

Edizione di giovedì 29 ottobre 2015

CONTROLLO

[Le procedure di “analisi comparativa” nella revisione contabile](#)

di **Fabio Landuzzi**

IVA

[Gli adempimenti Iva nel caso di cessione triangolare interna](#)

di **Luca Mambrin**

REDDITO IMPRESA E IRAP

[La rinuncia del credito da parte del socio: novità a confronto](#)

di **Fabio Pauselli**

IVA

[Profili Iva della cessione di immobili abitativi](#)

di **Sandro Cerato**

ENTI NON COMMERCIALI

[La disciplina dei premi agli sportivi dilettanti. Un invito all'evasione](#)

di **Guido Martinelli**

BUSINESS ENGLISH

[Concordato preventivo: sapete tradurlo in inglese?](#)

di **Stefano Maffei**

CONTROLLO

Le procedure di “analisi comparativa” nella revisione contabile

di **Fabio Landuzzi**

Nell'ambito della revisione legale dei conti e dei nuovi Principi di revisione ISA Italia, le **procedure di analisi comparativa** le ritroviamo piuttosto diffusamente; in particolare:

- nel **Principio ISA Italia 315**, sulla **valutazione del rischio di revisione**, in quanto possono essere di grande aiuto per il revisore nell'identificare alcuni aspetti dell'impresa di cui egli non era a conoscenza, e quindi aiutare nella valutazione del **rischio di errori significativi** e per attuare quindi le dovute risposte. Si parla in queste circostanze di **analisi comparativa preliminare**, in quanto è utile ad identificare l'esistenza di **operazioni o fatti inusuali**, indici e **andamenti** che potrebbero segnalare aspetti rilevanti ai fini della revisione; infatti, **relazioni inattese** o anomale possono indicare al revisore la **presenza di errori** in grado di incidere in modo significativo sul bilancio. Nelle **imprese di dimensioni minori**, dove è plausibile che la struttura organizzativa non sia in grado di produrre **situazioni contabili intermedie**, viene suggerito di pianificare procedure di analisi comparativa per identificare e valutare i rischi di errori significativi quando si rende disponibile una **prima bozza di bilancio**;
- nel **Principio ISA Italia 330**, che tratta delle risposte del revisore ai rischi identificati e valutati, in cui le procedure di analisi comparativa vengono annoverate fra le **“procedure di validità”**, ovvero fra quelle mirate a individuare errori significativi a livello di asserzioni ossia di saldi contabili, classi di operazioni, eccetera;
- nel **Principio ISA Italia 520**, dedicato all'utilizzo delle procedure di analisi comparativa come procedure di validità, ed anche al loro impiego in prossimità della **conclusione della revisione** sul bilancio per aiutare il revisore a formare il proprio giudizio finale.

Le **Linee Guida** annesse al Principio ISA Italia 330 sottolineano che l'analisi comparativa si presta ad essere maggiormente utilizzata, come procedura di validità, quando si tratta di verificare **grandi volumi di operazioni** che tendono ad essere **stabili nel tempo**. Le procedure di analisi comparativa si sostanziano infatti in valutazioni dell'informazione finanziaria compiute mediante l'**analisi di relazioni plausibili** fra dati di natura finanziaria, e non solo finanziari; possono includere anche l'**analisi delle fluttuazioni**, per verificare che esse sono coerenti ad altre informazioni disponibili, oppure se presentano **andamenti anomali** tali da poter tacere rischi di errori significativi.

In particolare, nelle **Linee Guida** annesse al Principio ISA Italia 520 si evidenzia che tali informazioni utilizzate ai fini dell'analisi comparativa comprendono:

- **informazioni** comparabili relative a **esercizi precedenti**;

- **risultati** che l'impresa si attende di raggiungere, e quindi attraverso l'uso di **budget, forecast**, e altre stime;
- **informazioni di settore**;
- **relazioni** fra l'andamento atteso di alcune voci rispetto agli andamenti prevedibili di altri dati economici o finanziari, tenuto conto dell'**esperienza storica dell'impresa**: ad esempio, l'andamento del margine operativo rispetto all'andamento dei volumi;
- **relazioni fra informazioni finanziarie**: ad esempio, andamento dei crediti verso clienti, rispetto all'andamento del fatturato;
- **relazioni fra informazioni finanziarie e altri dati**: ad esempio, andamento del costo del lavoro rispetto al numero di addetti.

Come detto, le procedure di analisi comparativa hanno anche la funzione di aiutare il revisore nella formazione del giudizio complessivo, in quanto possono contribuire a **identificare un rischio di errore significativo** non colto in precedenza, e quindi tale da dover rendere necessaria una modifica delle procedure di revisione pianificate.

IVA

Gli adempimenti Iva nel caso di cessione triangolare interna

di **Luca Mambrin**

L'art. **21 comma 4 lett. b)** del D.P.R. n. 633/1972 prevede che *“per le cessioni di beni effettuate dal cessionario nei confronti di un soggetto terzo per il tramite del proprio cedente”* la fattura può essere emessa *“entro il mese successivo a quello della consegna o spedizione dei beni”*. Si tratta della situazione in cui un operatore A, primo cedente, cede i beni ad un secondo operatore B, cessionario o secondo cedente, ma anziché consegnarli direttamente a B li consegna ad un terzo operatore C, cessionario di B.

Come precisato anche nella **C.M. n. 288/E/1998** la fatturazione tra il primo cedente A e il suo cessionario (o secondo cedente) B seguirà **le regole ordinarie**: in caso di **fatturazione immediata** la stessa dovrà essere emessa **nel giorno di effettuazione dell'operazione**, ovvero nel giorno della consegna o spedizione dei beni, mentre nel caso in cui l'operatore A utilizzi la **fatturazione differita**, la fattura dovrà essere emessa **entro il giorno 15 del mese successivo alla data di consegna** che risulta dal documento di trasporto.

Nei rapporti invece tra il secondo cedente B ed il terzo, cessionario destinatario dei beni C, è consentita **l'emissione della fattura entro la fine del mese successivo alla data di consegna o spedizione dei beni stessi**.

Le condizioni che devono essere rispettate per potersi avvalere di tale differimento sono:

- la cessione deve risultare da **atto scritto** che può assumere anche la forma di ordine commerciale: dovrà risultare che il passaggio della merce deve avvenire dal primo cedente A al secondo cessionario C senza che la medesima sia transitata presso il secondo cedente B;
- dal **documento di trasporto**, dal documento di consegna o da altro idoneo documento deve risultare che **la consegna da A al secondo cessionario C** viene eseguita su disposizione del secondo cedente B. Sul documento quindi devono risultare i nominativi dei tre operatori che intervengono nella triangolazione;
- il comportamento di fatto dei contribuenti interessati deve essere **conforme** alla fattispecie legislativa sopraindicata.

In merito invece al **differimento dell'esigibilità dell'iva** di tali operazioni, l'ultimo periodo dell'art. 6 comma 5 del D.P.R. n. 633/1972 stabilisce che: *“per le cessioni di beni di cui all'articolo 21, comma 4, terzo periodo, lettera b), l'imposta diviene esigibile nel mese successivo a quello della loro effettuazione”*. Viene pertanto introdotta **una deroga alla regola generale di coincidenza tra esigibilità dell'imposta e momento impositivo** delle operazioni: nel caso di

cessione triangolare infatti la fattura emessa dal secondo cedente B nei confronti del cessionario C con consegna dei beni stessi dal primo cedente A direttamente a C, oltre a godere della **possibilità di differire l'emissione della fattura alla fine del mese successivo** alla consegna dei beni gode del **differimento dell'esigibilità dell'Iva**, la quale diviene esigibile quindi **nel mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione**. Quindi, rispetto alla normale fatturazione differita, con la quale è possibile differire la sola emissione della fattura entro il giorno 15 del mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione, ma non l'esigibilità dell'imposta, nelle **cessioni triangolari**, limitatamente alla seconda cessione e ferme restando le condizioni sopra elencate, oltre al **differimento della fatturazione** si **potrà beneficiare del differimento dell'esigibilità dell'Iva al mese successivo rispetto a quello della consegna o spedizione dei beni**.

La **fattura emessa quindi dal secondo cedente B** dovrà essere **annotata entro il termine di emissione** della stessa ed i relativi importi **devono essere computati**, ai fini della liquidazione dell'imposta, nel **periodo in cui si verifica l'esigibilità del tributo** cioè nel mese successivo a quello della consegna o spedizione dei beni; qualora la fattura dovesse essere emessa dal cedente B nel mese della consegna o spedizione la stessa concorrerà alla liquidazione del tributo relativo al suddetto mese.

Nel caso invece di **operazione quadrangolare interna**, situazione in cui un operatore nazionale A acquista beni dall'impresa B, le cede al proprio cliente C ma li fa consegnare direttamente da B a D destinatario finale degli stessi, non potrà essere ammessa la fatturazione differita prevista dall' art. **21 comma 4 lett. b)**, in quanto, come precisato nella **R.M. n. 78/E/2002** *"il testo del citato articolo 21 fa espresso riferimento al solo caso di cessione triangolare, limitando tassativamente l'emissione differita della fattura ai rapporti tra non più di tre soggetti: cedente, cessionario e terzo destinatario"*.

REDDITO IMPRESA E IRAP

La rinuncia del credito da parte del socio: novità a confronto

di **Fabio Pauselli**

L'OIC ha elaborato una nuova edizione del principio contabile n. 28 sulle poste del Patrimonio Netto nel quale, oltre al riordino generale delle tematiche, vengono precisati alcuni dettagli non presenti nella previgente versione. In particolare la **rinuncia di un qualunque credito da parte del socio**, che si concretizza con un **atto formale** da parte del socio stesso e volto al **rafforzamento patrimoniale** della società, deve essere trattato, contabilmente, alla stregua di un **apporto di patrimonio**.

Pertanto, la rinuncia al diritto di restituzione di qualsiasi credito vantato dal socio nei confronti della società **trasforma il debito** della società in una **posta di patrimonio netto** avente natura di riserva di capitale. L'attuale versione, rispetto alla precedente, sancisce un principio molto importante: non è importante **la natura del credito**, commerciale o finanziario che sia, piuttosto lo è **la motivazione della rinuncia**, che deve essere orientata a un **rafforzamento patrimoniale della società**. Viceversa, nel caso di rinuncia dettata da motivazioni **esclusivamente commerciali**, questa costituirebbe per la società un **minor costo** (o sopravvenienza in base al periodo d'imputazione).

Rientrano, naturalmente, anche le rinunce correlate ai versamenti che il socio ha eseguito nei confronti della società **a titolo di finanziamento**: questi, come noto, sono quei versamenti per i quali la società ha l'obbligo di restituzione trattandosi d'importi che devono trovare collocazione in bilancio tra le passività, a prescindere dal fatto che vengano effettuati da tutti i soci o che abbiano natura fruttifera piuttosto che infruttifera. Contabilmente la società, all'atto di rinuncia da parte del socio, storerà il relativo debito accendendo per un corrispondente importo una **riserva di capitale** disponibile per **copertura perdite o per futuri aumenti di capitale**.

Da un punto di vista fiscale il **D.Lgs. n. 147/2015** (c.d. "Decreto internazionalizzazione") ha messo mano al **comma 4 dell'art. 88 del Tuir** il quale prevedeva che la rinuncia dei soci ai crediti vantanti nei confronti delle società non rappresentava per queste una sopravvenienza attiva imponibile. Ora, con le modifiche apportate dal suddetto decreto, il comma 4 dell'art. 88 è stato interamente riscritto con l'inserimento, tra le altre cose, di un **nuovo comma 4-bis** nel quale viene espressamente previsto che, a **decorrere dal 1° gennaio 2016**, la rinuncia dei soci ai crediti rappresenta per la società una **sopravvenienza attiva per la parte che eccede il relativo valore fiscale**. Il socio **dovrà comunicare alla partecipata** tale valore tramite una **dichiarazione sostitutiva di atto notorio** affinché la società ne tragga le dovute conseguenze fiscali. In assenza di tale comunicazione il **valore fiscale del credito sarà assunto pari a zero** con inevitabili aggravii in capo alla società, dovendo, questa, tassare *in toto* la rinuncia operata

dal socio.

Si pensi al caso della società Alfa s.r.l. che acquista dalla società Gamma s.r.l. un credito da questa vantato nei confronti della Beta s.r.l., partecipata al 100% da Alfa. Tale credito, avente un valore nominale di 100.000 euro, viene acquistato a 60.000 euro. In base alla previgente disciplina, in vigore fino al 31 dicembre 2015, Alfa potrebbe rinunciare al credito nei confronti della partecipata Beta, patrimonializzandola per euro 100.000, e non scontare alcuna imposizione fiscale in merito alla rinuncia effettuata. Questa situazione dal 1° gennaio 2016 cambierà radicalmente e bisognerà porre la massima attenzione ai comportamenti che verranno adottati. In caso di rinuncia Alfa dovrà consegnare alla partecipata Beta una dichiarazione sostitutiva di atto notorio nella quale indicare il valore fiscale del credito acquistato e oggetto di rinuncia. In questo modo Beta potrà portare a tassazione la differenza tra il valore nominale e il valore fiscale in capo ad Alfa. Al contrario, in assenza di una tale dichiarazione, Beta dovrà considerare il valore fiscale del credito pari a zero e sarà costretta a tassare la sopravvenienza per l'intero importo di euro 100.000.

IVA

Profili Iva della cessione di immobili abitativi

di **Sandro Cerato**

È noto che per individuare ciò che rientra nella nozione di **“fabbricato a destinazione abitativa”**, è necessario fare riferimento non all’effettiva utilizzazione del fabbricato, ma al criterio oggettivo della classificazione catastale dello stesso: rientrano, dunque, nella nozione di **“fabbricati a destinazione abitativa”** tutti i **fabbricati classificati o classificabili nella categoria catastale A, con la sola esclusione di quelli classificati o classificabili nella classe A/10** (C.M. n. 27 del 04.08.2006). Infatti, ai fini IVA, a dispetto di quanto prescritto per le imposte sui redditi, non assume rilevanza il fatto che il fabbricato costituisca (o meno), per l’impresa, un bene alla cui produzione o scambio è diretta l’attività dell’impresa, ma solo ed esclusivamente la **classificazione catastale** attribuita allo stesso sicché, se un immobile di categoria **“A/3”** è utilizzato effettivamente per lo svolgimento di un’attività d’impresa (sede legale o amministrativa di una società), ovvero di carattere professionale (studio legale), tale immobile è comunque di tipo abitativo. Tale aspetto riveste, peraltro, una certa importanza, soprattutto per quanto riguarda il **trattamento Iva della cessione di tale tipologia di immobile**.

Sempre ai fini Iva, non deve essere trascurato il fatto che gli immobili costituenti pertinenza di un fabbricato abitativo (quali, tipicamente, i box auto, le cantine o le soffitte) devono essere assoggettati al medesimo trattamento tributario previsto per il **fabbricato abitativo** relativamente al quale sussiste il vincolo pertinenziale, ivi compreso il caso in cui l’atto di disposizione del bene principale non comprenda anche il bene pertinenziale. In altre parole, la **pertinenza**, essendo a servizio di un bene principale, anche se autonomamente classificato catastalmente (normalmente nelle **categorie C/2, C/6 e C/7**), non gode di un’autonomia propria; tale aspetto assume rilevante importanza per l’applicazione **dell’agevolazione della “prima casa”**, nonché per il corretto trattamento Iva della vendita degli immobili abitativi.

Il **trattamento IVA delle operazioni aventi ad oggetto le cessioni di immobili abitativi**, ovvero di unità immobiliari urbane a destinazione abitativa (censite in catasto o classificabili nelle categorie del gruppo A – eccetto gli A/10), poste in essere da un soggetto passivo IVA, è contenuto all’interno dell’art. 10, co. 1, n. 8-bis, DPR 633/72. La disposizione in commento è stata oggetto di **importanti modifiche nel corso del 2012**, a seguito delle quali è stato ulteriormente ampliato il campo di applicazione dell’imponibilità IVA su opzione, prevedendo la possibilità di optare per l’imposizione anche per le cessioni operate dall’impresa di costruzione o ristrutturazione oltre 5 anni dopo l’ultimazione dei lavori.

In buona sostanza, il DL 83/2012 ha sostituito alle due specifiche ipotesi di imponibilità su opzione introdotte dal DL 24.1.2012 n. 1 (cessioni di abitazioni locate in attuazione di piani di edilizia abitativa convenzionata e cessioni di alloggi sociali) una più **generale ipotesi di**

imponibilità opzionale, applicabile a tutte le cessioni di fabbricati abitativi effettuate, dall'impresa costruttrice/ristrutturatrice, oltre 5 anni dal termine dei lavori. Va peraltro osservato che, la versione del DL 83/2012 ante conversione in legge non prevedeva alcuna possibilità specifica di **opzione in relazione agli alloggi sociali**. In sede di conversione del predetto decreto, però, questa ipotesi è stata nuovamente prevista: dalla data di entrata in vigore del DL 83/2012, avvenuta in data 12.8.2012, è possibile optare, quindi, per l'imposizione IVA anche in relazione a tutte le cessioni di alloggi sociali (come definiti dal DM 22.4.2008), a prescindere dalla natura del soggetto cedente.

Per effetto del regime impositivo appena delineato, **l'impresa costruttrice**, o ristrutturatrice, di fabbricati abitativi, oggetto di cessione **entro i 5 anni dal completamento dei lavori**, essendo tenuta ad applicare l'imposta (senza alcuna opzione e senza possibilità di usufruire del "reverse charge"), dovrà anche esporla sul documento fiscale (esercitando la rivalsa nei modi ordinari), incassarla dal cessionario e provvedere al versamento facendola concorrere alla propria liquidazione IVA, a nulla rilevando che il cessionario sia o meno un soggetto passivo IVA. Diversamente, invece, quando la cessione è imponibile IVA per opzione (cessione effettuata dalle stesse imprese costruttrici o ristrutturatrici decorsi cinque anni dalla data di ultimazione dei lavori o cessione di fabbricati abitativi destinati ad "alloggi sociali"), l'applicazione dell'inversione contabile è obbligatoria, sempreché il cessionario sia un soggetto passivo IVA. A tale regola generale, infatti, è lecito sottrarre la **cessione di immobile a favore di un contribuente privo della partita IVA**, per gli evidenti impedimenti tecnici in capo a tale ultimo soggetto.

Particolarmente delicata risulta essere, infine, la cessione di immobili abitativi esenti Iva: al ricorrere di questa circostanza, rimarranno immutate le problematiche relative agli effetti derivanti dall'effettuazione di operazioni esenti, ed in particolare l'applicazione del pro-rata di detrazione e la rettifica della detrazione. Si rammenta, infatti, che, **l'effettuazione di operazioni esenti** può determinare **l'obbligo di rettificare la detrazione dell'IVA assolta a monte** per l'acquisto, la costruzione o il recupero edilizio di beni immobili. La rettifica in parola deve essere operata, inoltre, in relazione alla variazione del pro-rata, soltanto se superiore a dieci punti percentuali rispetto a quello originario con il quale si è detratta l'IVA (art. 19-bis2, co. 4, del DPR 633/72). L'opportunità di effettuare **operazioni di cessione in esenzione da imposta** deve, quindi, essere attentamente valutata anche alla luce delle limitazioni che tali operazioni producono:

- sulla **detrazione** già operata a suo tempo in relazione all'IVA assolta a monte per il loro acquisto o la loro costruzione, con il contestuale **obbligo di rettifica della detrazione** operata in anni precedenti a quello di effettuazione dell'operazione esente;
- sul **rapporto ("pro rata") di detraibilità dell'anno**, che genera una limitazione del diritto alla detrazione dell'IVA nell'anno di effettuazione dell'operazione esente.

ENTI NON COMMERCIALI

La disciplina dei premi agli sportivi dilettanti. Un invito all'evasione

di **Guido Martinelli**

Fino al 2000 il trattamento fiscale del **monte premi** messo in palio durante **competizioni sportive** dilettantistiche appariva semplice nella determinazione e nelle modalità di versamento. **Trovava applicazione l'art. 30 del d.p.r. 600/73** che prevedeva (e in parte tutt'ora prevede) una ritenuta a titolo di imposta del 20% sul valore messo in palio, in denaro o in natura che esso fosse. La ritenuta era a rivalsa facoltativa. Pertanto l'organizzatore che non intendesse "pubblicizzare" l'ammontare del montepremi messo in palio si accollava detto controvalore che andava versato integralmente, senza, pertanto, neanche avere la necessità di richiedere i dati dei vincitori.

Il sistema, che funzionava perfettamente, **fu modificato con la novella del 2000 (art. 37 L. 342/00) che ha assimilato la disciplina dei premi a quella prevista per le indennità di trasferta, i rimborsi forfettari di spesa e i compensi dall'art. 67 primo comma lett. m) del Tuir.**

Questa previsione porta a ritenere che, per i premi erogati agli sportivi dilettanti, non trovi più applicazione l'art. 30 del D.P.R. 600/73, ossia la ritenuta a titolo d'imposta del 20% con facoltà di rivalsa, intendendosi come abrogazione implicita della precedente disciplina con norma nuova successiva che tratta la medesima fattispecie.

Pertanto, oggi, anche all'atto della corresponsione dei premi corrisposti in occasione di manifestazioni sportive, occorrerà applicare la normativa prevista per i compensi.

Si segnala che molte competizioni sportive si concludono con l'assegnazione di premi di maggiore o minore valore a seconda dei casi, basti vedere certe gare di pesca sportiva, di bocce, di bridge, di tennis, eccetera.

Premesso questo occorre evidenziare che, **nei casi in cui il premio sia in denaro**, l'applicazione della normativa non presenta ostacoli di sorta pur nella giungla di adempimenti da seguire rispetto al precedente iter. **Sarà trattato come un qualsiasi compenso corrisposto nell'esercizio diretto di attività sportiva dilettantistica**, pur con tutti gli adempimenti formali che ne conseguono.

Il problema si pone quando l'aggiudicatario abbia superato il famoso tetto dei 7.500, possedendo altri redditi o addirittura dei ventottomila, in tal caso anche in assenza di altri redditi. Mentre fino al 2000 comunque su detti premi il vincitore non aveva alcun obbligo di

dichiarazione di detti premi e, di conseguenza, non subiva alcuna tassazione di detti importi, oggi nel primo caso avrà delle conseguenze sull'aliquota applicabile sugli altri redditi posseduti, **nel secondo addirittura detti premi faranno cumulo con gli altri suoi redditi.**

Di difficile soluzione si pone il problema per l'erogazione dei ben più diffusi premi in natura.

Ricordiamo che, in tal caso, **si dovranno ricomprendere anche i singoli premi di valore bagattellare.** La prima difficoltà diventa quella di richiedere i dati anagrafici di ogni aggiudicatario di premio e l'autocertificazione che, il controvalore del premio, gli consenta di rimanere sotto la soglia esente dei 7.500 euro o, nel caso la superasse, di quanto. Ciò comporterà anche la necessità, sicuramente non di buon gusto, di comunicare ai vincitori anche il controvalore del montepremi messo in palio. Con l'ulteriore aggravante, nel caso in cui l'organizzatore avesse ricevuto in omaggio questi beni, di ricercare il valore normale degli stessi al fine di comunicarne il totale.

Ove si rimanesse sotto la citata soglia, rimarrà solo il problema per l'organizzatore, di indicare i dati del percettore nel proprio modello 770 e di trasmettere in via telematica la certificazione del controvalore. La situazione si complica nel caso in cui il vincitore abbia già superato anche solo la soglia dei 7.500 euro di compensi sportivi nel periodo di imposta. Infatti **la norma prevede l'obbligo di rivalsa, operazione semplice nei premi in denaro ma "impossibile" in quelli in natura.** Ne consegue che, ove si volesse rispettare la norma, dovremmo chiedere al vincitore, all'atto della consegna del premio, di ridarci "in contanti" il valore della ritenuta che dovremmo andare a versare. Pertanto, **in tal caso, il vincitore di una coppa, magari bella ma perfettamente inutile, si potrebbe trovare nella situazione di dover pagare alla consegna circa il 25% (tra aliquota Irpef e addizionali) del valore e, poi, vedersi anche tassare il 100% dello stesso.** Successivamente dovrà provvedere, anche in questo caso, alla dichiarazione dei sostituti di imposta e alla trasmissione della certificazione.

E' chiaro che se a qualcuno venisse la voglia di rifiutare il premio gli si potrebbe dare anche ragione.

Credo che, visto lo scenario che ho descritto, in questo caso per l'organizzatore che non rispettasse detti passaggi non si potrà parlare di evasione ma di condivisibile disobbedienza civile.

BUSINESS ENGLISH

Concordato preventivo: sapete tradurlo in inglese?

di **Stefano Maffei**

La traduzione del concetto di **concordato preventivo** mette in luce il tipico **errore di approccio** di avvocati e commercialisti italiani che lavorano in inglese in materia **fallimentare** (*bankruptcy law* oppure, in alternativa, *insolvency law*).

L'errore di approccio è quello di cercare traduzioni esatte "**parola per parola**". Nell'esempio del concordato preventivo, per esempio, potremmo cercare di tradurre il termine "concordato" e troveremmo sui dizionari definizioni quali *compromise* (tipico del contesto della **negoziazione**, in cui ciascuno fa reciproche concessioni alla controparte) oppure *agreement* (tipico invece della contrattualistica). Parimenti, potremmo cercare la traduzione dell'aggettivo **preventivo** e troveremmo soluzioni tipo *preliminary* (assai utile per definire le **indagini preliminari** nel contesto penale) oppure *prior* ovvero *pre-arranged* (perfette quando il concetto pregnante è quello di **predisposto in anticipo**) e molte altre.

Combinare queste traduzioni in maniera acritica, tuttavia, porta a vere e proprie **traduzioni da incubo**: nella mia esperienza sono incappato in concordati preventivi tradotti con *prior compromises*, *preventive agreements*, *precautionary provisions* e altri disastri.

L'approccio corretto, al contrario, è quello di interrogarsi prima di tutto sulla **natura del concetto da tradurre**, qualunque esso sia, e nel modo più semplice per trasferire il concetto ad uno straniero. Occorre cioè chiedersi in questo caso: che cos'è effettivamente un concordato preventivo? Quali sono i suoi aspetti tipici? Basta un istante di riflessione per comprendere che il concordato preventivo altro non è che un **accordo con i creditori**, con cui spesso il debitore chiede di **ricomporre una situazione di tensione**, magari attraverso l'impegno a pagare una somma inferiore a quella dovuta, per evitare così il vero e proprio default.

Se così è, la traduzione giusta di **concordato preventivo** non può che essere *composition with creditors* o, se vogliamo essere ancora più precisi – *a composition with creditors in order to avoid bankruptcy*.

E' dunque corretto affermare che *across Europe, bankruptcy and liquidation can be avoided by agreeing a composition with creditors* (in tutta Europa, procedure simili al concordato preventivo possono servire ad **evitare il fallimento**).

È possibile pre-iscriversi al **viaggio studio a Philadelphia e New York City per vedere processi con giuria dal vivo, visitare studi legali** e molto altro ancora (24 aprile – 4 maggio 2016): per farlo, visitate il sito www.effit.it.