

## Edizione di giovedì 17 aprile 2014

### FISCALITÀ INTERNAZIONALE

[L'Action Plan dell'OCSE e le novità sulla documentazione in materia di Transfer Pricing emerse nel secondo webcast di aggiornamento](#)

di Davide De Giorgi, Raffaello Fossati

### REDDITO IMPRESA E IRAP

[Servizi infragruppo deducibili quando c'è sostanza economica e manca intento elusivo](#)

di Fabio Landuzzi

### ACCERTAMENTO

[Dichiarazioni: i risparmi collegati alle spese di istruzione](#)

di Maurizio Tozzi

### IVA

[Regime Iva dei beni venduti nell'ambito delle fiere mercato in altri Paesi Ue](#)

di Marco Peirolo

### BUSINESS ENGLISH

[Società commerciali, Public company, Ltd.: come tradurre i tipi di impresa in inglese?](#)

di Sergio Pellegrino

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

---

# **L'Action Plan dell'OCSE e le novità sulla documentazione in materia di Transfer Pricing emerse nel secondo webcast di aggiornamento**

di Davide De Giorgi, Raffaello Fossati

Il **2 aprile 2014**, l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (**OCSE**) ha ospitato il **secondo webcast di aggiornamento** sul progetto “Addressing Base Erosion and Profit Shifting” (più semplicemente “BEPS”) presentato nel febbraio 2013 e sul relativo “**Action Plan**” reso pubblico nel luglio 2013.

Come noto il **progetto BEPS** è stato **ideato** dall'OCSE al fine di **prevenire e limitare i comportamenti fiscali “aggressivi”** posti in essere da parte di alcuni contribuenti che operano su **scale mondiale**.

Il progetto BEPS non prevede, almeno non direttamente, misure contro l'evasione o l'elusione fiscale internazionale, bensì è volto a coordinare l'introduzione di misure atte ad evitare l'erosione della base imponibile di uno Stato a favore di altri. Tale erosione viene posta in essere attraverso l'utilizzo di pratiche fiscali complesse che profittando delle asimmetrie impositive presenti nei sistemi tributari dei diversi Paesi permettono di “limitare” il carico tributario complessivamente considerato.

La **discussione** si è concentrata sui progressi e sui risultati raggiunti in relazione a quelle **specifiche azioni** che dovrebbero essere **definitivamente delineate** nel **settembre 2014**.

In merito alla disciplina prevista per i prezzi di trasferimento, sono stati segnalati gli sviluppi delle azioni relative al “**Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting**”.

Il primo *focus* specifico sul tema risale all'ottobre 2013 quando è stato pubblicato il “**Memorandum on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting**”. Successivamente, nel gennaio 2014, l'OCSE è intervenuta sul punto pubblicando il documento “**Discussion Draft on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting**”, richiedendo agli operatori istituzionali e di mercato, impressioni, consigli e migliori pratiche sul tema.

Il progetto è infatti quello di introdurre un **Modello** di *Transfer pricing documentation standardizzato* per tutti i soggetti che operano nel perimetro OCSE.

Con il **secondo webcast** di aggiornamento è stato proposto di **modificare** tale Modello poiché la versione originale risulta essere eccessivamente onerosa dal punto di vista amministrativo per le imprese.

Questo **Modello**, composto da **Masterfile**, **Local file** e uno specifico "**Template**" (che, da quanto emerso nel *webcast*, dovrebbe assumere la forma di un documento a sé stante), dovrebbe essere modificato per richiedere l'indicazione di informazioni aggregate per Paese, piuttosto che per singola società.

Inoltre, il Modello dovrebbe ora includere una lista di tutte le entità del Gruppo per Paese insieme ai codici attività e ai principali dati finanziari quali, ad esempio, i ricavi d'esercizio, l'utile prima delle imposte, l'ammontare delle imposte pagate.

Le **sei colonne di informazioni** sulle transazioni infragruppo, incluse originariamente nel *template*, **saranno eliminate** e tali dati transazionali saranno inclusi solo nel file locale.

L'indicazione delle **informazioni sui 25 dipendenti più pagati**, che nel progetto del Modello avrebbero trovato apposita collocazione nel *Masterfile*, **sarà eliminato** per **dare spazio** solo a quelle **informazioni qualitativamente rilevanti**.

Molti **altri sono i nodi da sciogliere** rimandati alla **sessione di maggio** dove verrà discusso, tra l'altro, il **processo** per la **consegna del Modello alle autorità fiscali**, i modi per superare l'"ostacolo" linguistico all'atto della **compilazione** e le eventuali **regole** correlate ad una corretta **traduzione**.

È interessante notare che in risposta ad una specifica domanda in materia di prezzi di trasferimento è stato sottolineato che **NON c'è** alcuna **intenzione di sostituire**, anche in mancanza di altro criterio applicabile, il **criterio di libera concorrenza** (c.d. *arm's length principle*).

Per quanto riguarda l'**uso** del **Modello** è stato osservato che questo è **destinato** ad essere **utilizzato** più in generale ai fini della **valutazione del rischio fiscale** di un **Gruppo** di imprese e non per finalità tributarie precedentemente individuate.

Infine, è stato sottolineato che questo **Modello** è **destinato** alle **Amministrazioni fiscali** e che **NON** dovrebbe **assumere** una **valenza pubblica**. Il tutto a tutela dei dati, anche sensibili, che le imprese dovranno fornire qualora il progetto si trasformasse effettivamente in un onere a loro carico.

## REDDITO IMPRESA E IRAP

### **Servizi infragruppo deducibili quando c'è sostanza economica e manca intento elusivo**

di Fabio Landuzzi

Un'interessante sentenza della [Commissione Tributaria Provinciale di Napoli del 6 marzo 2014 n. 5897](#) ritorna sulla dibattuta questione della **deduzione fiscale** dei costi sostenuti da una società controllata a fronte della **prestazione di un pacchetto di servizi** (cd. **management fees**) resi da parte della propria controllante, sulla base di un contratto stipulato fra le parti; particolarità ulteriore del caso di specie è che le società, nell'anno oggetto di contestazione, partecipavano al regime di **consolidato fiscale nazionale**.

La **contestazione dell'Amministrazione Finanziaria** sembrerebbe basarsi, dalla lettura della sentenza, sulla **presunta genericità dell'accordo** contrattuale, sul fatto che lo stesso **non aveva data certa**, sulla **presunta genericità della quantificazione** dei corrispettivi addebitati nonché infine sul fatto che **la holding** che prestava i servizi, a sua volta, non essendo dotata di un'organizzazione pienamente autonoma, si rivolgesse a prestatori terzi da cui **acquisiva servizi** a prezzi apparentemente molto inferiori a quelli applicati alla controllata.

La **CTP di Napoli accoglie il ricorso** del contribuente e, dalla parte motiva della sentenza, possono essere tratti alcuni **spunti interessanti** rispetto al complesso tema in discussione.

In primo luogo, i Giudici osservano che **i costi** per le prestazioni rese dalla holding alla controllata sono **certi ed obiettivamente determinati**, in quanto derivano da un **contratto liberamente sottoscritto dalle parti**, le cui clausole indicano chiaramente:

- la **natura dei servizi** da rendere. Suddivisi in tre macroaree: **sviluppo strategico del business, amministrazione e finanza, servizi legali** e di corporate;
- la **modalità di erogazione** dei rispettivi servizi;
- le **modalità di determinazione del corrispettivo** basato su di una consuntivazione a conguaglio al termine di ogni anno.

**Nessuna rilevanza**, rispetto al tema della deduzione dei costi in oggetto, può quindi essere attribuita secondo i Giudici al **fatto che la holding** a sua volta **acquisti alcune prestazioni da terzi** rivolgendosi al mercato, anche perché non è stata indicata nel giudizio alcuna specificazione di quali sarebbero questi servizi professionali acquisiti da terzi e correlati in modo così diretto alle prestazioni rese alla controllata.

Quanto al requisito della **inerenza** dei costi, i Giudici osservano come, data la **natura delle prestazioni** contrattualmente previste, **non vi sono dubbi** sul fatto che le stesse fossero correlate in modo diretto con l'attività della controllata; tale fatto è poi ulteriormente valorizzato dalla circostanza che la **controllata non fosse dotata di autonomi mezzi e personale specializzato**.

Viene quindi riconosciuto il principio secondo cui sulla base di **logiche imprenditoriali, valutazioni di opportunità e convenienza**, è normale che nei gruppi di imprese alcuni **servizi** vengano **centralizzati sulla holding** al fine di evitare duplicazioni e favorire sinergie.

Infine, un'ultima considerazione molto importante compiuta dai Giudici attiene all'**assenza** nel caso di specie di qualsivoglia **vantaggio fiscale** che le parti avrebbero tratto dall'addebito dalla holding alla controllata di questi costi; infatti, poiché le parti aderivano al **regime di consolidato fiscale**, è evidente che ai fini Ires i rispettivi ricavi (per la holding) e costi (per la controllata) si elidevano, con la conseguenza che non vi sarebbe stato **alcun effetto elusivo** ai fini dell'imposta sul reddito. Anche in questa circostanza, la giurisprudenza sottolinea il concetto che nel regime di consolidato fiscale, ai fini Ires, e salvo situazioni patologiche particolari, **manca il sostanziale interesse ad agire dell'Amministrazione** quando oggetto della contesa sono costi e ricavi speculari per operazioni compiute fra società partecipanti alla *fiscal unit*.

## ACCERTAMENTO

---

### **Dichiarazioni: i risparmi collegati alle spese di istruzione**

di Maurizio Tozzi

In vista delle dichiarazioni delle persone fisiche, è bene effettuare qualche riflessione circa gli oneri di maggiore diffusione tra i contribuenti, in modo da poter massimizzare i benefici fiscali presenti nel Tuir, tra questi, l'articolo 15, comma 1, lettera e), prevede la detrazione nella misura del 19% delle spese sostenute, secondo un rigido criterio di cassa (e dunque a prescindere dal periodo di studio di riferimento), per la **frequenza di corsi di istruzione secondaria e universitaria presso scuole, istituti e università italiane o straniere**. Ovviamente, la spesa principale è sostenuta nell'interesse dei figli, ma in forza del tenore letterale della disposizione tale onere può riguardare sia **il contribuente in prima persona**, che magari decide di iscriversi, anche in tarda età, ad un'Università, sia gli altri familiari fiscalmente a carico.

Ai fini della detrazione si pongono almeno due problemi prioritari. Il limite di spesa detraibile e la gestione della frequenza di corsi presso università private o stranieri. Quanto al primo aspetto, nei confronti degli istituti di formazione pubblici non sussistono limiti, essendo detraibili tutte le spese sostenute per la relativa frequenza. Qualora, invece, si sia in presenza di spese per la frequenza di corsi di istruzione secondaria e universitaria presso scuole, istituti e università non statali, la detrazione va calcolata su **un importo non superiore a quello delle tasse e contributi applicato dai corrispondenti istituti statali italiani**. Proprio la soluzione adottata per gli istituti privati introduce al secondo problema, ossia come individuare il “termine di paragone” per verificare la soglia massima di spesa detraibile. L'amministrazione finanziaria, con **la circolare n. 11/8/772 del 23 maggio 1987** ha fissato i criteri in base al quale procedere alla equiparazione tra libere università e università statali:

- identità o affinità dei corsi di laurea tenuti presso l'università con i corsi tenuti presso un'Università statale;
- equiparazione dei corsi così identificati, tenuti presso l'università libera con i corsi identici o affini tenuti presso l'Università statale coesistente nella stessa città ove ha sede l'Università libera ovvero sita in una stessa città della stessa regione.

Nella circolare n. 18 del 2009 è poi intervenuta sul tema, precisando che **la misura massima delle tasse stabilita dall'università pubblica di riferimento**, in relazione al corso frequentato dallo studente, costituisce il limite entro il quale è possibile calcolare la detrazione. Ciò al fine di scongiurare la probabile confusione che sarebbe potuta derivare dall'applicazione dell'ISEE: in sostanza, tale ultimo metodo è usato per le università pubbliche, mentre nel caso di frequenza di corsi privati si presume, una maggiore disponibilità economica con automatica

fissazione del limite massimo.

Nel caso di frequenza di istituti o università straniere soccorre la circolare n. 95 del 2000. In tale ipotesi, la detrazione va calcolata **nei limiti della spesa prevista per la frequenza di corsi simili presso l'università italiana più vicina al domicilio del contribuente**. Resta ferma la condizione che le spese per la frequenza presso istituti o università private o straniere sono detraibili in misura non superiore a quella stabilita per tasse e contributi versati per le analoghe prestazioni rese da istituti statali italiani. In tale direzione si è espressa di recente la [\*\*circolare n. 13 del 2013\*\*](#), che ammesso la detraibilità delle spese di frequenza, presso l'Università Pontificia, del corso di laurea in teologia.

La sottile differenza è pertanto la seguente: per le Università private italiane si prende in considerazione il corso di laurea dell'Università pubblica più prossima a quella privata frequentata; per le Università straniere il riferimento è invece l'Università pubblica più prossima alla residenza dello studente.

Non è possibile invece ottenere il beneficio fiscale in relazione ai contributi versati per il riconoscimento del titolo di studio conseguito all'estero, in quanto l'agevolazione è prevista solo per le spese relative alla frequenza dei corsi di istruzione ed in tale ipotesi, invero, non si procede affatto alla frequentazione di istituti di formazione, pubblici o privati, nonché a corsi di specializzazione o master (circ. 39 del 2010).

Tra le spese detraibili rientrano poi anche quelle sostenute per la frequenza a **corsi universitari di specializzazione presso università statali o private**. Deve in particolare trattarsi di corsi riconosciuti in base all'ordinamento universitario. Allo stesso modo sono detraibili le spese per la frequenza di "master" universitari (C.M. n. 101/E, punto 8.2, del 19.5.2000) ed anche in tal caso è necessario che i master, per durata e struttura dell'insegnamento, siano assimilabili a corsi universitari o di specializzazione. Per quanto riguarda i "master" gestiti da università private, la detrazione spetta per un importo non superiore a quello stabilito per tasse e contributi versati per le analoghe prestazioni rese da istituti statali italiani. Ovviamente, i corsi di specializzazione o master non gestiti da università statali o private non danno diritto alla detrazione.

La detrazione inoltre spetta per:

- **i corsi telematici**, se tenuti da istituti di istruzione secondaria o universitaria, sia statali che privati (Risoluzione n. 6 del 2007);
- **il corso SSIS** (scuola di specializzazione per l'insegnamento secondario), trattandosi di un corso di istruzione secondaria (risoluzione n. 77 del 2008);
- il pagamento del **contributo per poter partecipare alla prova di preselezione universitaria**. La prova infatti è eventualmente prevista dalla facoltà alla quale lo studente intende iscriversi e costituisce una condizione indispensabile per l'accesso a corsi di istruzione universitaria (risoluzione n. 87 del 2008);
- **il dottorato di ricerca**, che rappresenta un titolo conseguito a seguito di uno specifico

corso previsto dall'ordinamento universitario per consentire ai laureati di acquisire un grado di preparazione necessaria per svolgere attività di ricerca di alta qualificazione (risoluzione 11 del 2010).

Infine, connesse alle spese di istruzione, vi sono altre spese detraibili, o meglio, “**erogazioni finalizzate all'innovazione tecnologica, all'edilizia scolastica e all'ampliamento dell'offerta formativa**”, che però richiedono un'indicazione in dichiarazione diversa (nello specifico, mentre per le spese di istruzione si utilizza il codice 13, per le erogazioni in argomento si utilizza il codice 31). Sul tema è importante la **nota prot. n. 312 del 20 marzo 2012 del Ministero dell'Istruzione**, che ha evidenziato gli aspetti che tutte le istituzioni scolastiche devono tenere presenti. Innanzitutto, i contributi in questione sono volontari e le scuole hanno l'obbligo di fornire alle famiglie le dovute informazioni, soprattutto in merito alla netta distinzione tra quelli che sono i contributi obbligatori (tasse scolastiche) e tali forme di sovvenzionamento che, proprio perché volontarie, non possono riguardare le attività curricolari o di funzionamento ordinario e amministrativo, ma dovranno essere indirizzate verso interventi di ampliamento e arricchimento dell'offerta culturale e formativa. Non rientrano però tra le attività curricolari le “gite scolastiche”. In sostanza, **tutto ciò che organizza la scuola al di fuori dei programmi ministeriali** (vale a dire, corsi pomeridiani, visite a musei, tornei sportivi, ecc.), sono definite “**ampliamento dell'offerta formativa**” e sono detraibili in forza della nuova disposizione.

## IVA

---

### **Regime Iva dei beni venduti nell'ambito delle fiere mercato in altri Paesi Ue**

di Marco Peirolo

In un precedente intervento è stato esaminato il regime IVA dei beni venduti da imprese di altri Paesi membri nell'ambito di fiere mercato ed esposizioni tenute in Italia (si veda “Regime IVA dei beni venduti da imprese UE nell'ambito delle fiere mercato in Italia”, pubblicato il 14 aprile 2014).

Le stesse considerazioni dovrebbero applicarsi, **in via del tutto speculare**, nell'ipotesi in cui siano le imprese italiane a vendere i beni precedentemente inviati nel diverso Paese membro che ospita l'evento.

Riguardo, in primo luogo, alla movimentazione intracomunitaria dei beni, l'**art. 41, comma 3, del D.L. n.331/1993** stabilisce che **non dà luogo ad una cessione intracomunitaria** l'invio dei beni in altro Stato membro “che **se fossero ivi importati** beneficerebbero della **ammissione temporanea in totale esenzione dai dazi doganali**”.

Sotto la condizione che i beni **non restino** nel territorio di un altro Stato membro per una **durata superiore a 24 mesi** (art. 17, par. 2, lett. h), della Direttiva n. 2006/112/CE), il relativo trasferimento intracomunitario rientra nell'esclusione prevista dal citato art. 41, comma 3, del D.L. n. 331/1993. L'art. 576 del Reg. CEE n. 2454/1993 prevede, infatti, l'**esonero totale dai dazi all'importazione** “per le merci destinate a essere **esposte o utilizzate durante una manifestazione pubblica non esclusivamente organizzata allo scopo di vendere le merci** in questione o per le merci ottenute durante una simile manifestazione da merci vincolate al regime”, con la conseguenza che:

- l'invio dei beni in altro Stato membro per esposizioni, fiere e mostre **non dà luogo ad una cessione intracomunitaria**;
- l'operatore italiano **non è tenuto ad identificarsi ai fini IVA** nello Stato membro di destinazione né direttamente, né per mezzo di un proprio rappresentante fiscale, per provvedere all'acquisizione intracomunitaria, soggetta ad imposta.

Sul punto, possono richiamarsi le indicazioni fornite dall'Amministrazione finanziaria in materia di **“tentata vendita” in altri Paesi membri**.

La [\*\*risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 39 del 31 marzo 2005\*\*](#), in particolare, ha esaminato la disciplina applicabile, agli effetti dell'IVA, all'“operazione intracomunitaria posta in essere da una ditta italiana per il tramite di un proprio incaricato alla vendita, che agisce per conto della ditta stessa in qualità di dipendente o, comunque, di rappresentante munito di apposito mandato con rappresentanza a vendere, tenuto alla stipula del contratto ed alla consegna della merce”.

Così come le vendite effettuate nell'ambito di una fiera mercato **si perfezionano nel luogo dell'evento**, allo stesso modo – per i beni in “tentata vendita” – la citata risoluzione precisa che “solo all'atto della **stipula del contratto** effettuata nello Stato membro ha luogo l'**alienazione del bene**”.

Rispetto alla movimentazione dei beni verso il Paese membro di destinazione, **prudentemente**, l'Agenzia delle Entrate ha precisato che, “in merito alle operazioni in esame che si realizzano nel territorio di un altro Stato membro, **occorre fa riferimento alla normativa ivi vigente** per valutare come siano state recepite da detto Stato membro le disposizioni comunitarie, ossia se esso consideri l'introduzione di prodotti per «tentata vendita» tra le **acquisizioni per finalità rientranti nella sfera d'impresa** (e, pertanto, **assimilate agli acquisti intracomunitari**) ovvero se la parifichi alle **introduzioni di beni che a livello doganale sono completamente esonerati da dazi all'importazione** (e, pertanto, **non assimilate agli acquisti intracomunitari**)”.

In quest'ultima ipotesi, che è quella conforme alla disciplina comunitaria di riferimento, l'operatore italiano è tenuto:

- ad **annotare il trasferimento dei beni**, a titolo non traslativo della proprietà, nel “**registro di carico e scarico**” di cui all'art. 50, comma 5, del D.L. n. 331/1993;
- ovvero a **prendere in “carico” i beni su un apposito documento**, numerato e conservato ai sensi dell'art. 39 del D.P.R. n. 633/1972.

In linea con l'art. 17, par. 3, della Direttiva n. 2006/112/CE, se lo Stato membro di destinazione (nella specie, quello in cui si tiene la fiera mercato) assimila il trasferimento intracomunitario all'importazione in esonero totale dai dazi doganali, è solo **con la vendita dei beni** che, venendo meno la sospensione d'imposta, occorrerà **regolarizzare l'operazione**, applicando l'IVA sull'acquisto intracomunitario **previa identificazione** diretta o per mezzo del rappresentante fiscale da parte dell'impresa italiana.

Riguardo al trattamento IVA delle cessioni, escluse da IVA in Italia per carenza del presupposto territoriale, non è possibile **utilizzare la posizione IVA accesa nello Stato membro** per emettere fattura con IVA se, allo stesso tempo:

- gli acquirenti sono soggetti d'imposta ivi stabiliti;
- lo Stato membro ha previsto l'obbligo di reverse charge.

In questa ipotesi, è l'impresa italiana che, ai sensi dell'art. 21, comma 6-bis, lett. a), del D.P.R.

n. 633/1972, deve emettere fattura indicando, in luogo dell'imposta, che si tratta di **operazione soggetta ad "inversione contabile"**, con l'eventuale indicazione della norma comunitaria o nazionale.

Ai fini **INTRASTAT**, per i beni movimentati nell'ambito delle suddette manifestazioni, è stato chiarito che “gli elenchi riepilogativi devono essere compilati, **ai fini fiscali e statistici**, solo **in caso di cessione o acquisto dei beni** e con riferimento al periodo di registrazione della relativa fattura” (C.M. n. 13-VII-14-464/1994, § B.15).

## BUSINESS ENGLISH

### **Società commerciali, Public company, Ltd.: come tradurre i tipi di impresa in inglese?**

di Sergio Pellegrino

In ogni campo professionale esistono numerosi tipi di società commerciali: negli USA, lo studio del diritto societario è definito **corporate law**, mentre gli inglesi prediligono l'espressione **company law**: si tratta di concetti sostanzialmente equivalenti.

Per riferirsi genericamente a qualunque tipo di impresa commerciale suggerisco l'espressione **business entity**. Così, ad esempio, lo straniero intenzionato ad aprire un'attività in Italia scriverà *I am interested in setting up a business entity in Italy*. Il problema immediatamente successivo sarà quello di individuare *which business entity best fits your commercial needs* (quale tipologia di impresa è più adatta a soddisfare le relative necessità commerciali).

Rispetto a forme di imprenditoria individuale, sono comuni i termini **sole trader** ovvero **sole proprietor**. Nel caso dell'avvocato o del commercialista che lavora in proprio, suggerisco **sole practitioner**, espressione che sottolinea proprio come il professionista in questione non faccia parte di uno studio associato. Così, su un profilo LinkedIn capiterà di leggere *I am a sole practitioner and my accountancy firm is located in Brescia*. Negli USA e nel Regno Unito è popolare tra avvocati, commercialisti e architetti una forma di associazione professionale a responsabilità limitata denominata L.L.P. (*limited liability partnership*).

Tradurrei società di persone con **partnership** (ovvero *general partnership*), mentre per la società cooperativa è utile distinguere a seconda dei soggetti coinvolti o del fine mutualistico (*consumer cooperative*, *worker cooperative*, *housing cooperative*, etc.).

Per le società di capitali la traduzione più diffusa e comprensibile in contesti internazionali è **limited liability company** (talora abbreviata con l'acronimo LTD). La sigla LTD sottolinea la limitazione di responsabilità quanto al capitale personale dei singoli soci verso i terzi creditori. In Italia, sono *limited liability companies* tanto le S.R.L. quanto le S.P.A. non quotate. Con l'espressione **public company**, invece, si identificano le società commerciali che consentono la vendita al pubblico dei loro titoli mobiliari (tipicamente, le azioni), attraverso un *listing* in borsa (*stock market*). Attenzione a non confondere la *public company* con una società statale o a capitale pubblico (per cui io utilizzerei *state-owned company*).

Infine, **evitate assolutamente il falso amico society** che nulla ha a che vedere con le imprese

commerciali. *Society* può essere usato con riferimento alla società intesa come comunità di cittadini (*In today's society, internet is an essential aspect of life*) ovvero come denominazione per club e associazioni. Il sito dell'Università di Oxford, per esempio, propone agli studenti oltre 200 *clubs and societies* a cui è possibile partecipare per attività culturali sportive ricreative (ad es. *Dance Society, Music Society, Poetry Society, etc...*).

Per spunti e terminologia sull'inglese commerciale visitate il sito di EFLIT: [www.eflit.it](http://www.eflit.it)