

**Edizione di mercoledì 8 Febbraio 2023**

## **CASI OPERATIVI**

**Aspetti fiscali della cessione di un contratto**  
di Euroconference Centro Studi Tributari

## **IVA**

**Gli effetti delle note di variazione Iva sul plafond di esportatore abituale**  
di Sandro Cerato - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari

## **ISTITUTI DEFLATTIVI**

**Il 36-ter può usufruire del ravvedimento speciale**  
di Gianfranco Antico

## **BILANCIO**

**Controllo di gestione e finanza aziendale**  
di Giulio Bassi

## **FISCALITÀ INTERNAZIONALE**

**L'OCSE e l'evoluzione della fiscalità internazionale: riflessioni sul Pillar One e sul Pillar Two**  
di Gian Luca Nieddu

## **BUSINESS ENGLISH**

**Common False Friends that cause confusion in Business**  
di Tom Roper

## CASI OPERATIVI

---

### ***Aspetti fiscali della cessione di un contratto***

di **Euroconference Centro Studi Tributari**



#### **Domanda**

Alfa Srl è una società di costruzioni appartamenti per la vendita.

Beta Srl è una società di servizi ha stipulato due compromessi di acquisto immobili con la società A. Beta ha provveduto negli anni a versare degli importi a titolo di acconto con Iva al 10% (tranne l'importo versato a titolo di caparra esente Iva).

Rossi è un professionista che vanta un credito considerevole da B per le proprie prestazioni professionali accumulate negli anni 2019/2020/2021/2022.

Beta Srl negli anni ha regolarmente accantonato in bilancio (come da mandato professionale) il debito vantato nei confronti di Rossi.

Rossi a saldo del proprio credito ha proposto a Beta Srl di regolarizzarlo accettando qualsiasi forma di pagamento (anche eventuali permuta).

Beta Srl è disponibile a cedere in permuta a Rossi i versamenti effettuati a titolo di acconti nei confronti di Alfa Srl.

Rossi si è detto disponibile ad accettare tale permuta.

Si chiede come regolarizzare i rapporti.

**[LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU EVOLUTION...](#)**



## IVA

---

### ***Gli effetti delle note di variazione Iva sul plafond di esportatore abituale***

di **Sandro Cerato** - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari



La figura dell'**esportatore abituale** è alquanto diffusa tra i soggetti passivi nazionali, tenendo conto dell'apertura dei mercati internazionali che hanno consentito anche alle piccole e medie imprese di porre in essere esportazioni di beni ed altre operazioni non imponibili rilevanti ai fini dell'acquisizione della qualifica di esportatore abituale.

Si ricorda che per ottenere lo *status* di **esportatore abituale** è necessario che **nel corso di un anno solare** (o nei dodici mesi precedenti) il soggetto passivo **abbia registrato un volume di operazioni con l'estero non imponibili in misura maggiore del 10% del volume d'affari** (rettificato delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi escluse da Iva per carenza del presupposto territoriale e soggette all'obbligo di fatturazione ai sensi dell'[articolo 21, comma 6-bis, D.P.R. 633/1972](#)).

Nell'ambito della **dichiarazione annuale Iva** la **qualifica di esportatore abituale** può essere verificata **ponendo a confronto l'ammontare delle operazioni indicate nel rigo VE30** (operazioni non imponibili che concorrono alla formazione del plafond) con il **volume d'affari di cui al rigo VE50** rettificato dell'importo indicato nel rigo VE34 (in cui devono essere allocate le operazioni extraterritoriali con obbligo di fatturazione).

Una volta **acquisito lo status di esportatore abituale**, il soggetto passivo può effettuare l'anno successivo **acquisti senza applicazione dell'Iva** per un ammontare pari alle operazioni rilevanti ai fini dello *status* di esportatore abituale (ossia cessioni all'esportazione, cessioni intracomunitarie ed operazioni assimilate, servizi internazionali o connessi agli scambi internazionali) registrate nell'anno solare precedente.

Ai fini della determinazione del *plafond* disponibile, **occorre tener conto delle successive variazioni intervenute mediante l'emissione di note di debito o di credito**, anche oltre l'anno di emissione della fattura, in relazione ad operazioni che avevano in precedenza concorso alla

formazione dell'ammontare del *plafond* disponibile.

Più nel dettaglio, le **note di accredito** hanno l'effetto di **ridurre l'ammontare delle operazioni originarie**, di conseguenza tali operazioni **"erodono" il *plafond* di competenza**, ed in particolare qualora la nota di credito sia emessa nel corso dello stesso anno di effettuazione dell'operazione, comporta una riduzione del *plafond* disponibile per lo stesso periodo.

Al contrario, **qualora la nota sia emessa in un periodo successivo**, le ipotesi che possono verificarsi sono due:

- la **nota viene emessa il periodo successivo**: essa deve comunque essere rapportata all'ammontare del *plafond* originato nell'esercizio precedente, in cui ha avuto luogo l'operazione principale. In questo caso se ne può tener conto nel prospetto di utilizzo del *plafond*;
- la **nota viene emessa in esercizi ancora successivi**: in questo caso **la riduzione del *plafond* avviene comunque per competenza**. Potrebbe in questo caso verificarsi una ipotesi di splafonamento laddove il soggetto passivo abbia già utilizzato per intero l'ammontare di *plafond* originariamente determinato.

Si noti come **l'emissione delle note di credito è facoltativa** ai sensi dell'[articolo 26, comma 1, D.P.R. 633/1972](#): tuttavia, a nulla rileva la mancata emissione della nota stessa per ciò che attiene la formazione e l'erosione del *plafond*.

In questo senso, la prassi dell'Agenzia delle Entrate (circolare 13/E/1994) secondo cui **le note di credito, anche se non emesse, riducono la disponibilità del *plafond***.

Anche l'eventuale emissione di note di debito può dare origine a **variazioni nell'ammontare del *plafond* disponibile**.

Secondo l'Amministrazione finanziaria ([circolare 8/D/2003](#)), il trattamento delle **note di debito** deve essere il seguente: qualora la nota di debito sia **emessa nel corso dello stesso anno** di effettuazione dell'operazione, va portata **in aumento del *plafond* disponibile** per lo stesso periodo, mentre se la nota sia emessa in un **periodo successivo**, le ipotesi che possono verificarsi sono due:

- la **nota viene emessa nel periodo successivo**: essa deve comunque essere rapportata all'ammontare del *plafond* originato nell'esercizio precedente, in cui ha avuto luogo l'operazione principale. In questo caso se ne può tener conto nel prospetto di utilizzo del *plafond*;
- la **nota viene emessa in esercizi ancora successivi**: in questo caso, poiché non è possibile un aumento del *plafond* per competenza, e considerato altresì che i termini per l'utilizzo del *plafond* sono scaduti, l'effetto viene definitivamente perduto.

## ISTITUTI DEFLATTIVI

---

### ***Il 36-ter può usufruire del ravvedimento speciale***

di **Gianfranco Antico**



La **Legge di bilancio 2023**, pur non prevedendo una specifica definizione per il controllo formale ex [articolo 36-ter D.P.R. 600/1973](#), consente di utilizzare il **ravvedimento speciale**, previsto dai [commi da 174 a 178, dell'articolo 1 L. 197/2022](#), con le sanzioni ridotte ad **1/18**.

Come è noto, il cd. "36-ter" è quel controllo che investe la **dichiarazione** nel suo complesso, con il quale gli uffici possono, per esempio, escludere, in tutto o in parte, lo scomputo delle ritenute d'acconto non risultanti dalle dichiarazioni dei sostituti d'imposta, ovvero le detrazioni o deduzioni non spettanti, etc.

Per effetto dei commi 3 e 4, del medesimo [articolo 36 ter D.P.R. 600/1973](#), il contribuente è invitato, preliminarmente, a fornire **chiarimenti e a trasmettere l'eventuale documentazione** in ordine ai dati indicati nella propria dichiarazione.

Il contribuente raggiunto dall'invito dell'ufficio dovrà far pervenire la documentazione richiesta, atta a comprovare la correttezza degli oneri deducibili, delle detrazioni d'imposta, dei premi, contributi, crediti d'imposta e ritenute dichiarati (anche telematicamente attraverso Civis).

Il ricevimento della comunicazione, con contestuale richiesta di documentazione, impone al contribuente e/o a chi lo assiste, di procedere ad un **attento esame della documentazione** in possesso.

Infatti, al di là della naturale presentazione della documentazione richiesta, i contribuenti possono **anticipare la rettifica** e regolarizzare gli errori e le omissioni eventualmente commessi (per esempio, indicazione in dichiarazione di ritenute subite maggiori di quelle documentate), **straordinariamente, fino al 31 marzo 2023**, in forza di quanto disposto dall'[commi da 174 a 178, dell'articolo 1 L. 197/2022](#), con il pagamento di 1/18 del minimo edittale delle sanzioni irrogabili previsto dalla legge, oltre all'imposta e agli interessi dovuti; ovvero dopo il 31 marzo 2023, **ordinariamente secondo le modalità previste dall'articolo 13**

[D.Lgs. 472/1997](#), beneficiando della riduzione delle sanzioni in ragione del tempo trascorso dalla commissione delle violazioni stesse, così come previsto dalla medesima norma.

Al di là della riduzione della sanzione disposta rispetto all'ordinario ravvedimento (che va da 1/10 a 1/5, a secondo del diverso momento di *pentimento*), viene previsto – vera novità – che il versamento delle somme dovute possa essere effettuato in **8 rate trimestrali di pari importo**, con scadenza della prima rata il 31 marzo 2023. Sulle rate successive alla prima, da versare, rispettivamente, entro il 30 giugno, il 30 settembre, il 20 dicembre e il 31 marzo di ciascun anno, sono dovuti gli interessi nella misura del 2% annuo.

La regolarizzazione si perfeziona con il versamento di quanto dovuto ovvero della prima rata entro il **31 marzo 2023** e con la rimozione delle irregolarità od omissioni (cfr. [circolare 2/E/2023](#)).

Il mancato pagamento, in tutto o in parte, di una delle rate successive alla prima entro il termine di pagamento della rata successiva comporta la decadenza dal beneficio della rateazione e l'iscrizione a ruolo degli importi ancora dovuti, nonché della sanzione di cui all'[articolo 13 D.Lgs. 471/1997](#) (30%), applicata sul residuo dovuto a titolo di imposta, e degli interessi nella misura prevista all'[articolo 20 D.P.R. 602/1973](#) (4%), **con decorrenza dalla data del 31 marzo 2023**. In tali ipotesi, la cartella di pagamento deve essere notificata, a pena di decadenza, entro il 31 dicembre del terzo anno successivo a quello di decadenza della rateazione.

La regolarizzazione **non può essere esperita dai contribuenti per l'emersione di attività finanziarie e patrimoniali costituite o detenute fuori dal territorio dello Stato**. In pratica non è sanabile il quadro RW.

Ricordiamo che le comunicazioni con cui è richiesta la documentazione per il controllo formale ai sensi dell'[articolo 36-ter D.P.R. 600/1973](#), inviate al contribuente e/o al soggetto che ha prestato l'assistenza fiscale (CAF o professionista abilitato), **sono ravvedibili, fin che l'ufficio non provveda a comunicare gli esiti del controllo effettuato**, con l'indicazione delle somme dovute dal contribuente.

Una volta ricevuta la comunicazione il ravvedimento non è più possibile; tuttavia, in questa ipotesi, se si provvede al pagamento entro 30 giorni dal ricevimento della comunicazione, la sanzione ordinaria del 30% sarà ridotta al 20% ([articolo 3 D.Lgs. 462/1997](#)), con possibilità di rateizzazione fino ad un massimo di 20 rate trimestrali, indipendentemente dall'importo, giusta la modifica operata dall'[articolo 1, comma 159, L. 197/2022](#), che è intervenuto sull'[articolo 3-bis, comma 1, D.Lgs. 462/1997](#). In ordine a tale modifica, la [circolare 1/E/2023](#), nel puntualizzare che tale disposizione si applica, oltre che alle rateazioni non ancora iniziate, anche a tutte le rateazioni in corso al 1° gennaio 2023 – con la conseguenza che tutti i piani rateali attualmente in corso relativi a debiti di importo non superiore a cinquemila euro possono essere estesi fino a un massimo di venti rate trimestrali – ha precisato che la modifica in esame riguarda, oltre che le rateazioni delle somme dovute a seguito dei controlli

automatizzati eseguiti ai sensi degli [articoli 36-bis D.P.R. 600/1973](#) e [54-bis del D.P.R. 633/1972](#), **anche le rateazioni delle somme dovute a seguito dei controlli formali eseguiti ai sensi dell'[articolo 36-ter D.P.R. 600/1973](#).**



## BILANCIO

---

### ***Controllo di gestione e finanza aziendale***

di **Giulio Bassi**



Spesso viene fatta **confusione** tra la disciplina del **controllo di gestione** e quella della **finanza aziendale**: quale delle due è prevalente? E che differenza c'è tra l'una e l'altra?

In realtà, **sulla prevalenza non esiste una risposta** perché, come ogni funzione ha in azienda una sua missione che interagisce con le altre, così, specularmente, ogni disciplina di economia aziendale ha una sua funzione che interagisce con le altre.

L'azienda è un **sistema** e, di conseguenza, l'economia aziendale è un insieme di tecniche ognuna della quali, pur avendo obiettivi specifici, viene adottata per raggiungere l'unico scopo di ottimizzare l'efficienza della gestione.

Il **controllo di gestione** ha come obiettivo fondamentale quello di **fornire le informazioni** affinché il management sia in grado di valutare le performances aziendali, pianificare l'attività nel modo più efficiente e monitorare che i piani vengano raggiunti.

Per fare questo il controllo di gestione **fa uso di informazioni che vengono da altre discipline aziendali** (organizzazione, marketing, finanza ... ecc.).

Mentre il **controllo di gestione predispone i report e indirizza la pianificazione**, le altre tecniche sono utilizzate a supporto per la produzione e l'interpretazione delle informazioni necessarie.

Ne consegue che, per aiutare l'azienda a raggiungere i suoi obiettivi di prestazione e di crescita finanziaria, il controller dovrebbe conoscere **non solo tecniche di budgeting e pianificazione** ma anche, tra le altre, quelle di **finanza aziendale** che forniscono informazioni su come:

- **valutare la redditività dei prodotti o dei servizi offerti dall'azienda;**
- **individuare le opportunità di investimento più redditizie;**

- **pianificare e gestire le risorse finanziarie dell'azienda;**
- **valutare i progetti di investimento** e le opportunità di crescita;
- **gestire i rischi finanziari dell'azienda.**

I principali **strumenti e tecniche utilizzati nel controllo di gestione** sono:

- **Budgeting:** processo di pianificazione delle attività finanziarie e operative dell'azienda per un determinato periodo di tempo. I budget sono utilizzati per definire gli obiettivi aziendali e per monitorare le prestazioni aziendali rispetto a questi obiettivi.
- **Analisi dei costi:** processo di rilevamento, classificazione e assegnazione dei costi alle diverse attività o ai prodotti dell'azienda. L'analisi dei costi è utilizzata per determinare il costo di produzione di un prodotto o di un servizio, per individuare le opportunità di riduzione dei costi e per valutare la redditività dei prodotti o dei servizi offerti dall'azienda.
- **Predisposizione di indicatori di prestazione (KPI – Key Performance Indicators):** misure quantitative utilizzate per valutare le prestazioni aziendali rispetto agli obiettivi prefissati. I KPI possono includere misure finanziarie, come il margine lordo o il rendimento del capitale investito, o misure non finanziarie, come il tasso di soddisfazione dei clienti o il tasso di assenteismo.
- **Balanced Scorecard:** è un sistema di misurazione delle prestazioni aziendali che si basa su un insieme di indicatori di prestazione raggruppati in quattro categorie: finanziaria, clienti, processi interni, apprendimento e crescita. La *Balanced Scorecard* è utilizzata per tradurre la strategia aziendale in obiettivi e misure di prestazione specifiche.
- **Analisi dei risultati e il sistema di reporting:** processo di raccolta, elaborazione e diffusione dei dati aziendali ai diversi livelli gerarchici. Attraverso il confronto dei risultati ottenuti con gli obiettivi prefissati e l'individuazione delle cause delle eventuali variazioni rispetto agli obiettivi, il controllo di gestione deve riuscire a valutare l'efficacia delle azioni intraprese e, quindi, formulare raccomandazioni per ottimizzare le prestazioni aziendali.

D'altra parte, i **principali strumenti e tecniche utilizzati in finanza aziendale** sono:

- **Analisi storica dei bilanci:** processo di valutazione della situazione finanziaria di un'azienda attraverso l'analisi dei suoi documenti contabili, in particolare del bilancio d'esercizio. L'analisi del bilancio permette di comprendere la struttura finanziaria dell'azienda, la sua redditività e la sua liquidità, nonché la dinamica della sua evoluzione passata.
- **Analisi dei flussi di cassa:** processo di valutazione della capacità di un'azienda di generare flussi di cassa futuri. L'analisi dei flussi di cassa è utilizzata per valutare la sostenibilità dei progetti di investimento, per prendere decisioni di finanziamento ed è utilizzata a supporto di operazioni di acquisizione/vendita di aziende.
- **Valutazione delle opportunità di investimento:** è il processo di valutazione dei progetti di investimento proposti dall'azienda al fine di individuare quelli che offrono il maggior rendimento atteso. La valutazione delle opportunità di investimento può

essere effettuata utilizzando diverse tecniche, come il metodo del DCF (*Discounted cash flow*), quello del TIR (Tasso Interno di Rendimento).

- **Gestione delle fonti di finanziamento:** è il processo di individuazione e selezione delle fonti di finanziamento più appropriate per l'azienda, tenendo conto dei suoi obiettivi di finanziamento e dei suoi vincoli finanziari. La gestione delle fonti di finanziamento può includere l'emissione di obbligazioni, la richiesta di prestiti bancari o il ricorso a forme di finanziamento alternativo, come il *factoring*, il *leasing*, il *crowdfunding* ... ecc.
- **Gestione dei rischi finanziari:** è il processo di identificazione, valutazione e gestione dei rischi finanziari a cui è esposta l'azienda. La gestione dei rischi finanziari può includere l'adozione di politiche di copertura del rischio, come l'acquisto di prodotti derivati o l'adozione di politiche di diversificazione del portafoglio di investimento.

Così come il pilota di un aereo deve conoscere tutti gli strumenti a disposizione sua e dei suoi assistenti per sapere esattamente, in caso di bisogno, cosa chiedere e che istruzioni impartire per migliorare la qualità e la sicurezza del volo, altrettanto, prima di occuparsi del controllo di gestione, **il controller dovrebbe acquisire consapevolezza di tutti quegli strumenti che le varie discipline aziendali mettono a disposizione** per migliorare la qualità delle informazioni e minimizzare il rischio di errore.

Essere a conoscenza degli **strumenti finanziari a disposizione delle Banche, delle linee guida EBA e dei fattori maggiormente rilevanti nel processo di valutazione del rischio per un finanziatore** (come ad esempio i fattori ESG) pone il **Commercialista** in una **posizione di vantaggio** che può essere fondamentale se si vuole che le **richieste di finanziamento** abbiano una **buona probabilità di essere accolte**.

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

---

### ***L'OCSE e l'evoluzione della fiscalità internazionale: riflessioni sul Pillar One e sul Pillar Two***

di Gian Luca Nieddu



Nell'ottobre 2021, il c.d. *Inclusive Framework* (IC) dell'OCSE/G20 sul Progetto BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) ha concordato un **approccio a due pilastri per affrontare le sfide derivanti dalla tassazione dell'economia digitale**.

Negli ultimi anni, il **progetto BEPS** – a seguito del lavoro sulla **tassazione dei beni immateriali e sulla comunicazione tra le autorità fiscali** – ha compiuto progressi significativi quanto alla definizione di misure di contratto al trasferimento artificioso di utili messo in atto dalle imprese multinazionali (MNE).

#### **Cos'è il Pillar One**

Il Pillar One (o *primo pilastro*) si concentra sull'**allocazione degli utili e sul concetto di nexus**. Si allontana dall'approccio più tradizionale alla tassazione della "presenza fisica" trasferendo i diritti di tassazione nelle c.d. **market jurisdictions**, ovvero in quelle giurisdizioni in cui sorgono le attività commerciali (i.e., luoghi di commercializzazione e luoghi di presenza degli utenti) e sono originati i conseguenti profitti.

I primi esempi concreti di questo nuovo approccio sono rappresentati dalla introduzione di **imposte sui servizi digitali** a livello domestico, come ad esempio è accaduto nel Regno Unito, in Italia, in India ed in altri paesi in cui abbiamo assistito alla implementazione di misure unilaterali simili. Tuttavia, è già previsto che queste misure unilaterali saranno **abrogate** una volta che sarà **raggiunto l'accordo sui meccanismi di funzionamento del Pillar One** (c.d., *sunset clause*).

Da un punto di vista **operativo**, le disposizioni contenute nel Pillar One si applicano solo alle

multinazionali di maggiori dimensioni, ovvero quelle con **ricavi globali superiori a 20 miliardi di euro** e un margine di **utile prima delle imposte superiore al 10%**.

L'approccio proposto per il funzionamento del Pillar One è tecnicamente complesso: in sintesi, comporterà l'insorgenza di **nuovi diritti di tassazione a favore delle market jurisdictions**, basati essenzialmente su un approccio semplificato, piuttosto che sull'utilizzo del principio di libera concorrenza. Ciò consentirà la tassazione degli utili residui nelle giurisdizioni a cui sono assegnati almeno 1 milione di euro di entrate (250.000 euro per le giurisdizioni con un PIL inferiore a 40 miliardi di euro). Le disposizioni di questo aspetto sono contenute nelle regole di calcolo del c.d. **Amount A**.

Un secondo aspetto (i.e., **Amount B**) del Pillar One è **l'allocazione di un profitto minimo per le funzioni routinarie connesse alle attività di marketing e distribuzione**.

Sebbene le proposte originarie quanto ai concetti ed ai meccanismi di funzionamento del Pillar One fossero mirate a modelli di *business* altamente digitalizzati, quelle successive hanno assunto una portata molto più ampia, benché si preveda **l'esclusione da tale disciplina per alcuni specifici settori**, quali ad esempio i servizi finanziari regolamentati.

## Che cos'è il Pillar Two

Il punto focale del Pillar Two (o *secondo pilastro*) è l'introduzione di una **aliquota fiscale minima globale del 15%**.

L'obiettivo è **ridurre l'incentivo per le imprese multinazionali ad operare in giurisdizioni a bassa o nulla fiscalità**, porre un limite alla concorrenza fiscale tra Stati e favorire la sostenibilità dell'imposta sul reddito delle società come principale fonte di entrate pubbliche.

Le disposizioni concernenti il Pillar Two si applicheranno solo ai gruppi multinazionali con un **fatturato consolidato** totale di **almeno 750 milioni di euro**.

I meccanismi di funzionamento del secondo pilastro, i cui lavori sono in una fase più avanzata rispetto al Pillar One, si concentrano su un approccio in due fasi per concedere alle giurisdizioni ulteriori diritti impositivi.

Più precisamente, da un lato si ha un *set* di disposizioni da implementare a livello di normative nazionali, comunemente denominate **GloBE** (*Global Anti-Base Erosion Model Rules*): in particolare, esse prevedono un sistema coordinato di tassazione che impone un'**imposta aggiuntiva** (*top-up tax*) sugli utili realizzati in una giurisdizione ogniqualvolta l'aliquota fiscale effettiva, determinata su base giurisdizionale, è inferiore all'aliquota minima. Ecco dunque che la "**regola di inclusione del reddito**" (*Income Inclusion Rule – IIR*) impone un'imposta aggiuntiva in capo alla casa-madre allorquando essa detiene partecipazioni in società controllate situate

in giurisdizioni ove l'aliquota fiscale effettiva (*Effective Tax Rate – ETR*) è inferiore al **15%**.

Ad essa si affianca la c.d. “**regola dei pagamenti sottotassati**” (*Undertaxed Payment Rule – UTPR*) la quale ha lo scopo di **negare detrazioni o impedire rettifiche sugli utili** che non sono soggetti al livello minimo di tassazione ai sensi della “regola di inclusione del reddito”.

Le disposizioni GloBE sono poi accompagnate da un **meccanismo di salvaguardia** (*Subject To Tax Rule – STTR*) che consente alle giurisdizioni della fonte di imporre un'imposta alla fonte limitata su determinati pagamenti *intercompany* soggetti a un'imposta inferiore a un'aliquota minima.

In proposito, è bene ricordare che i membri dell'IF riconoscono che la STTR è parte integrante del raggiungimento di un consenso sul Pillar Two per i paesi in via di sviluppo. Nello *statement* concernente la Two-Pillar Solution pubblicato dall'OCSE in data 8 ottobre 2021, si legge che i membri dell'IF che applicano aliquote nominali d'imposta sul reddito delle società inferiori all'aliquota minima STTR a **interessi, royalties** e una serie definita di **altri pagamenti**, implementeranno la STTR nei loro trattati bilaterali con i membri dell'IF in via di sviluppo quando richiesto. Il diritto di tassazione sarà limitato alla differenza tra l'aliquota minima e l'aliquota d'imposta sul pagamento. L'**aliquota minima** per la STTR sarà del **9%**.

Anche nel caso del Pillar Two, si prevede che vi saranno alcune **esclusioni** dall'ambito di applicazione basate sul settore di appartenenza.

Si applicherà anche un **test di sostanza**, in modo che l'imposta aggiuntiva non venga valutata sul reddito di una controllata a bassa tassazione, nella misura in cui il suo rendimento non superi il 5% dei costi del personale e delle immobilizzazioni materiali. Le norme sono quindi **chiaramente mirate alle imprese che ottengono rendimenti eccessivi sui beni immateriali**.

## Lo stato dell'arte

Nell'ambito dei lavori dell'Inclusive Framework dell'OCSE/G20 sul BEPS finalizzati alla attuazione per attuare una soluzione a due pilastri (i.e., Two-Pillar Solution) volta ad affrontare le sfide fiscali derivanti dalla digitalizzazione dell'economia, nel corso del mese di dicembre 2022, l'OCSE ha posto in pubblica consultazione i seguenti documenti (<https://www.oecd.org/tax/planned-stakeholder-input-in-oecd-tax-matters.htm>):

**a) Pillar One – Amount A: Draft Multilateral Convention Provisions on Digital Services Taxes and Other Relevant Similar Measures.** [apertura consultazione 20 dicembre 2022 – scadenza invio commenti: 20 gennaio 2023]

L'Inclusive Framework ha incaricato una apposita *task force* sull'economia digitale (*Task Force on the Digital Economy* – TFDE) di portare avanti il lavoro necessario ai fini del *design* e della implementazione dell'Amount A. In particolare, la TFDE è stata incaricata di sviluppare una c.d. Convenzione Multilaterale (*Multilateral Convention* – MLC) ed un suo specifico commentario nonché di fornire le indicazioni affinché i singoli Stati possano procedere alla implementazione nelle legislazioni nazionali.

La bozza delle disposizioni relative alla MLC in discussione nel documento (che non riflettono ancora un consenso in merito alla sostanza del documento stesso) riflette l'impegno per l'eliminazione di tutte le attuali *Digital Service Tax* (DST) e le altre misure analoghe pertinenti e per la sospensione di tali misure in futuro. Questi impegni sono parte essenziale del raggiungimento dell'obiettivo del Pillar One di stabilizzare l'architettura fiscale internazionale.

**b) Pillar One – Amount B relating to the simplification of transfer pricing rules.** [apertura consultazione 8 dicembre 2022 – scadenza invio commenti: 25 gennaio 2023]

Il 14 ottobre 2020, l'Inclusive Framework ha pubblicato il rapporto "*Tax Challenges Derive from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint*". Il documento affermava che l'Amount B aveva lo scopo di semplificare il processo di determinazione dei prezzi delle attività di marketing e distribuzione di base conformemente al principio di libera concorrenza, mirando in tal modo a rafforzare la certezza fiscale e a ridurre le controversie ad alta intensità di risorse tra contribuenti e amministrazioni fiscali. Partendo da questo presupposto, attraverso questo nuovo documento sottoposto alla consultazione pubblica, l'IF compie passi avanti nella declinazione dei seguenti aspetti:

- (i) quali saranno i criteri definitivi di individuazione dei contribuenti destinati a rientrare nell'ambito di applicazione ai fini dell'Amount B affinché le transazioni controllate accuratamente delineate vengano qualificate come operazioni rilevanti, tenendo debitamente conto di dove qualitativamente è richiesta l'analisi di fatti o circostanze specifiche e dove sono opportune semplificazioni quantitative volte a misurare lo svolgimento di attività specifiche;
- (ii) la metodologia di determinazione del prezzo ai fini dell'Amount B e se si debbano applicare eventuali esenzioni;
- (iii) quali sono gli strumenti e le vie percorribili per semplificare l'analisi di comparabilità ai fini della determinazione del prezzo nell'ambito dell'Amount B in modo che rimanga allineata sia con le Linee guida OCSE sui prezzi di trasferimento che con gli obiettivi di fondo dell'Amount B.

**c) Pillar Two – GloBE Information Return.** [apertura consultazione 20 dicembre 2022 – scadenza



invio commenti: 3 febbraio 2023]

L'Inclusive Framework on BEPS ha avviato i lavori per lo sviluppo di un *GloBE Information Return – GIR* (i.e., un **dichiarativo** delle informazioni rilevanti **ai fini GloBE**) **standardizzato** che faciliterà il rispetto e l'amministrazione delle regole GloBE. Ad oggi il lavoro dell'*Inclusive Framework*, attraverso il documento in parola, si è concentrato principalmente sull'identificazione di una serie completa di dati puntuali per il calcolo del carico fiscale GloBE di una multinazionale.

Per quanto le opinioni e le proposte incluse nel documento in pubblica consultazione non rappresentino posizioni su cui sia già stato trovato consenso tra l'*Inclusive Framework*, il Comitato per gli affari fiscali (CFA) o i loro organi sussidiari, esse – non di meno – intendono fornire alle parti interessate informazioni e proposte sostanziali per svolgere le dovute analisi e sottoporre commenti.

I dati indicati nell'Allegato A del documento in consultazione sono quelli considerati sufficienti per calcolare il carico fiscale GloBE del gruppo multinazionale e sono ordinati nelle seguenti quattro sezioni:

- **Informazioni generali**, che includono informazioni generali sul gruppo multinazionale e sulla *constituent entity* incaricata della trasmissione della dichiarazione GloBE;
- **Struttura societaria**, che include informazioni sulla struttura societaria del gruppo multinazionale, in particolare la struttura proprietaria di ciascuna *constituent entity*, se è tenuta ad applicare l'IIR e se l'UTPR potrebbe applicarsi in relazione a tale entità, nonché informazioni su modifiche dell'assetto proprietario intervenute nel corso dell'esercizio;
- **Calcolo dell'ETR e calcolo della Top-up tax**, che include informazioni sull'aliquota fiscale effettiva e sui calcoli dell'imposta aggiuntiva per quelle giurisdizioni in cui si trovano entità costituenti o membri di gruppi correlati a JV, nonché eventuali scelte effettuate in conformità con le GloBE Rules. Tale sezione andrà ad includere anche procedure semplificate di *compliance* connesse ai *safe harbours* che saranno individuati;
- **Allocazione ed attribuzione della Top-up tax**, che include informazioni sull'attribuzione di tale imposta aggiuntiva nonché sulle giurisdizioni fiscali che andranno ad implementare tale *top-up tax* in conformità con le GloBE Rules. La sezione fornisce, inoltre, maggiori dettagli sul calcolo della quota di *top-up tax* da attribuire a ciascuna società controllante per applicare l'IIR e sul calcolo dell'eventuale importo di tale *top-up tax* in relazione all'UTPR.

**d) Pillar Two – Tax Certainty for the GloBE Rules.** [apertura consultazione 20 dicembre 2022 – scadenza invio commenti: 3 febbraio 2023]

Il documento in consultazione pubblica riguarda gli aspetti connessi alla **certezza fiscale**



quanto alle **regole GloBE**: più concretamente, esso delinea vari meccanismi, inclusi quelli finalizzati alla **prevenzione** (*dispute prevention mechanisms*) ed alla **risoluzione delle controversie** (*dispute resolution mechanisms*). Il documento delinea i prossimi passi previsti in relazione allo sviluppo di tali meccanismi e identifica una serie di aree in cui il contributo di tutte le parti interessate sarebbe prezioso. Infatti, i commenti che saranno inviati aiuteranno i membri dell'*Inclusive Framework* a completare il lavoro relativo agli aspetti di *compliance* e coordinamento delle regole GloBE nell'ambito del *Pillar Two* nel tentativo di garantire risultati coerenti e coordinati per le imprese multinazionali, riducendo al minimo gli oneri di *compliance* ed evitando il rischio di doppia imposizione.

Infatti, l'approccio condiviso nell'ambito del *Pillar Two* prevede che le giurisdizioni che desiderano introdurre le *GloBE Rules* attuino e applichino le proprie norme di diritto interno in modo coerente e coordinato. Nonostante ciò, vi è la concreta possibilità che possano sorgere differenze nell'interpretazione o nell'applicazione di tali regole tra giurisdizioni, le quali potrebbero così dar luogo a esiti divergenti a fronte della applicazione del medesimo set di regole GloBE. Ecco, dunque, che l'*Inclusive Framework* ha dato avvio a lavori dedicati all'esplorazione di meccanismi per fornire ulteriore certezza fiscale in merito alle regole GloBE.

### Aspetti operativi: alcune riflessioni

Come sopra anticipato, nel dicembre 2022, l'OCSE ha pubblicato – per pubblica consultazione – un documento sull'*Amount B* del *Pillar One*.

Esso consente di formulare alcune riflessioni: in primo luogo, l'*Amount B* è fondamentalmente un *safe harbour* per le attività di distribuzione. Infatti, qualora all'interno del gruppo multinazionale vi siano delle entità caratterizzate alla stregua di distributori a rischio limitato (i.e., **Limited Risk Distributor** – LRD), **commissionari** o **agenti di vendita** che vengono retribuiti sulla base del metodo **TNMM** (*Transactional Net Margin Method*), allora l'*Amount B* dovrà essere al centro di attente analisi e valutazioni anche in considerazione dell'intera *supply chain* in cui tale entità con profilo operativo e di rischio routinario si trova ad agire.

Trattandosi di una misura di **semplificazione**, si può in sostanza pensare all'*Amount B* come a un margine fisso da riconoscere alla entità distributrice, ad esempio quale redditività sulle vendite (*Return on Sales* – ROS) in caso di LRD.

Emergono così ulteriori aspetti connessi ai **meccanismi di semplificazione** del *transfer pricing*:

- l'*Amount B* si applicherà solo ai beni materiali. Le prestazioni di servizi e gli IP non saranno quindi interessati. L'OCSE sta altresì considerando di **escludere le operazioni aventi ad oggetto la cessione di materie prime**, dove il CUP si rivela tipicamente il metodo più appropriato. Sono, tuttavia, attese ulteriori considerazioni sul punto;

- il **contratto scritto dovrebbe diventare la regola**: si avrebbe così modo di disegnare in modo chiaro e puntuale tutte le condizioni della transazione che vanno a qualificare l'entità come soggetto a funzioni routinarie e rischio limitato;
- l'entità sarà chiamata a condurre le proprie attività distributive principalmente nel mercato di sua residenza (la distribuzione transfrontaliera non dovrà superare una certa soglia). Anche in questo caso, gli aspetti da prendere in considerazione sono innumerevoli e il dibattito è lontano dall'essere giunto a conclusione;
- un profilo funzionale routinario che consenta l'adozione di un approccio semplificato comporta sostanzialmente che **l'entità non svolga attività non-correlate a quella strettamente commerciale**, quali – ad esempio – attività di R&S, appalti, finanziamenti;
- l'entità non deve svolgere alcuna **“funzione di controllo del rischio”**, che comporti l'assunzione di rischi economicamente significativi associati alle *DEMPE functions* (Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation);
- l'entità **non deve svolgere attività strategiche** che porterebbero alla creazione di beni immateriali unici;
- l'*Amount B* non si applica nel caso in cui il rapporto di distribuzione in esame sia già coperto da un APA bilaterale/multilaterale.

Tali riflessioni, in realtà, ne suscitano immediatamente altre, connesse – ad esempio – a situazioni in cui l'entità che svolge attività di distribuzione a rischio limitato ne conduca in parallelo anche altre, quali – solo per citarne alcune – **produzione in conto terzi per altre consociate** (e, dunque, sempre con profilo funzionale e di rischio “snello”), la **prestazione di servizi di R&S per conto di altre entità del gruppo** (c.d., *contract R&D service provider*) nonché **commercio al dettaglio in misura così rilevante che si possa presumere lo svolgimento di funzioni DEMPE ed addirittura la creazione di IP** (commerciali).

Non resterà, quindi, che **attendere gli sviluppi** di questa fase di *design* delle disposizioni di riferimento per la determinazione dell'*Amount B* per continuare a monitorarne non soltanto le implicazioni pratiche sugli attuali modelli di business dei gruppi multinazionali bensì anche le possibili evoluzioni future della convergenza internazionale su altre fattispecie come quelle appena sopra citate.

Si deve poi aggiungere che, come attività necessaria all'implementazione, l'OCSE sta svolgendo un importante esercizio di *benchmarking* attraverso appositi *data base* (Moody's BvD Orbis) e considerando due approcci per determinare i margini di *safe harbour*:

- **Pricing matrix approach**: l'output derivante dall'utilizzo di criteri comuni di ricerca per l'analisi comparativa può essere presentato sottoforma di una matrice dei risultati dei prezzi di libera concorrenza in cui le entità di commercializzazione e distribuzione comparabili verrebbero raggruppate in sottoinsiemi in base alle loro caratteristiche economiche rilevanti;
- **Mechanical pricing tool approach**: L'IF continua a identificare e testare i fattori trainanti del profitto con modelli econometrici. Se il lavoro per identificare relazioni statisticamente significative tra alcune caratteristiche del distributore e la redditività

procedesse, potrebbe essere possibile la costruzione di un metodo alternativo di tipo “meccanico” di fissazione dei prezzi. Questo approccio consentirebbe una “traduzione” dei dati sottostanti derivati in base ai criteri di ricerca di benchmarking comuni in strumenti meccanici di determinazione dei prezzi come una formula o una serie di aggiustamenti quantitativi, per derivare in modo affidabile tassi di profittabilità in condizioni di libera concorrenza, adattati alle caratteristiche economicamente rilevanti della società sottoposta ad analisi (*tested party*).

Gli indicatori di profitto (***Profit Level Indicator*** – PLI) presi in esame sono:

- *Berry Ratio*;
- *Return on Sales con Berry Ratio* come secondario;
- *Return on Assets* (ROA);
- Combinazioni dei precedenti.

Da ultimo, sarà altresì importante vedere quali considerazioni verranno formulate in merito all'intervallo di valori (***range***), che potrebbe risultare in ultima istanza più ristretto dell'*interquartile range*.

## Il punto di vista dell'OCSE

Secondo la nuova analisi dell'OCSE pubblicata il 18 gennaio 2023, le **entrate** derivanti dall'attuazione dell'accordo di riforma del sistema fiscale internazionale saranno **superiori** a quanto previsto in precedenza.

La soluzione a due pilastri (c.d. *Pillar One* e *Pillar Two*) per affrontare le sfide fiscali derivanti dalla digitalizzazione e dalla globalizzazione dell'economia porterà a **ulteriori diritti di tassazione** per le giurisdizioni ove avviene la commercializzazione dei prodotti oppure ove sono ubicati gli utenti (c.d., *market jurisdictions*) e porrà un **limite alla concorrenza fiscale** attraverso la creazione di un'aliquota globale minima effettiva del 15% per quanto concerne l'imposta sul reddito delle società.

Si prevede ora che la tassa minima globale proposta comporterà un aumento delle entrate globali annuali di circa 220 miliardi di dollari, ovvero il 9% delle entrate fiscali globali sul reddito delle società. Si tratta di un **aumento significativo rispetto alla precedente stima dell'OCSE** di 150 miliardi di dollari di entrate fiscali annuali aggiuntive attribuite alla componente fiscale minima del secondo pilastro.

Il *Pillar One*, progettato per garantire una distribuzione più equa dei diritti di tassazione tra le giurisdizioni sulle imprese multinazionali (MNE) più grandi e redditizie, dovrebbe ora assegnare diritti di tassazione su circa 200 miliardi di dollari di profitti alle giurisdizioni di mercato all'anno. Ciò dovrebbe portare ad incrementi annuali di entrate fiscali globali

comprese tra 13 e 36 miliardi di dollari, sulla base dei dati del 2021.

Le nuove stime riflettono un aumento significativo rispetto ai 125 miliardi di dollari di utili delle stime precedenti. L'analisi rileva che i Paesi a basso e medio reddito dovrebbero guadagnare di più come quota delle entrate fiscali esistenti sul reddito delle società.

*“La comunità internazionale ha compiuto **progressi significativi verso l’attuazione di queste riforme**, che sono progettate per rendere le nostre disposizioni fiscali internazionali più eque e funzionare meglio in un’economia mondiale digitalizzata e globalizzata”, ha affermato il segretario generale dell’OCSE Mathias Cormann. “Questa nuova analisi dell’impatto economico sottolinea ancora una volta l’importanza di un’attuazione rapida, efficiente e diffusa di queste riforme per garantire che questi significativi guadagni potenziali di entrate possano essere realizzati. L’implementazione diffusa aiuterà anche a stabilizzare il sistema fiscale internazionale, migliorare la certezza fiscale ed evitare la proliferazione di tasse unilaterali sui servizi digitali e le relative controversie fiscali e commerciali, che sarebbero dannose per l’economia globale e le economie di tutto il mondo”.*

Le nuove stime sull’impatto economico della soluzione a due pilastri si basano su **dati aggiornati e incorporano la maggior parte delle caratteristiche progettuali recentemente concordate** incluse nell’*Amount A Progress Report* e nelle *GloBE Model Rules*, molte delle quali non sono state prese in considerazione in altri studi.

L’aggiornamento delle precedenti valutazioni dell’OCSE, compresa la sua valutazione dettagliata dell’impatto economico pubblicata nell’ottobre 2020, mostra che le **entrate** previste nell’ambito del primo pilastro sono **aumentate** e continuano ad aumentare nel tempo, a causa sia delle revisioni della struttura della riforma fiscale sia dell’aumento redditività delle imprese multinazionali rientranti nell’ambito di applicazione. Mostra anche un aumento delle entrate previste dal secondo pilastro, che riflette alcuni aumenti del profitto globale a bassa tassazione, anche a seguito di una migliore copertura dei dati.

## Considerazioni finali

Sebbene le norme siano complesse e si applichino solo alle più grandi imprese multinazionali, l’accordo raggiunto sull’impianto del *Pillar Two* da parte dell’*Inclusive Framework* rappresenta un enorme passo avanti ed ha fatto altresì da stimolo per l’accelerazione dei lavori del *Pillar One*.

La maggiore attenzione alla cooperazione globale tra le autorità fiscali per affrontare le questioni relative al BEPS è una tendenza chiara ed irreversibile e le imprese dovrebbero essere sempre più attente a garantire che la **tassazione** sia **allineata alla sostanza** delle loro **operazioni**.

In parallelo ai lavori condotti in sede OCSE, è sicuramente da ricordare anche lo sforzo

condotto dalla **Unione Europea**: infatti, in data 14 dicembre 2022, il Consiglio dell'UE ha approvato il testo di **Direttiva sulla Minimum Tax** (Dir. 2022/2523/UE) che è in sostanza allineato a quello delle GloBE Model Rules del Pillar Two (seppur con alcune differenziazioni dovute ai principi della normativa europea). La Direttiva si applicherà a tutti i grandi gruppi, sia domestici sia internazionali, con controllante o entità controllate nella UE.

Quanto alla tempistica, la Direttiva è stata pubblicata sulla Gazzetta dell'Unione in data 22 dicembre 2022 ed è quindi entrata in vigore il giorno successivo alla sua pubblicazione (i.e., 23 dicembre 2022) e dovrà essere attuata dagli Stati Membri entro il 31 dicembre 2023, tramite appositi provvedimenti legislativi che dovranno essere comunicati alla Commissione UE (art. 56). I meccanismi di funzionamento che essa prevede per l'implementazione delle disposizioni (l'*Income Inclusion Rule* – IIR e l'*Undertaxed Profit Rule* – UTPR) troveranno **applicazione progressiva** in due momenti differenti, l'IIR dagli esercizi fiscali che inizieranno a partire **dal 31 dicembre 2023** e l'UTPR da quelli che inizieranno dal 31 dicembre 2024. Ulteriori dettagli sono forniti nell'art. 49 della Direttiva.

A tale tempistica, si aggiunge poi la previsione (articolo 50) che gli Stati membri in cui sono localizzate non più di dodici entità controllanti capogruppo di gruppi che rientrano nell'ambito di applicazione della Direttiva possono scegliere di non applicare l'IIR e l'UTPR per sei esercizi finanziari consecutivi che iniziano a decorrere dal 31 dicembre 2023. Gli Stati membri che effettuano tale scelta ne informano la Commissione entro il 31 dicembre 2023.

Si pongono, dunque, potenziali criticità connesse alle **differenze in alcune disposizioni** tra i due impianti (i.e., quello OCSE e quello UE) nonché ai diversi **tempi di implementazione** delle discipline: gli organismi sovranazionali, i singoli Stati, le amministrazioni finanziarie ed i gruppi multinazionali saranno quindi chiamati – ciascuno in base al proprio “ruolo” in questo complesso scenario – a dare un contributo costruttivo e di ampia collaborazione per consentire una **transizione** dal vecchio al nuovo impianto dei principi fondanti della fiscalità internazionale.

Lo scenario, poi, si complica ulteriormente nel momento in cui, a questo complesso intreccio di norme, si vanno ad aggiungere le azioni – che in parte sono già state prese e che per altra parte saranno adottate nel prossimo futuro – di quei Paesi che hanno un ruolo cruciale sui flussi economico-finanziari mondiali, quali ad esempio Stati Uniti d'America, India e Cina.

Pertanto, risulta strategico partire dagli strumenti fondamentali: disporre di adeguate **politiche di transfer pricing** e **documentazione sui prezzi di trasferimento** non è mai stato così importante, in particolare alla luce dell'aumento del rischio di contestazione da parte delle autorità fiscali a seguito della perdita di entrate dovuta alla pandemia da un lato ed ai possibili scenari di recessione dall'altro.

A dieci anni dall'avvio del Progetto BEPS, è possibile riconoscere – in una visione unitaria che collega lavori passati ed evoluzioni future – un filo rosso che lega la **TP documentation**, il **Country By Country Reporting** e la **Two-Pillar Solution**, tra **aspetti fiscali** e **dinamiche operative**:

ecco dunque che l'armonizzazione delle *best practices* internazionali e la condivisione dei principi fondanti della fiscalità internazionale impongono definitivamente agli organi di gestione dei gruppi multinazionali la necessità di una visione complessiva della **supply chain** che sappia coniugare un livello "macro" di gruppo con le istanze domestiche delle singole *countries*. Ad esse si deve necessariamente accompagnare altresì una gestione proattiva delle dinamiche di sviluppo del business ed una sempre maggiore **trasparenza** e **collaborazione** nei rapporti con le singole **amministrazioni finanziarie**.

La maturazione di una tale cultura manageriale è fondamentale non soltanto nelle realtà multinazionali di grandi dimensioni (i.e., fatturato consolidato superiore a EUR 750 milioni), bensì anche in quei gruppi che si apprestano a vivere un importante sviluppo dimensionale e che nei prossimi 3-4 anni prevedono di oltrepassare – ad esempio – la soglia del *Pillar Two*: questi ultimi dovranno sin d'ora iniziare a dedicare risorse al *design* ed alla implementazione di strutture interne (**tax control framework** e **risk management procedures**) in grado di far fronte agli impegni che le previsioni del *Pillar Two* (ed eventualmente anche del *Pillar One* in futuro) imporranno loro.

## BUSINESS ENGLISH

### ***Common False Friends that cause confusion in Business***

di Tom Roper



As most people know, English has become the **global** language due to its relatively easy grammatical structure and its prevalence around the world. Whilst it is true that the vocabulary and grammar are slightly less complicated than its Italian counterpart for example, as we have seen in previous articles there are lots of **obstacles** that can sometimes make learning it and using it correctly more **difficult**. One of these obstacles are **False Friends**, words which appear incredibly **similar** to words in the Italian language but unfortunately have a rather **different** meaning. This can lead to **misunderstandings** and confusion between speakers, so let's take a look at some of the more **common** False Friends shared between Italian and English: (Italian in Italics)

**Accident** = *incidente, infortunio* . *Accidente* = Coincidence, Misfortune

"Did you see that **accident** on the motorway? It blocked the traffic for hours!"

"Oh wow, what a **coincidence**, I live in the same neighbourhood, I will give you a lift"

**Argument** = *discussione, litigio* . *Argomento* = Subject, Topic, Theme

"Sorry to hear you had an **argument** with your Manager this morning!" . "I would like to provide a counter argument to your point"

"Whats the **subject** of today's meeting?". "It's an interesting **theme** that is worthy of discussion"



**Actually** = *in realtà , in effetti* . *Attualmente* = Currently

“Did you finish all the reports already?”, “**Actually** I finished them last week and have already started on the new project”.

“**Currently**, we are on target to hit €3m in Sales”

**Caution** = *Cautela* . *Cauzione* = Deposit, bail

“Please use **caution** when you speak to him, he is very sensitive” .

“We have to leave a **deposit** before we can rent the car”

**Confront** = *Affrontare* . *Confrontare* = Compare

“The customer **confronted** the sales rep because he believed he had lied” .

“How do we **compare** our prices with those of our competitors?”

**Convenient** = *Comodo* . *Conveniente* = Good Value

“Our shop is more **convenient** than the market leader because we are strategically placed in local neighbourhoods”

“I prefer the other brand because it is much **better value** than the competitors’ “

**Delusion** = *Illusione, Allucinazione* . *Delusione* = Disappointment

“It’s simply not true, it’s a **delusion**, they are not able to meet those requirements” .

“It was a massive **disappointment** when the supplier had to close their factory”



**Education** = *Istruzione , Insegnamento, Pedagogia* . *Educazione* = Good Manners, Upbringing

“He had a great **education**, attending both Oxford and Yale Universities”

“It’s a matter of **good manners**, you shouldn’t interrupt him when he is speaking”

These are just some of the more confusingly similar false friends we come across and how we can use them in context. If you have encountered any others please get in touch and we will include them in further articles. So to avoid **disappointment**, it’s a question of **good manners** to keep following our articles to help improve your Business English

