

International Fiscal Association

A MONACO DI BAVIERA IL 54° CONGRESSO

Il trattamento fiscale degli strumenti finanziari ibridi nelle operazioni transnazionali e gli aspetti internazionali delle remunerazioni differite hanno costituito i temi congressuali, integrati dai diversi argomenti trattati nei seminari, tra cui le novità in merito alla Convenzione Modello Ocse

di Stefano Marchese, Enrico Negretti

Con quasi duemila partecipanti provenienti da 51 Paesi, dal 3 all'8 settembre scorso si è svolto a Monaco di Baviera il 54 Congresso mondiale dell'Ifa - International Fiscal Association. Come di consueto, la manifestazione si è sviluppata nell'esame dei due temi congressuali, ciascuno dei quali ha formato l'oggetto di numerosi rapporti nazionali e di un rapporto generale, raccolti nei due volumi annuali dei *Cahiers de droit fiscal international* che vengono pubblicati e distribuiti ai soci dell'Ifa alcuni mesi prima dell'appuntamento congressuale.

I temi prescelti quest'anno vertevano sul trattamento fiscale degli strumenti finanziari "ibridi" nelle operazioni transnazionali e sugli aspetti fiscali internazionali delle remunerazioni differite. Si sono svolti inoltre sei seminari, alcuni dei quali in contemporanea, riguardanti nell'ordine: il modello Ocse di Convenzione del 2000 e oltre; il trattamento fiscale degli utili e delle perdite su cambi; l'imputazione dei costi generali ed amministrativi tra la sede principale di un'impresa e la sua stabile organizzazione situata in un altro Paese; l'applicazione abusiva delle convenzioni fiscali internazionali; la protezione giuridica del contribuente; gli effetti transnazionali delle trasformazioni e delle altre operazioni di ristrutturazione societaria.

Il trattamento fiscale degli strumenti finanziari "ibridi" nelle operazioni transnazionali

Tradizionalmente vengono definiti "strumenti ibridi" quegli strumenti finanziari che combinano alcune ca-

atteristiche proprie della partecipazione al capitale di rischio e altre specifiche delle erogazioni di capitale di debito. Alcuni di questi strumenti sono da tempo noti, potendosi ad esempio menzionare, con particolare ma non esclusivo riferimento alle esperienze italiane, i contratti di associazione in partecipazione con apporto di capitale e di interessenza e le obbligazioni convertibili in azioni¹. Altri, invece, sono del tutto innovativi, risultando in prodotti finanziari c.d. "sintetici" in cui vi è, fra gli altri, l'impiego di contratti a termine, di *futures*, di opzioni e di altri strumenti derivati.

L'emissione di strumenti finanziari ibridi nel mercato dei capitali è motivata principalmente da considerazioni che nulla hanno a che vedere con la fiscalità, anche se alcuni di essi possano essere usati per approfittare di differenze fra sistemi tributari e realizzare i c.d. "arbitraggi fiscali" finalizzati al conseguimento di risparmi d'imposta.

Al fine di rendere più evidenti le problematiche che sono state esaminate nel corso del Congresso, si considerino ad esempio i seguenti prodotti finanziari:

— le obbligazioni convertibili in azioni: nell'esperienza internazionale, esse comprendono un'ampia gamma di tipologie, ma la loro caratteristica comune consiste nel fatto che esse sono inizialmente rappresentative di un'obbligazione pecuniaria, anche se il loro possessore ha la facoltà o talora l'obbligo di ricevere ad estinzione dell'obbligazione, in luogo della corrispondente somma di denaro, azioni dell'emittente. Prima della loro conversione alcuni ordinamenti fiscali qualificano tali obbligazioni come capitale di debito, consentendo quindi la deduzione degli interessi che maturano sulle

stesse; altri ordinamenti fiscali impongono un'analisi più dettagliata delle caratteristiche di ciascun particolare strumento, e possono giungere alla sua classificazione come "capitale proprio" anche prima che la conversione in azioni abbia avuto luogo;

— prodotti emessi dal settore bancario: si tratta di prodotti finanziari che si qualificano come capitale proprio ai fini della normativa bancaria sui coefficienti di solvibilità ma che ai fini civilistici e soprattutto fiscali sono classificabili nell'ambito del capitale di debito; nell'esperienza italiana si ricordano in particolare i c.d. prestiti subordinati, ossia obbligazioni che si pongono all'ultimo grado della scala dei privilegi, venendo soddisfatte in caso di liquidazione solo dopo l'integrale pagamento di tutti i debiti, anche chirografari, e solo prima del rimborso ai soci del capitale sociale²;

— titoli indicizzati: si tratta di un'ampia gamma di strumenti finanziari costruiti su misura secondo le esigenze degli emittenti o degli investitori, spesso costituiti dalla combinazione di uno strumento di debito con un'opzione o un contratto a termine;

— finanziamenti ed investimenti fiscalmente vantaggiosi: questa categoria comprende strumenti ibridi che danno luogo a pagamenti periodici, i quali sono classificati come interessi passivi deducibili nel Paese dell'emittente e come dividendi fiscalmente agevolati nel Paese dell'investitore: la loro emissione è evidentemente funzionale al beneficiare delle asimmetrie dei sistemi fiscali nazionali, creando o una doppia deduzione del medesimo reddito (ad esempio deduzione degli interessi e privilegio di affiliazione per i dividendi) o una situazione che consente di evitare la tassazione in una delle giurisdizioni in cui l'operazione ha luogo. Dalla discussione congressuale è emerso come la tradizionale distinzione fra strumenti di debito e strumenti

di partecipazione al capitale risulti oggi eccessivamente semplificatrice per effetto dell'innovazione dei mercati finanziari e della proliferazione di sempre nuovi prodotti³.

Al fine di analizzare la problematica dal punto di vista tributario, assume rilevanza preliminare l'analisi del sistema giuridico e contabile dei singoli Paesi. In generale, il diritto commerciale distingue tradizionalmente le azioni dalle obbligazioni, e alcuni Paesi applicano principi chiari, alla luce dei quali la classificazione di uno strumento finanziario ai fini non fiscali può essere effettuata senza difficoltà. In altri Paesi, invece, la qualificazione giuridica di uno strumento può dare luogo a particolari problemi.

Non sempre i principi contabili tengono in debito conto i diversi componenti economici degli strumenti ibridi, per cui si assiste ad una pluralità di soluzioni, che determinano ora la classificazione in bilancio degli stessi nell'una o nell'altra categoria secondo la loro prevalente natura, ora la scissione dello strumento fra diverse voci dello stato patrimoniale per meglio riflettere la realtà composita del prodotto finanziario che viene rappresentato.

Dal punto di vista fiscale, generalmente la qualificazione degli strumenti ibridi viene determinata dalla loro classificazione civilistica e dal loro trattamento contabile, ossia in base alla loro forma. Tuttavia, diversi Paesi tengono conto anche delle caratteristiche economiche dello strumento, ossia lo qualificano secondo la sua sostanza: è quindi evidente che, in un ambiente transnazionale, possono ben verificarsi asimmetrie nel trattamento fiscale del medesimo strumento⁴.

Quanto al trattamento fiscale degli strumenti ibridi, in linea di principio gli approcci possono essere di tre tipi: quello integrale, quello della "biforcazione" e quello

NOTE

¹ Cfr. il Rapporto nazionale per l'Italia di G.B. Cali, in *Cahiers de droit fiscal international*, LXXXVa, *Tax treatment of hybrid financial instruments in cross-border transactions*, The Hague, 2000, 401 e ss., il quale cita altresì fra gli strumenti ibridi tradizionali le azioni privilegiate e di risparmio.

² Si possono ulteriormente ricordare i prestiti con remunerazione commisurata ad una partecipazione agli utili dell'emittente e i prestiti perpetui; cfr. ancora Cali, *op. loc. cit.*

³ Si consideri, ad esempio, che un'obbligazione convertibile può essere strutturata ed analizzata in molti modi, fra cui:

- debito incorporante un'opzione di conversione;
- debito con warrant;

- debito con opzione *call*;

- debito con contratto di acquisto a termine di un'azione e con opzione *put*;

- contratto a termine di acquisto di un'azione con corrispettivo maggiorato di uno *spread*.

⁴ Tali asimmetrie possono concernere sia la qualificazione del reddito (dividendo per un paese e interesse per un altro), sia le modalità d'imposizione (coerentemente con i diversi modelli impositivi propri delle diverse categorie reddituali: rispettivamente, ad esempio, inclusione nella base imponibile con credito d'imposta piuttosto che tassazione alla fonte), sia l'imputazione a periodo dei componenti reddituali (ad esempio deduzione per competenza degli interessi e tas-

sazione per cassa dei dividendi).

Esemplificando, il finanziamento con capitale di debito è fiscalmente interessante per i soggetti che hanno possibilità di dedurre gli interessi passivi, e per altro verso i maggiori acquirenti di obbligazioni sui mercati internazionali sono soggetti fiscalmente esenti da imposte. Similmente, le azioni privilegiate possono essere emesse da società che, per effetto del riporto delle perdite fiscali, non sono concretamente soggette ad imposta sugli utili conseguiti, mentre risultano vantaggiose per quegli investitori che possono beneficiare di un trattamento fiscalmente favorevole (in quanto astrattamente volto ad evitare la doppia imposizione economica) dei dividendi.

della "integrazione". Secondo il primo, lo strumento viene trattato come azione o obbligazione in base alle sue caratteristiche prevalenti⁵; con il metodo della "biforcazione", lo strumento viene scisso nelle diverse sue componenti elementari che sono trattate separatamente ai fini fiscali; con il terzo metodo vengono considerati unitariamente, ai fini fiscali, strumenti formalmente separati, per assoggettare ad imposizione il risultato economico complessivo degli stessi. La discussione ha evidenziato un generale consenso a proposito dell'inopportunità di adottare il metodo della "biforcazione", a causa delle difficoltà tecniche e pratiche sottese al suo impiego.

Estremamente interessanti sono i problemi che derivano dall'applicazione delle convenzioni contro le doppie imposizioni. Anche se la maggior parte dei trattati non contiene disposizioni specifiche per gli strumenti ibridi⁶, merita di essere ricordata la clausola di *switch over* contenuta in recenti trattati conclusi dalla Germania, secondo la quale il Paese di residenza dell'investitore ha diritto di "passare"⁷ dal sistema dell'esenzione a quello del credito d'imposta, come metodo per evitare la doppia imposizione, allo scopo di chiudere quei "vuoti normativi" dei trattati, certamente non voluti dagli Stati contraenti, che si risolvono in doppie esenzioni (nel Paese della fonte e in quello di residenza, evidentemente a causa della diversa qualificazione del medesimo reddito)⁸.

Occorre altresì considerare che alcuni Paesi hanno adottato misure unilaterali volte a contrastare operazioni di arbitraggio fiscale internazionale⁹, negando i benefici fiscali propri di una certa qualificazione reddituale, piuttosto che il rilascio di *ruling* (e quindi ponendo il contribuente in condizioni di incertezza¹⁰), ovvero applicando il concetto di frode alla legge.

Per quanto attiene infine alle considerazioni di politica fiscale emerse dal dibattito, deve essere rimarcata la distinzione, che è stata adeguatamente valorizzata, tra arbitraggi accettabili e arbitraggi inaccettabili. Con riguardo a quest'ultimo concetto (risultando la definizione dei primi in negativo, ossia in tutti gli arbitraggi che non presentino caratteristiche di indesiderabilità) è stato sostenuto che esso si configurerebbe nei soli casi di simulazione, criticandosi l'opinione, peraltro manifestata, che vorrebbe estenderlo a tutti i casi in cui vi sia una motivazione esclusivamente fiscale per la creazione dello strumento.

La soluzione individuata, tuttavia, pare essere piuttosto quella di modificare il Modello Ocse di convenzione

contro la doppia imposizione, per tener conto degli strumenti finanziari ibridi, attraverso una rivisitazione in chiave più attuale della distinzione tradizionale tra azioni e obbligazioni.

Gli aspetti fiscali internazionali delle remunerazioni differite

Le remunerazioni (o retribuzioni¹¹) differite sorgono per effetto di accordi tra datore di lavoro e lavoratore secondo i quali il pagamento di una parte della remunerazione del lavoratore sarà differito in un periodo d'imposta successivo a quello in cui avrebbe dovuto aver luogo.

Nell'esperienza italiana possiamo ricordare i "premi di produzione", le partecipazioni agli utili assegnate ai lavoratori, le *stock options*, i piani di acquisto di azioni, il trattamento di fine rapporto, le somme corrisposte a seguito di accordi transattivi¹².

L'analisi ai fini fiscali di tali accordi si focalizza sull'individuazione del periodo d'imposta di tassazione delle remunerazioni differite, sulla qualificazione tributaria del reddito afferente il differimento (tassazione del reddito come interesse piuttosto che come remunerazione di lavoro), sull'identificazione del periodo d'imposta in cui il datore di lavoro può detrarre a fini fiscali il componente negativo.

Dal punto di vista internazionale, poi, l'aumentata circolazione dei lavoratori altamente qualificati in diversi Paesi e l'aumentata competizione fra datori di lavoro nella ricerca di dirigenti, nonché le politiche delle società multinazionali di stabilire in modo uniforme nei diversi Paesi strumenti di incentivazione, quali le *stock option* e le partecipazioni agli utili, pongono ulteriori problematiche di diritto tributario internazionale di non facile soluzione.

Gli accordi di differimento delle remunerazioni possono rispondere ad una pluralità di obiettivi, alcuni di carattere non fiscale, altri di carattere fiscale.

Fra i primi di possono menzionare - con particolare riguardo alle *stock option* e alle partecipazioni agli utili

li - il desiderio di coinvolgere il personale nelle *performance* dell'impresa, incentivandolo attraverso una partecipazione ai suoi risultati e sollecitando la sua lealtà nel tempo, nonché di beneficiare di un risparmio di liquidità aziendale, differendo appunto il pagamento dell'obbligazione verso il lavoratore o estinguendola mediante emissione di azioni, il che non comporta, come è noto, una fuoriuscita di risorse dal patrimonio d'impresa.

Fra gli obiettivi di natura fiscale, invece, si possono evi-

generatore del tributo, e poi la possibilità di beneficiare di regimi fiscali di favore, legati alle politiche di incentivazione della partecipazione dei lavoratori ai risultati dell'impresa, piuttosto che a particolari disposizioni agevolative proprie di singoli ordinamenti.

Nella discussione in sede congressuale sono state prese in esame, in particolare, le remunerazioni pagate in denaro in modo differito, quelle assolte mediante attribuzione di diritti di proprietà, e quelle estinte mediante conversione del debito pecuniario in un diritto

di altra natura. L'ampia casistica esaminata ha toccato i sistemi giuridici e fiscali dell'Austria, del Canada, della Germania, dell'Italia e degli Stati Uniti, notandosi che in particolare i due Paesi nordamericani vantano la più lunga esperienza sul tema delle remunerazioni differite e quindi la loro legislazione fiscale presenta un grado maggiore di dettaglio e approfondimento.

Senza poter in questa sede affrontare tutti i casi dibattuti¹³, appare più proficuo focalizzare l'attenzione sui principi emersi dagli studi e dalla discussione.

In primo luogo si è potuto osservare che molti Paesi distinguono ai fini fiscali tra remunerazioni correnti e remunerazioni differite, prevedendo in generale che le remunerazioni sono tassate al momento del loro incasso.

Tuttavia, in diversi ordinamenti il termine "incasso" non comprende soltanto quello effettivamente eseguito (*actual receipt*),

ma anche quello nel quale l'obbligazione pecuniaria originaria si estingue per novazione (*constructive receipt*).



Un particolare della città di Monaco

denziare intanto la possibilità di mitigare la progressività dell'imposta sul reddito, spostando nel tempo l'incasso di somme, che normalmente costituisce il fatto

NOTE

⁵ Particolarmente efficace risulta l'espressione in lingua inglese utilizzata nella discussione: "all or nothing treatment".

⁶ Ma alcuni prevedono espressamente l'associazione in partecipazione o altri strumenti finanziari ibridi, mentre altri dispongono che le autorità competenti possono accordarsi in merito alla qualificazione di particolari elementi di reddito qualora vi sia un trattamento disuguale nelle due giurisdizioni considerate.

⁷ "Switch over", appunto.

⁸ Esempificando, si consideri che il reddito di uno strumento finanziario ibrido sia qualificato come interesse nel paese dell'emittente e come dividen-

do nel paese dell'investitore, nel quale sia previsto un sistema generale di esenzione dei dividendi come metodo per evitare la doppia imposizione economica. E' di tutta evidenza che quel reddito risulterà deducibile per il primo e non tassabile per il secondo.

⁹ Cfr. il General Report di J. A. Duncan, in *Cahier*, cit., 34.

¹⁰ La quale incertezza dovrebbe fungere da disincentivo per il contribuente a percorrere certe "strade"; viene spontaneo il rilievo che un tale effetto deterrente non avrebbe poi molto effetto nel nostro paese, abituati come siamo a convivere con un'incertezza fisiologica della legislazione fiscale.

¹¹ Preferiamo tradurre il termine "remuneration" con "remunerazione", piuttosto che con "retribuzione", anche se si tratta di rapporti di lavoro dipendente, in quanto espressione più ampia che appare meglio idonea all'illustrazione del concetto in discussione.

¹² Cfr. il National Report per l'Italia di C. Paoletta, in *Cahiers de droit fiscal international*, LXXXVb, The Hague, 2000, 517 e ss.

¹³ Per il cui approfondimento, comunque, può essere utile consultare il General Report di H.J. Mosser, in *Cahier*, op. ult. cit., 73 e ss. (testo inglese), nonché i singoli rapporti nazionali contenuti nel volume.

In alcuni Paesi, il momento di tassazione dipende dal fatto che la promessa di retribuzione differita sia accompagnata o meno dal *funding*, ossia dal versamento da parte del datore di lavoro della corrispondente somma di denaro ad un terzo (generalmente una società di assicurazioni o un *trust*), affinché questo la impieghi per l'acquisto delle azioni dello stesso datore di lavoro o in altri investimenti finanziari. Si tratta in buona sostanza di un versamento a garanzia dell'obbligazione concernente la retribuzione differita.

Qualora si verifichi il *funding*, il lavoratore è tassato al momento in cui sorge il diritto a suo favore (come beneficiario di un *trust* o di un contratto a favore di terzo), salvo particolari norme agevolative che consentono il differimento dell'imposizione. Dal punto di vista del datore di lavoro, il criterio generalmente accettato per la deduzione del costo è quello di competenza economica. Tuttavia, alcuni Paesi, come gli U.S.A., dispongono un principio di corrispondenza, per cui il costo è deducibile nello stesso periodo d'imposta in cui il reddito è tassato in capo al lavoratore. Particolare spazio è stato dato all'esame delle modalità impositive delle *stock option*: sono state esaminate le diverse alternative in merito alla tassazione del reddito relativo (al momento dell'attribuzione dell'opzione, al momento del suo esercizio o al momento della cessione dell'azione) e alla sua qualificazione (reddito di lavoro o plusvalenza).

La varietà di soluzioni adottate dai singoli ordinamenti, quanto alla qualificazione giuridico-tributaria del reddito e al momento della sua imposizione può evidentemente dare luogo a fenomeni di doppia imposizione o, all'opposto, a fenomeni di non-imposizione, entrambi da contrastare adeguatamente con gli opportuni mezzi tecnici. L'analisi del trattamento delle retribuzioni differite nell'ambito convenzionale ha evidenziato non poche difficoltà, sia in termini di individuazione dei trattati applicabili¹⁴, sia con riguardo alle norme convenzionali applicabili in rapporto alla qualificazione dei redditi¹⁵, sia in merito all'imputazione a periodo del reddito nei diversi Stati.

Le diverse soluzioni proposte non hanno portato ad alcun risultato univoco, se non nell'affermazione generalmente condivisa della necessità di compiere ulteriori studi sull'argomento.

Novità sul modello di convenzione dell'Ocse

L'ormai tradizionale seminario, coordinato dal prof. Vogel, si è focalizzato sull'evoluzione degli studi dell'Ocse

in materia di fiscalità.

Devono essere ricordati, in particolare:

- il rapporto dell'aprile 2000 sul miglioramento dell'accesso alle informazioni bancarie ai fini fiscali;
- il rapporto del giugno 2000 intitolato "Toward Global Tax Co-operation" che fa seguito al famoso rapporto del 1998 sulla concorrenza fiscale dannosa¹⁶;
- lo studio relativo all'applicazione del Modello di convenzione fiscale dell'Ocse alle società di persone, del 1999¹⁷;
- lo studio del 2000 relativo ai problemi posti dall'art. 14 del Modello Ocse, afferente la tassazione dei redditi derivanti dall'esercizio di professioni indipendenti¹⁸.

I risultati di tali studi si riflettono nelle modifiche apportate nel corrente anno al modello Ocse di convenzione contro la doppia imposizione, che verranno analizzate in dettaglio in un prossimo articolo.

Per quanto concerne i problemi fiscali del commercio elettronico, si segnala il proseguire degli studi al riguardo; in particolare vi è da ricordare la redazione di un documento del marzo scorso sull'applicazione della definizione di stabile organizzazione nel contesto del commercio elettronico e di un documento del settembre scorso sulla qualificazione ai fini convenzionali dei pagamenti effettuati nell'*e-commerce*¹⁹.

Altri seminari

Nel seminario sul trattamento fiscale degli utili e delle perdite su cambi sono stati considerati questi componenti reddituali nel contesto delle operazioni di tesoreria di una società multinazionale. Particolare enfasi è stata posta sulle anomalie fiscali derivanti dal diverso trattamento tributario delle operazioni finanziarie in rapporto alle modalità di rappresentazione delle stesse nell'ambito del bilancio consolidato. Nel seminario avente ad oggetto l'allocazione delle spese generali ed amministrative tra la sede principale e la stabile organizzazione all'estero, sono state esaminate le diverse esperienze nei Paesi dei relatori: Germania, India, Spagna, Giappone e Uruguay, in particolare sui metodi di imputazione (diretti o indiretti) e sulle regole per la deducibilità.

Il seminario sull'abusiva applicazione dei trattati fiscali internazionali ha offerto numerosi e interessanti spunti di riflessione: è stata preliminarmente introdotta la distinzione fra abuso del contribuente e abuso dello Stato.

L'abuso del contribuente si concretizza nell'utilizzo artificioso di strumenti giuridici, mentre quello degli Stati concerne comportamenti di per sé aderenti alla lettera del trattato ma contrari al suo spirito. L'abuso di Stato può essere attivo o passivo: nel primo caso, lo Stato modifica gli impegni assunti in sede di sottoscrizione del trattato, non applicando o riducendo le imposte con modifiche successive alla propria legislazione domestica; nel secondo caso, lo Stato non reagisce agli abusi dei contribuenti, alle volte emanando istruzioni amministrative di tolleranza.

La reazione agli abusi può avvenire con strumenti propri del diritto comunitario, come il divieto di discriminazione e il principio della libertà di movimento dei capitali, oppure con disposizioni delle legislazioni nazionali, che vanno dalla riqualificazione delle operazioni elusive per mancanza di valide ragioni economiche alla negazione delle agevolazioni previste per una data fattispecie. Sul piano propositivo, dopo aver messo in luce che alla nozione di "abuso" sarebbe preferibile quella di "uso indesiderato" del trattato, è stata avanzata la soluzione di inserire nelle convenzioni fiscali internazionali una clausola generale antielusiva ovvero clausole specifiche contro un improprio utilizzo dei benefici convenzionali.

Il seminario sulla protezione giuridica del contribuente ha messo in luce come essa diventi sempre più effettiva grazie anche all'emanazione degli "statuti del contribuente" in diversi Paesi e agli interventi giuri-

sprudenziali della Corte di Giustizia delle Comunità Europee e della Corte Europea dei Diritti dell'Uomo: i temi cardine sono quelli della trasparenza, dell'irretroattività, della discriminazione, del diritto di proprietà, la cui interpretazione ed applicazione pratica divergono da Paese a Paese. E' stata tuttavia evidenziata l'esigenza di definire a livello internazionale uno standard minimo di tutela, da inserire in convenzioni internazionali o nei trattati contro la doppia imposizione.

L'ultimo seminario, infine, ha riguardato gli effetti delle operazioni transnazionali di ristrutturazione societaria, ed è stato coordinato da Guglielmo Maisto. Assai interessante è stato l'esame delle diverse tipologie di operazioni, concernenti gli effetti nello Stato della fonte dei trasferimenti di attività a seguito di fusioni o scissioni nello Stato di residenza, gli effetti nello Stato di residenza di operazioni di riorganizzazione effettuati nello Stato della fonte, e l'impatto su tali operazioni delle direttive comunitarie sui dividendi e sulle ristrutturazioni societarie, nonché delle disposizioni pattizie dei trattati fiscali.

Il prossimo Congresso si terrà a San Francisco nell'ottobre 2001, e verranno trattati argomenti di sicuro interesse: la tassazione dei redditi derivanti dal commercio elettronico e i limiti nell'utilizzo di regimi a bassa fiscalità da parte delle imprese multinazionali disposti dalle attuali normative e individuabili dal trend in corso.

NOTE

¹⁴ Quando ad esempio lo Stato in cui l'attività è esercitata sia diverso da quello della fonte (residenza del datore di lavoro) e sia pure diverso da quello di residenza del percettore.

¹⁵ Con riguardo al Modello Ocse entrano in gioco l'art. 15 riguardante i servizi di lavoro subordinato, l'art. 18 afferente le pensioni, l'art. 13 concernente le plusvalenze, l'art. 21 disciplinante gli altri redditi, nonché le regole di interpretazione fornite dall'art. 3, § 2.

¹⁶ Cfr. Ocse, *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*, Parigi, 1998, per la cui analisi ci permettiamo di rinviare a S. Marchese et al., *Integrazione economica e convergenza dei sistemi fiscali nei paesi Ue*, Milano, 2000, 345 e ss..

¹⁷ Cfr. Ocse, *L'application du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE aux sociétés de personnes*, Parigi, 1999.

¹⁸ Cfr. Ocse, *Issues Related to art. 14 of the Oecd*

Model Tax Convention, Parigi, 2000.

¹⁹ Cfr. rispettivamente Ocse, *The Application of the Permanent Establishment Definition in the Context of Electronic Commerce: Proposed Clarification of the Commentary on Article 5 of the OECD Model Tax Convention*, Parigi, 3 marzo 2000; Ocse, *Technical Advisory Group on Treaty Characterization of E-commerce Payments*, Parigi, 1 settembre 2000.

(PROVERBIO INDIANO)

> Viaggiando alla scoperta dei Paesi
> troverai il continente di te stesso.