 170 paesi, generalmente complementari a quello italiano.

### Critério 4.4 – Costo del percorso

Il **costo** del percorso di acquisizione della cittadinanza di destinazione varia di tre-quattro ordini di grandezza tra le diverse modalità. Il costo amministrativo di una naturalizzazione ordinaria in Panama, Argentina o Brasile (compresi spese legali, tasse governative, documentazione apostille, traduzioni giurate) è tipicamente nell'ordine di 8.000-15.000 euro complessivi, distribuiti su cinque-sette anni. Il costo di un programma CBI caraibico – che consente di acquisire la cittadinanza per investimento in tempi rapidi – è nell'ordine di 150.000-300.000 dollari per il principale, con maggiorazioni per familiari. La scelta tra naturalizzazione ordinaria e CBI dipende dunque dal trade-off tra orizzonte temporale e capacità di investimento del decisore.

#### Costi indicativi setup + mantenimento per layer del Modello 3+1



Grafico 8. Costi indicativi di setup e mantenimento annuo per layer del Modello 3+1. I costi della cittadinanza si riferiscono al percorso amministrativo ordinario; i programmi CBI sono trattati separatamente. Elaborazione SPI su procedure standard 2024-2026.

PARTE IV

# Quattro casi applicati

*Il Modello 3+1 applicato a quattro profili clientelari tipici – architetture concrete*

---

## PREMESSA

## I quattro profili e le quattro architetture

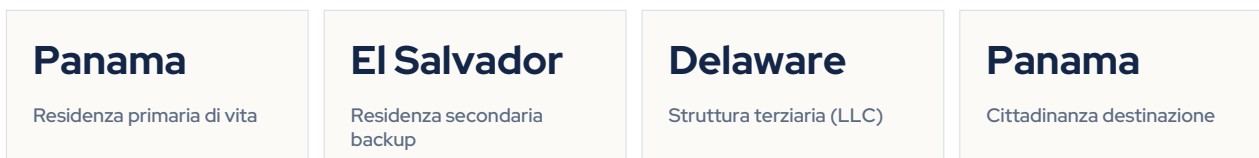
I quattro casi applicati presentati in questa Parte IV non costituiscono *raccomandazioni operative* per specifici lettori, ma *specificazioni illustrative* della logica del **Modello 3+1** applicata a profili clientelari tipici. La selezione dei quattro profili riflette la composizione effettiva dell'intake recente di Studio Panama Italia, con una rappresentazione dei segmenti di clientela più ricorrenti: l'imprenditore digitale, il pensionato premium, il family office, il content creator. Ciascun caso documenta una **architettura multi-giurisdizione** coerente con la geometria del profilo, evidenziando le ragioni della scelta di ciascun layer e le interrelazioni tra i diversi elementi.

## CASO 4.1

### L'imprenditore digitale

**Profilo:** imprenditore italiano di 38 anni, fondatore e CEO di una società SaaS B2B con sede operativa in Italia, fatturato annuo consolidato 2,8 milioni di euro, clienti distribuiti tra Italia, Stati Uniti, UK, DACH e Australia. Partner di vita italiana, due figli in età scolare. Asset personali: quote nella società operativa, immobile a Milano dato in locazione, portafoglio azionario internazionale, asset crypto custoditi presso exchange internazionali. Obiettivo del decisore: trasferire centro di interessi vitali fuori dall'Italia, riorganizzare il business in modo internazionalmente coerente, costruire un percorso di naturalizzazione di medio periodo per sé e per la famiglia.

#### Architettura proposta



**Layer 1 – Panama come residenza primaria.** La scelta di Panama come residenza primaria di vita è motivata da: (a) trattato bilaterale con l'Italia in vigore dal 2018 che fornisce il *safe harbor* convenzionale per la determinazione della residenza fiscale; (b) tassazione territoriale che esenta i redditi di fonte estera (rilevante per i ricavi della società SaaS, che derivano prevalentemente da clienti esteri); (c) infrastruttura bancaria internazionale di livello adeguato, accessibile a profili societari complessi; (d) qualità della vita compatibile con una famiglia con figli in età scolare (scuole internazionali, servizi sanitari, sicurezza urbana adeguata); (e) accessibilità diretta verso Italia, Stati Uniti, Sud America. Il rilascio della residenza permanente avviene tipicamente attraverso il programma Friendly Nations o, in alternativa per profili specifici, attraverso il programma Pensionado (non applicabile in questo caso) o attraverso altre vie tipizzate documentate da Studio Panama Italia.

**Layer 2 – El Salvador come residenza secondaria.** El Salvador fornisce ridondanza geopolitica significativa rispetto a Panama: stessa area centroamericana (vantaggio operativo per attivazione rapida), ma quadro politico-economico distinto, dollarizzazione completa, costi di setup molto contenuti, tempi di rilascio della residenza tra i più rapidi della regione (45 giorni nel quadro 2024-2026 per profili standard). La residenza secondaria salvadoregna viene mantenuta in stato attivabile senza richiedere presenza fisica significativa, con un costo annuale di mantenimento trascurabile.

**Layer 3 – Delaware LLC come struttura terziaria.** Per la fatturazione internazionale del business SaaS, si propone la costituzione di una Single Member LLC nello Stato del Delaware, trattata come disregarded entity ai fini fiscali statunitensi e dunque fiscalmente trasparente. La LLC fattura i clienti extra-italiani e veicola i

ricavi al socio unico (l'imprenditore, ora residente in Panama), che li riceve come reddito di fonte estera non tassato a Panama in virtù della territorialità. La struttura richiede compliance specifica: Form 5472 e proforma Form 1120 al Internal Revenue Service, Beneficial Ownership Information al FinCEN, rispetto degli obblighi di reporting bancario.

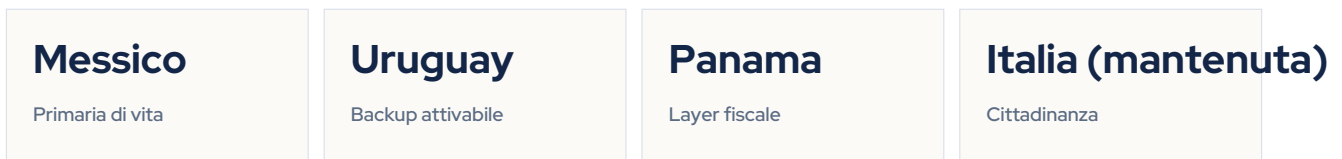
**+1 – Cittadinanza panamense per naturalizzazione.** Dopo cinque anni di residenza permanente effettiva a Panama, l'imprenditore può avviare il percorso di naturalizzazione panamense. Il percorso richiede dimostrazione di permanenza, conoscenza della lingua spagnola, conoscenza della storia e civica panamense, e si conclude tipicamente in tempi amministrativi aggiuntivi. La cittadinanza panamense è compatibile con il mantenimento della cittadinanza italiana e fornisce un secondo passaporto di buon visa power.

#### CASO 4.2

## Il pensionato premium

**Profilo:** dirigente d'azienda italiano in pensione, 64 anni, pensione mensile lorda 6.500 euro, partner di vita italiana, figli adulti residenti in Italia. **Asset personali:** due immobili in Italia (residenza a Roma e seconda casa in Toscana), portafoglio finanziario diversificato presso istituti italiani, fondi di previdenza integrativa, polizze vita. **Obiettivo:** ottimizzare la fiscalità della pensione e degli asset finanziari, trasferirsi in un paese con clima favorevole e qualità della vita elevata, mantenere flessibilità di rientro periodico in Italia.

### Architettura proposta



**Layer 1 – Messico come residenza primaria.** Lo Stato dello Yucatán (Mérida) o lo Stato di Quintana Roo (Playa del Carmen, Tulum) offrono qualità della vita, clima caraibico, comunità italiane consolidate, servizi sanitari di livello adeguato a costi competitivi. Il Messico dispone di trattato bilaterale con l'Italia (1991), che assicura il quadro convenzionale per la pensione. L'Art. 18 del trattato attribuisce alle pensioni private la tassazione esclusiva nel paese di residenza del beneficiario; configurando la residenza fiscale in Messico, la pensione viene tassata localmente con aliquote progressive significativamente inferiori a quelle italiane. Il rilascio della residenza permanente messicana è ordinario per profili pensionati con reddito documentato.

**Layer 2 – Uruguay come backup.** Uruguay fornisce ridondanza geopolitica fuori dall'area centroamericana, stabilità istituzionale tra le più alte dell'America Latina, qualità di vita orientata su Montevideo e Punta del Este compatibile con il profilo del decisore. Il trattato bilaterale Italia-Uruguay (2023) fornisce un secondo *safe harbor* convenzionale. La residenza uruguaiana è configurata in stato attivabile, senza spostare centro di interessi vitali dal Messico.

**Layer 3 – Panama come strumento fiscale.** La residenza panamense viene mantenuta come *strumento* per la gestione di specifici asset finanziari e per l'accesso a strutture bancarie internazionali. Una fondazione di interesse privato panamense può essere utilizzata per la pianificazione successoria degli asset italiani destinati ai figli, sfruttando le specificità del diritto panamense delle fondazioni private (Legge 25 del 1995).

**+1 – Cittadinanza italiana mantenuta.** In questo caso il decisore non persegue una cittadinanza nuova: mantiene la cittadinanza italiana come asset di stabilità. La residenza fiscale messicana è perfettamente compatibile con la cittadinanza italiana, e la flessibilità di rientro periodico in Italia (entro i limiti che non comportino il rientro della residenza fiscale italiana) viene preservata.

#### CASO 4.3

## Il family office italiano

Profilo: famiglia imprenditoriale italiana di seconda generazione, patrimonio consolidato 35 milioni di euro, attività industriali italiane (gestite tramite holding familiare), partecipazioni in private equity, portafoglio immobiliare distribuito tra Italia, Francia, Svizzera. Decisore principale: 52 anni, sposato, tre figli (studi all'estero). Obiettivo: pianificazione successoria di lungo periodo, ottimizzazione fiscale del patrimonio liquido, diversificazione giurisdizionale, prospettiva di seconda cittadinanza compatibile con la mobilità europea della famiglia.

### Architettura proposta



**Layer 1 – Svizzera come residenza primaria.** Per il profilo family office, la residenza primaria svizzera (Cantone di Ticino o di Ginevra a seconda della geometria familiare) offre regime forfettario per stranieri non lavoratori (*forfait fiscale, imposition d'après la dépense*) negoziabile con il cantone, stabilità istituzionale, qualità della vita di livello superiore, infrastruttura bancaria di gestione patrimoniale tra le più sofisticate al mondo. Il trattato Italia-Svizzera fornisce framework convenzionale solido.

**Layer 2 – Paraguay come backup (post-DNM 081/2026).** Per il profilo family office, la residenza paraguayana resta una scelta di backup valida anche nel quadro post-DNM 081/2026, perché il decisore ha la disponibilità di tempo per soddisfare il requisito di presenza fisica continuativa quando necessario, e la regione sudamericana fornisce ridondanza geopolitica significativa rispetto alla primaria svizzera.

**Layer 3 – Cook Islands LLC come struttura strumentale.** Le Cook Islands offrono uno dei regimi più sofisticati al mondo per asset protection trust e LLC con segregazione patrimoniale, rilevante per la pianificazione successoria intergenerazionale e per la protezione del patrimonio dinastico. La struttura richiede compliance specifica e sostanza minima documentata.

**+1 – Cittadinanza maltese.** Il programma Malta Citizenship by Naturalisation for Exceptional Services by Direct Investment offre, per profili adeguati al requisito di investimento e ai criteri di due diligence, un percorso verso una cittadinanza europea aggiuntiva. Il costo del programma – superiore al milione di euro complessivo tra contributo, immobile, donazione, fee – è compatibile con il profilo del decisore e fornisce passaporto UE secondario.

### CASO 4.4

## Il content creator giovane

Profilo: content creator italiano, 28 anni, ricavi annui 180.000 euro generati tramite YouTube, Twitch, Patreon, sponsorizzazioni dirette. Single, senza vincoli familiari rigidi, elevata mobilità fisica internazionale, attivi crypto significativi, preferenza per giurisdizioni a bassa burocrazia. Obiettivo: ottimizzare la fiscalità sui ricavi internazionali, costruire una struttura legale leggera ma robusta, mantenere flessibilità di trasferimento futuro.

### Architettura proposta

<b>EAU (Dubai)</b> Primaria di vita	<b>Ecuador</b> Backup attivabile	<b>Wyoming LLC</b> Terziaria	<b>Italia (mantenuta)</b> Cittadinanza
--	-------------------------------------	---------------------------------	---

**Layer 1 – Dubai come residenza primaria.** Per il profilo content creator giovane, gli Emirati Arabi Uniti offrono infrastruttura urbana sofisticata, accessibilità bancaria, ecosistema crypto-friendly, regime fiscale personale di imposizione zero su redditi non emirati, comunità internazionale stratificata. Tuttavia, la giurisdizione richiede attenzione specifica al quadro geopolitico del Golfo Persico – argomento trattato in dettaglio dal Working Paper n. 2 dell'Osservatorio Studio Panama Italia.

**Layer 2 – Ecuador come backup.** Ecuador offre dollarizzazione, costo della vita molto contenuto, qualità di vita su Cuenca o Quito accettabile, residenza temporanea ottenibile in tempi ragionevoli. Fornisce ridondanza geopolitica significativa rispetto a Dubai (estremo opposto sul piano geopolitico).

**Layer 3 – Wyoming LLC.** Una Single Member LLC nel Wyoming fornisce la struttura societaria ottimale per la fatturazione internazionale del content creator: trasparenza fiscale statunitense (disregarded entity), accessibilità bancaria ragionevole, costi contenuti, privacy elevata (Wyoming è tra gli Stati USA con maggiore tutela della riservatezza dei soci di LLC). La LLC fattura piattaforme e sponsor, e veicola i flussi al socio unico residente negli EAU.

**+1 – Cittadinanza italiana mantenuta.** Nel quadro temporale tipico di un content creator giovane, la cittadinanza italiana viene mantenuta come asset di stabilità. La prospettiva di seconda cittadinanza viene rinviata a una fase successiva, in funzione dell'evoluzione personale e professionale del decisore.

PARTE V

# La matrice 3+1

*Matrice di sintesi 12 paesi × 4 layer × 6 criteri – strumento decisionale autonomo*

---

## CAPITOLO 5.1

## Metodologia comparativa

La **matrice di sintesi** presentata in questa Parte V costituisce lo strumento decisionale autonomo del presente working paper: il lettore può utilizzarla, indipendentemente dalla lettura completa delle parti precedenti, per orientare la propria valutazione di fattibilità di un'**architettura multi-giurisdizione** conforme al **Modello 3+1**. La matrice incrocia dodici giurisdizioni di riferimento – selezionate per rilevanza operativa nel quadro 2026 – con i quattro layer del Modello 3+1 e con sei criteri di valutazione standardizzati.

I **sei criteri di valutazione** sono i seguenti: (i) **idoneità funzionale** al layer, ovvero la capacità della giurisdizione di assolvere efficacemente la specifica funzione assegnata al layer; (ii) **tempo di attivazione**, ovvero il tempo medio dalla decisione al rilascio della residenza utilizzabile; (iii) **costo complessivo**, somma del setup iniziale e del mantenimento sui primi cinque anni; (iv) **vantaggio fiscale specifico**, valutato rispetto al profilo standard di riferimento; (v) **stabilità normativa** attesa nel quinquennio 2026-2030, valutata sulla base delle dinamiche recenti; (vi) **compatibilità con quadro italiano**, ovvero coerenza con la normativa fiscale italiana applicabile e ridotto rischio di accertamenti ostili.

Ciascuna combinazione paese-layer-criterio è valutata su una scala qualitativa a tre livelli (■■■ ottimo, ■■ buono, ■ limitato/non applicabile). La valutazione riflette il giudizio operativo di Studio Panama Italia sulla base dell'esperienza accumulata su 12.300+ procedimenti completati e dell'analisi normativa aggiornata al primo trimestre 2026.

## CAPITOLO 5.2

## La matrice 12 × 4

La matrice è organizzata per giurisdizione (riga) e per layer (colonna). All'incrocio è riportata una valutazione sintetica della idoneità complessiva della giurisdizione per il layer corrispondente, su scala a tre livelli (■■■ ottimo, ■■ buono, ■ limitato/sconsigliato).

Giurisdizione	Layer 1 Vita	Layer 2 Backup	Layer 3 Strumentale	+1 Cittadinanza	Note operative
Panama	■■■	■■	■■■	■■■	Trattato bilaterale, territorialità, naturalizzazione 5+ anni
Paraguay	■■	■■	■	■■	Post-DNM 081/2026 richiede presenza fisica continuativa
Uruguay	■■■	■■■	■■	■■	Trattato 2023, stabilità istituzionale alta
El Salvador	■■	■■■	■■	■	Backup rapido, dollarizzato, crypto-friendly
Messico	■■■	■■	■	■■	Trattato 1991, ottimo per pensionati e digital nomad
Ecuador	■■	■■	■■	■■	Dollarizzato, costi contenuti, qualità vita variabile
Rep. Dominicana	■■	■■■	■■	■■	Cittadinanza ottenibile in tempi rapidi (2 anni)
Costa Rica	■■	■	■	■■	Qualità vita alta, ma vincoli operativi crescenti

Giurisdizione	Layer 1 Vita	Layer 2 Backup	Layer 3 Strumentale	+1 Cittadinanza	Note operative
<b>Argentina</b>	■	■	■	■■■	Naturalizzazione rapida (2 anni), instabilità monetaria
<b>Brasile</b>	■■	■	■	■■	Naturalizzazione 4 anni, fiscalità mondiale complessa
<b>Cile</b>	■■	■	■	■■	Stabilità alta, percorso naturalizzazione 5 anni
<b>Colombia</b>	■■	■	■	■■	Qualità vita Medellín, sicurezza in miglioramento

Tabella 1. Matrice di idoneità 12 giurisdizioni × 4 layer del Modello 3+1. Scala: ■■■ ottimo, ■■ buono, ■ limitato/sconsigliato. Elaborazione Studio Panama Italia su esperienza operativa e analisi normativa aggiornata al primo trimestre 2026.

### CAPITOLO 5.3

## Decision tree per il decisore italiano

Il decisore italiano che si appresta a costruire la propria **architettura multi-giurisdizione** conforme al **Modello 3+1** può utilizzare il seguente decision tree sintetico come prima approssimazione. Le risposte alle cinque domande producono una configurazione di partenza che può essere quindi affinata in fase di consulenza individuale.

### Domanda 1 – Età e fase di vita

**Sotto i 40 anni, mobilità alta, redditi internazionali** ■ primaria leggera in giurisdizione con bassa fiscalità personale (EAU, Panama, El Salvador), strutture societarie statunitensi (Wyoming, Delaware, New Mexico), cittadinanza di destinazione rinviata.

**40-55 anni, attività imprenditoriale consolidata** ■ primaria con trattato bilaterale (Panama, Messico, Uruguay), struttura societaria nella stessa giurisdizione o complementare, cittadinanza di destinazione avviata.

**Oltre 55 anni, fase pensionato premium** ■ primaria scelta per qualità di vita e trattato bilaterale (Messico, Uruguay, Panama), cittadinanza italiana tipicamente mantenuta.

### Domanda 2 – Composizione patrimoniale

**Patrimonio fino a 1 milione di euro** ■ architettura leggera, layer terziario opzionale, focus su residenza primaria efficiente.

**1-5 milioni di euro** ■ Modello 3+1 standard come descritto in questo paper.

**Oltre 5 milioni di euro** ■ Modello 3+1 esteso con strutture di pianificazione successoria (fondazioni private panamensi, trust delle Cook Islands, fondazioni austriache o altre strutture sofisticate).

### Domanda 3 – Composizione familiare

**Single** ■ massima flessibilità nella scelta della primaria, compresi paesi con qualità di vita variabile.

**Coppia senza figli** ■ primaria valutata per qualità della vita di entrambi, attenzione al matrimonio (legge applicabile).

**Famiglia con figli in età scolare** ■ primaria valutata prioritariamente per qualità del sistema scolastico locale e per comunità linguistico-culturale di riferimento.

### Domanda 4 – Tipologia dominante di reddito

**Redditi da lavoro autonomo internazionale** ■ primaria con tassazione territoriale + LLC statunitense.

**Pensione italiana** ■ primaria con trattato bilaterale, verifica Art. 18 del trattato (privata o pubblica).

**Redditi da capitale (dividendi, interessi, plusvalenze)** ■ valutazione caso per caso, layer terziario rilevante.

### Domanda 5 – Orizzonte temporale della cittadinanza

**Cittadinanza rapida (1-3 anni)** ■ Argentina (2 anni di residenza, percorso giudiziario), Repubblica Dominicana (2 anni), programmi CBI caraibici (per profili con disponibilità di investimento).

**Cittadinanza media (4-7 anni)** ■ Brasile (4 anni), Paraguay (3 anni residenza + percorso amministrativo), Panama (5 anni + percorso amministrativo).

**Cittadinanza lenta (8+ anni)** ■ percorsi standard di naturalizzazione in giurisdizioni con vincoli più rigorosi.

#### Conclusione operativa

Il **Modello 3+1** non è una formula universale: è un *framework* dentro cui ciascun decisore costruisce la propria configurazione specifica. La matrice e il decision tree presentati in questa Parte V sono strumenti di prima approssimazione. La specificazione finale dell'**architettura multi-giurisdizione** richiede sempre una valutazione individuale che tenga conto della geometria patrimoniale, familiare, professionale e prospettica del decisore. Studio Panama Italia conduce questa valutazione individuale come parte del proprio processo di consulenza, accessibile tramite il SPI Feasibility Test su [studiopanamaitalia.com](http://studiopanamaitalia.com).

## APPARATO

## Bibliografia ragionata e auto-citazioni

Il presente working paper si fonda su tre famiglie di fonti: (a) la serie precedente dei working paper dell'Osservatorio Studio Panama Italia, su cui costruisce in continuità; (b) la normativa italiana, europea e internazionale rilevante per il quadro 2026; (c) la documentazione operativa accumulata dallo studio sui 12.300+ procedimenti completati. La presente sezione fornisce un elenco ragionato delle fonti principali, organizzate per famiglia.

### A. Auto-citazioni – serie Osservatorio Studio Panama Italia

Studio Panama Italia (2026), *Il mercato italo-europeo della residenza legale in America Latina*, Working Paper Osservatorio Studio Panama Italia, No. 1, Marzo 2026, Panama City. – Documenta l'evoluzione quantitativa del mercato della residenza legale per italiani in America Latina, fornendo la base empirica per la discussione del nuovo profilo cliente trattato in Parte I del presente paper.

Studio Panama Italia (2026), *Panama come piattaforma di residenza per cittadini italiani ed europei*, Working Paper Osservatorio Studio Panama Italia, No. 2, Aprile 2026, Panama City. – Analisi multi-criterio della giurisdizione panamense rispetto a 11 giurisdizioni alternative. Fonte di riferimento per la specificazione del layer Panama nel Modello 3+1.

Studio Panama Italia (2026), *La società offshore. Framework comparato per 11 giurisdizioni*, Working Paper Osservatorio Studio Panama Italia, No. 3, Maggio 2026, Panama City. – Riferimento operativo per la specificazione del Layer 3 (fiscale-strumentale) del Modello 3+1, con analisi approfondita di Panama, Belize, Nevis, Seychelles, Hong Kong, Singapore, Cook Islands, Wyoming, Delaware, New Mexico, Florida.

Studio Panama Italia (di prossima pubblicazione, 2026), *Paraguay 2026: la fine della residenza-fantasma. Analisi operativa post-Resolución DNM N° 081/2026*, Working Paper Osservatorio Studio Panama Italia, No. 5, Panama City. – Analisi monografica delle implicazioni della Resolución DNM N° 081/2026 sulla residenza permanente paraguayana, con valutazione dei profili residuali per cui Paraguay mantiene rilevanza operativa.

### B. Normativa italiana ed europea di riferimento

**Repubblica Italiana** – Testo Unico delle Imposte sui Redditi (D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917), in particolare Art. 2 (residenza fiscale delle persone fisiche), Art. 73 (residenza fiscale delle società ed esteroinvestizione), Art. 167 (disciplina Controlled Foreign Companies). – D.L. 28 giugno 1990, n. 167 e successive modifiche (Quadro RW per il monitoraggio fiscale). – D.Lgs. 30 luglio 2020, n. 100 (recepimento Direttiva DAC6).

**Convenzioni bilaterali** – Convenzione Italia-Panama contro le doppie imposizioni del 30 dicembre 2010, ratificata con Legge 3 novembre 2016, n. 208, in vigore dal 1° giugno 2018. – Convenzione Italia-Messico del 1991. – Convenzione Italia-Uruguay del 1° marzo 2019, in vigore dal 2023. – Modello OCSE di Convenzione fiscale sui redditi e sul patrimonio (versione consolidata 2017 e aggiornamenti successivi), in particolare Art. 4 (residenza) e Art. 18 (pensioni).

**Unione Europea** – Direttiva 2018/822/UE (DAC6) sulla cooperazione amministrativa nel settore fiscale. – Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR) nelle implicazioni di tutela dei dati personali degli interessati a procedure di residenza fiscale internazionale.

### C. Normativa internazionale e standard OCSE

**OCSE** – Common Reporting Standard (CRS) per lo scambio automatico di informazioni in materia finanziaria. – Pacchetto BEPS 2.0 con i due Pilastri (Pillar One e Pillar Two – global minimum tax 15%). – Guidance on Country-by-Country Reporting. – **FATF** – Raccomandazioni FATF 40+9 (versione aggiornata) e guidance specifica per la valutazione dei rischi di riciclaggio associati a strutture transfrontaliere.

## D. Normativa nazionale delle giurisdizioni di riferimento

**Repubblica di Panama** – Decreto Legge 8 luglio 1994, n. 8 (Friendly Nations Visa, originale). – Decreto Esecutivo 197 del 2021 (modifica del Friendly Nations Visa). – Legge 25 del 12 giugno 1995 (fondazioni di interesse privato). – **Repubblica del Paraguay** – Resolución DNM N° 081/2026 del Dirección Nacional de Migraciones (oggetto del WP n. 5). – Ley General de Migraciones 978/96 (legislazione di riferimento precedente). – **Repubblica Orientale dell'Uruguay** – Decreto del 28 settembre 2016, n. 322 (residenza fiscale per stranieri).

## CAPITOLO METODOLOGICO

# Note metodologiche

I dati quantitativi presentati nei grafici di questo working paper sono elaborazioni di Studio Panama Italia su base archivio operativo interno, integrata da fonti normative pubbliche e da database comparativi internazionali (OCSE, IBFD, KPMG Tax Tools, Henley & Partners Passport Index). Il dato cumulativo di 12.300+ procedimenti completati riflette la totalità delle pratiche chiuse dallo studio tra il 1° gennaio 2010 e il 31 marzo 2026, in materia di residenza legale, naturalizzazione, costituzione societaria, e servizi fiscali correlati per cittadini italiani e di altri paesi UE.

Le valutazioni qualitative (matrice di Parte V, criteri di Parte III) riflettono il giudizio operativo dello studio, sviluppato attraverso l'osservazione diretta dei procedimenti gestiti, e sono offerte come guida orientativa, non come raccomandazione individuale. Le implicazioni fiscali specifiche di ciascuna configurazione dipendono dalla geometria personale del decisore e richiedono valutazione caso per caso da parte di consulenti qualificati.

Le proiezioni temporali (tempi di attivazione, tempi di naturalizzazione, evoluzione dello spread fiscale) sono riferite al quadro normativo vigente al primo trimestre 2026 e sono suscettibili di variazione in funzione di future modifiche normative. Studio Panama Italia aggiorna periodicamente la propria documentazione operativa per riflettere l'evoluzione del quadro regolamentare; il presente working paper costituisce una fotografia del quadro al momento della pubblicazione (Maggio 2026).

## AUTORE

# L'autore

**Studio Panama Italia** opera dal 2010 a Panama City come studio italofono specializzato in consulenza legale, fiscale e amministrativa per cittadini italiani ed europei che intendono trasferire residenza, costituire società o pianificare naturalizzazione in America Latina. Licenza professionale n. 14465 rilasciata dalle autorità panamensi. Operatività su Panama come giurisdizione di riferimento, con copertura estesa su Paraguay, Messico, Uruguay, El Salvador, Repubblica Dominicana, Ecuador, Argentina, Brasile, Stati Uniti (Wyoming, Delaware, New Mexico, Florida) e principali giurisdizioni offshore di servizio (Belize, Nevis, Seychelles, Cook Islands).

L'Osservatorio Studio Panama Italia è la pubblicazione editoriale dello studio dedicata all'analisi del mercato italo-europeo della residenza legale internazionale, della naturalizzazione e della pianificazione fiscale transfrontaliera. Pubblicazione: serie Working Paper, distribuzione libera per fini informativi non commerciali con citazione della fonte.

## CONTATTI

# Contatti operativi

**Studio Panama Italia**

Licenza professionale n. 14465

Panama City, Repubblica di Panama

Sito web · [www.studiopanamaitalia.com](http://www.studiopanamaitalia.com)Email · [info@studiopanamaitalia.com](mailto:info@studiopanamaitalia.com)

WhatsApp · +1 (310) 432-3692

Per richieste editoriali e citazioni di questo working paper, fare riferimento alla citazione consigliata riportata nella sezione Abstract iniziale. Per consulenza individuale sull'applicazione del **Modello 3+1** alla propria geometria personale, fare riferimento al SPI Feasibility Test disponibile sul sito web dello studio.

---

© 2026 Studio Panama Italia · Licenza 14465 · Panama City. Working Paper Osservatorio 2026 · No. 4 · Maggio 2026. Distribuzione libera per fini informativi non commerciali con citazione della fonte. Ogni riproduzione integrale o parziale deve essere accompagnata dalla citazione consigliata riportata nell'Abstract.