

Edizione di giovedì 10 dicembre 2015

PENALE TRIBUTARIO

[Dispersi nelle nebbie della compensazione indebita](#)

di Giovanni Valcarenghi

ISTITUTI DEFLATTIVI

[La voluntary fa i conti](#)

di Alessandro Bonuzzi

IMPOSTE SUL REDDITO

[Criticità degli immobili di interesse storico-artistico](#)

di Chiara Rizzato, Sandro Cerato

CONTROLLO

[Sindaci e controllo di gestione](#)

di Luca Dal Prato

ENTI NON COMMERCIALI

[Iva o non Iva nei rapporti di servizio tra associazioni?](#)

di Guido Martinelli

BUSINESS ENGLISH

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

di Stefano Maffei

PENALE TRIBUTARIO

Dispersi nelle nebbie della compensazione indebita

di **Giovanni Valcarenghi**

La recente rivisitazione dei reati penal tributari riferiti alle frodi da riscossione (di IVA e di ritenute), offre lo spunto per approfondire una vicenda che, a parere di chi scrive, appare tutt'altro che cristallina.

Ci si riferisce all'articolo **10-quater** del decreto legislativo 74/2000 che, nella versione vigente dal 22 ottobre scorso, prevede quanto segue:

1. è punito con la reclusione da sei mesi a due anni chiunque non versa le somme dovute, utilizzando in compensazione, ai sensi dell'articolo 17 del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241, **crediti non spettanti**, per un importo annuo superiore a cinquantamila euro;
2. è punito con la reclusione da un anno e sei mesi a sei anni chiunque non versa le somme dovute, utilizzando in compensazione, ai sensi dell'articolo 17 del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241, **crediti inesistenti** per un importo annuo superiore ai cinquantamila euro.

In precedenza, il reato era comunque esistente (peraltro con la medesima soglia di punibilità di 50.000 euro), ma non vi era una differenziazione nella pena prevista tra le due ipotesi.

Già da tale riscontro, si evincono due considerazioni:

- il comportamento è ritenuto particolarmente pericoloso, poiché è l'unico in relazione al quale non si è ritenuto di innalzare la soglia di punibilità;
- nella medesima fattispecie “generale”, inoltre, si è ulteriormente inteso differenziare due comportamenti (con differente grado di pericolosità): quello dell'utilizzo in compensazione (oltre soglia) di credito inesistente – più grave – rispetto a quello dell'utilizzo del credito non spettante.

Appare quanto mai opportuno, allora, avere ben chiara la distinzione tra le due casistiche; vale dire, quando un credito utilizzato in modo “non consono e oltre soglia” possa dirsi non spettante, oppure inesistente.

Al riguardo, i lavori accompagnatori del decreto 158/2015 affermano che

Per tentare di comprendere la distinzione tra le due fattispecie, possiamo citare i lavori di accompagnamento al decreto delegato che, al riguardo, rammentano che la “*distinzione* è

contenuta all'articolo 15, comma 1, lettera o) del decreto, che modifica l'articolo 13 del D.Lgs. n. 471 del 1997, che introduce la disciplina dell'utilizzo in compensazione di un credito inesistente, definito come il “credito in relazione al quale manca, in tutto o in parte, il presupposto costitutivo e la cui inesistenza non sia riscontrabile mediante controlli automatizzati”.

La relazione illustrativa al riguardo chiarisce che devono escludersi dall'ambito applicativo della disposizione tutte quelle ipotesi in cui l'inesistenza del credito:

- emerge direttamente da detti controlli operati dall'Amministrazione;
- nonché quelle ipotesi di utilizzazione di crediti in violazione di regole di carattere procedurale non prescritte a titolo costitutivo del credito stesso.

Di diverso avviso (in relazione alla precedente versione, pare essere la **Cassazione penale (sentenza 36393 del 09-09-2015)**, quantomeno in relazione all'utilizzo del credito (esistente) ma sopra la soglia disponibile.

Si afferma, infatti, che la nozione di credito non spettante non può essere ricondotta al concetto di mera non spettanza soggettiva, ovvero alla pendenza di una condizione al cui avveramento sia subordinata l'esistenza del credito. Quindi, *“deve ritenersi pertanto che sia credito tributario non spettante, quel credito che, come nel caso che ci occupa, pur certo nella sua esistenza ed ammontare sia, per qualsiasi ragione normativa, ancora non utilizzabile (ovvero non più utilizzabile) in operazioni finanziarie di compensazione nei rapporti fra il contribuente e l'Erario”*.

Non compare, dunque, alcun riferimento all'elemento soggettivo (dolo generico) che, invece, dovrebbe rivestire una propria rilevanza; di tale aspetto pare invece essersi preoccupata la stessa **Cassazione (sentenza 48211 del 4-12-2015)** che, addirittura, riscontra come *“vi sia stato l'intento del legislatore di mettere ordine in una materia, che prestava il fianco a più di una perplessità”*.

Riscontrano i Giudici, infatti, che *“l'espressione “compensazione in eccedenza” cui fa riferimento l'articolo 34 della L. 388/2000 sembra essere concettualmente diversa dall'espressione “credito non spettante”, in quanto la non spettanza penalmente rilevante – a stretto rigore – parrebbe riferirsi al credito in quanto tale e non alla compensazione che ... rappresenta una operazione tributaria riferita pur sempre a crediti, esistenti e spettanti, seppure non in vista di una compensazione. Il concetto di non spettanza include ... tutto ciò che non spetta, ovviamente dal, punto di vista tributario. Bisogna tuttavia dar atto che la giurisprudenza tributaria formatasi con riferimento alla fattispecie delle compensazioni in eccedenza non è uniformemente orientata nel senso della sanzionabilità di tale condotta: CTR Lazio n. 183 del 24-11-2009 e CTP Modena n. 49 del 04-06-2008.*

Si noti che il fatto che sia stata richiamata la giurisprudenza di merito in materia tributaria potrebbe oggi assumere un significato rilevante per la presunta “assimilazione” delle definizioni descritte dalla relazione illustrativa del decreto 158/2015.

Censurando la sentenza, poi, si riscontra come il giudice di merito abbia circoscritto la propria indagine alla mancata vigilanza da parte dell'imputato dell'operato del commercialista (che a suo dire sarebbe incorso in un errore contabile) e la insufficiente attenzione prestata all'anomalo accrescimento del volume di affari” (?).

Si prosegue allora affermando che *“Ritiene il Collegio che la prospettazione della buona fede da parte della difesa avrebbe invece dovuto indurre il Tribunale ad approfondire il tema tenendo conto non solo delle oggettive difficoltà di interpretazione della norma a, causa della generica formula adoperata dal legislatore, ma anche degli orientamenti emersi sullo specifico tema nella giurisprudenza tributaria formatasi sulla materia”.*

In conclusione, a prescindere dalla vicenda dell'aspetto soggettivo, pare assolutamente utile ed urgente che si chiarisca, almeno in via interpretativa, se la compensazione oltre soglia di un credito esistente possa, o meno, configurare fattispecie penalmente rilevante. Le nebbie, almeno in questo caso, si possono e si devono dissolvere.

ISTITUTI DEFLATTIVI

La voluntary fa i conti

di Alessandro Bonuzzi

La somma di denaro che la procedura di collaborazione volontaria dovrebbe portare nelle casse dello Stato ammonta a circa **3,8 miliardi di euro**. L'importo è stimato al netto degli interessi e con l'applicazione, agli oltre 59 miliardi di euro di attività per le quali è stata richiesta la regolarizzazione, di aliquote medie prudenziali. Pertanto, l'introito finale dovrebbe verosimilmente raggiungere i 4 miliardi di euro.

I dati sono stati presentati nel corso di una **conferenza stampa** tenutasi nella giornata di ieri presso il Ministero dell'economia e delle finanze a cui hanno partecipato il Vice Ministro, Luigi Casero, il Consigliere del Ministro per le politiche fiscali, Vieri Ceriani, il Direttore generale del Dipartimento Finanze del MEF, Fabrizia Lapecorella, il Direttore dell'Agenzia delle Entrate, Rossella Orlandi.

La notizia è stata poi divulgata con un **comunicato stampa** pubblicato, sia sul sito del MEF, sia sul sito dell'Agenzia delle entrate, a far intendere la perfetta sintonia esistente tra i due corpi istituzionali.

Scaduto – lo scorso **30 novembre** – il termine ultimo per presentare in via telematica le istanza di adesione alla procedura, la voluntary fa i conti.

Sono state trasmesse complessivamente **129.565 istanze** di cui:

- 127.348 riguardano la **disclosure internazionale**, con l'emersione quindi di capitali detenuti all'estero;
- 1.507 riguardano la disclosure nazionale, volta a regolarizzare capitali detenuti in Italia ma non dichiarati;
- 710 riguardano sia la disclosure internazionale che nazionale.

È curioso riscontrare che 63.251 istanze sono state presentate entro il 30 settembre (termine originario di scadenza) e ben **66.315 istanze sono state presentate, invece, nella finestra dal 1° ottobre al 30 novembre** (termine di scadenza finale fissato dal D.L 153/2015). In pratica, più della metà delle adesioni hanno beneficiato della proroga.

Un elevato numero di istanze hanno ad oggetto importi compresi tra 300.000 e 3 milioni di euro (28.000) e importi compresi tra 60.000 e 150.000 euro (23.000), mentre solo 326 istanze riguardano attività di valore superiore a 15 milioni di euro.

Le domande sono pervenute da contribuenti residenti in **tutte le regioni d'Italia**, dalla Lombardia (63.580 istanze) alla Basilicata (88 istanze).

Circa il 70 per cento del valore complessivo delle attività emerse (che di preciso ammonta a 59.578.928.219 euro) proviene dalla **Svizzera** che, tra i paesi esteri, stacca di gran lunga il Principato di Monaco. Nello specifico, le attività estere provengono per la gran parte dai seguenti Paesi: Svizzera (69,6 per cento), Principato Di Monaco (7,7 per cento), Bahamas (3,7 per cento), Singapore (2,3 per cento), Lussemburgo (2,2 per cento) e San Marino (1,9 per cento).

Vale la pena, poi, sottolineare come il comunicato stampa di ieri precisi che *“i numeri non valgono da soli a cogliere la reale portata della misura”*. Infatti, ciò che è da apprezzare è il fatto che *“La collaborazione volontaria rappresenta una procedura spartiacque rispetto al passato, anche relativamente recente, e un radicale cambio di passo. Finita l’era del segreto bancario, il rapporto tra Fisco e contribuenti riparte quindi da un rinnovato dialogo che si baserà essenzialmente sulla fiducia: da una parte il cittadino, che svela volontariamente dati, informazioni e provenienze dei volumi nascosti all'estero, dall'altro l'Agenzia, che si prepara a curare una ad una le istanze, in contraddittorio con il contribuente stesso”*.

In chiusura, si ricorda che il prossimo appuntamento con la voluntary scadrà il **30 dicembre 2015**, termine ultimo per la presentazione della relazione di accompagnamento e della documentazione.

IMPOSTE SUL REDDITO

Criticità degli immobili di interesse storico-artistico

di Chiara Rizzato, Sandro Cerato

La disciplina degli **immobili di interesse storico-artistico**, da sempre oggetto di analisi da parte della prassi, ha subito nel 2012 un intervento significativo dal punto di vista della **fiscalità diretta** con il D.L. 16/2012. Si ritiene opportuno attribuire a tale fattispecie una categoria normativa di riferimento, ovvero, rientrano nella **definizione di immobili di interesse storico o artistico** quelli contenuti all'interno dell'articolo 10 D.Lgs. 42/2004 (c.d. codice dei beni culturali). Va da sé, quindi, che tale tipologia di beni è gravata da oneri cospicui, considerazione sostenuta anche dalla **Cassazione con la sentenza 5518/2011**: *“i proprietari degli immobili appartenenti alla tipologia considerata dalla norma in questione debbono affrontare, nell'interesse pubblico alla conservazione dei beni culturali, costi di manutenzione così rilevanti da rendere non sicuramente determinabile il reddito effettivo”*. Infatti, la precedente normativa fiscale stabiliva, con il comma 2 dell'articolo 11 della L. 413/1991, che: *“in ogni caso, il reddito degli immobili riconosciuti di interesse storico o artistico, ai sensi dell'articolo 3 della legge 1 giugno 1939, n. 1089, e successive modificazioni e integrazioni, è determinato mediante l'applicazione della minore tra le tariffe d'estimo previste per le abitazioni della zona censuaria nella quale è collocato il fabbricato”*. Il **trattamento degli immobili** con le caratteristiche di cui all'articolo 10 del D.Lgs. 42/2004 era sicuramente di favore per il contribuente, vista l'applicazione della c.d. *“rendita figurativa”* e vista la presenza nella norma della locuzione *“in ogni caso”*, che ha portato la giurisprudenza a considerare **l'agevolazione de quo applicabile anche ai casi di locazione** (in tal senso si veda la sentenza 19251/2012).

Con il D.L. 16/2012, articolo 4, comma 5-quater, viene abrogata la disposizione sopra citata e quindi le situazioni che attualmente si rilevano per il contribuente, che non opera come locatore, sono le seguenti:

- per le **persone fisiche**, ai sensi dell'articolo 8, comma 1, del D.Lgs. 23/2011, l'imposta municipale propria è istituita e sostituisce, per la componente immobiliare, l'imposta sul reddito delle persone fisiche e le relative addizionali dovute in relazione ai **redditi fondiari relativi ai beni non locati**, e l'imposta comunale sugli immobili. Tale considerazione non è valida per il reddito degli immobili ad uso abitativo non locati situati nello stesso comune nel quale si trova **l'immobile adibito ad abitazione principale**, assoggettati all'imposta municipale propria, che concorre alla formazione della base imponibile dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e delle relative addizionali nella misura del cinquanta per cento, ai sensi del terzo periodo del comma 9 dell'articolo 9 del decreto sopra citato.

Inoltre l'articolo 13 comma 3 del D.L. 201/2011 stabilisce che la **base imponibile** dell'imposta

municipale propria è costituita dal valore dell'immobile determinato ai sensi dell'articolo 5, commi 1, 3, 5 e 6 del D.Lgs. 504/1992, e dei commi 4 e 5 dello stesso articolo. Quest'ultima è ridotta del 50 per cento per i fabbricati di interesse storico o artistico di cui all'articolo 10 del codice di cui al D.Lgs. 42/2004;

- per le **società**, ai sensi dell'articolo 90 TUIR, comma 1, il reddito medio ordinario di cui all'articolo 37, comma 1, è ridotto del 50 per cento e non si applica comunque l'articolo 41.

Nella circostanza invece che il contribuente percepisca dei **redditi derivanti da locazione** è stato stabilito che:

- per le **persone fisiche**, ai sensi del comma 4 bis dell'articolo 37 TUIR, se il canone risultante dal contratto di locazione, ridotto forfetariamente del 35% è superiore al reddito medio ordinario di cui al comma 1, il reddito è determinato in misura pari a quella del canone di locazione al netto di tale riduzione;
- per le **società**, ai sensi dell'articolo 90 TUIR, comma 1, si è legiferato in egual maniera ovverosia il reddito è determinato in misura pari a quella del canone di locazione al netto di tale riduzione, se il canone risultante dal contratto di locazione ridotto del 35% risulti superiore al reddito medio ordinario dell'unità immobiliare.

CONTROLLO

Sindaci e controllo di gestione

di Luca Dal Prato

Chiudiamo con questo articolo – dopo i primi tre articoli (1. [Sindaci e controllo di gestione interno](#), 2. [Sindaci e Controllo di gestione interno](#), 3. [Collegio sindacale e controllo di gestione a supporto del budget](#)) – il commento a una serie di attività svolte dal controllo di gestione utili al collegio sindacale nell'ambito delle sue funzioni di controllo di legalità.

Il controllo di gestione di tipo finanziario, al pari di quello economico, consiste nell'assegnazione di responsabilità nella gestione del **capitale**. Il responsabile di un **centro di profitto** ha il compito di realizzare la migliore **combinazione** tra **ricavi** e **costi** attraverso la leva del capitale **circolante** (crediti, debiti e scorte) che governa la fase corrente di acquisto, trasformazione e vendita. Laddove invece un operatore aziendale (i.e. manager divisionale) concorra alle decisioni di struttura **gestendo** anche il **capitale fisso** si parla di responsabilità di **centro di investimento**.

Per esprimere una **valutazione** sul lavoro svolto è possibile **confrontare** gli **obiettivi** economici e finanziari assegnati con i dati **consuntivi**. Per far ciò, un primo metodo è quello di **integrare** il risultato economico lordo (**reddito operativo**) della divisione **con** gli **interessi passivi** da sostenere o effettivamente sostenuti. **Diversamente**, è possibile **ripartire** il capitale investito tra le **varie divisioni** e, rapportandolo al risultato economico della divisione, determinare il tasso di redditività del capitale investito specifico per la divisione detto anche **Return On Investment** (c.d. **ROI**).

La **politica** del **credito** deve invece essere condivisa ai piani alti dal **responsabile commerciale** e **finanziario**, che dovranno **definire** il **livello** di **credito** concedibile, i limiti di **fido** e le **metodologie** di **riscossione**. Questa politica, che è definita in sede di budgeting, discende lungo la linea operativa fino ad arrivare al centro o ai centri di ricavo che sono tenuti a eseguirla.

Il **controllo di gestione** deve rivolgere la propria **attenzione** non solo al **budget** ma **anche** al **piano** aziendale, orientato più sulle scelte che sugli strumenti. Il **piano** è infatti la risultante di un processo che, partendo da una chiara valutazione dei punti di forza e di debolezza e tenendo conto delle caratteristiche attuali e prospettive dell'ambiente, **stabilisce** gli **obiettivi** a valere per un certo periodo e sceglie le alternative più soddisfacenti per realizzarli indicando le **risorse** necessarie per portarle a compimento.

Il legame tra piano e budget comporta un **arricchimento** dei **dati** economico finanziari: il **budget** si **collega** al piano – sia in termini di **contenuto** sia di **timing** – **indicando** in dettaglio i modi di reperimento delle **risorse attuandone** una **riallocazione** tra le diverse aree funzionale o divisionali. È quindi naturale che il ciclo del **piano preceda** quello di **budget** in quanto il primo è il punto di riferimento del secondo e non viceversa. Non ha infatti significato acquisire ed allocare risorse senza averne dapprima tracciata la via o verificato che le direttive formulate siano ancora valide. In altre parole, il **budget** **esprime** gli **obiettivi** del piano in termini economico-finanziari **ma non** costituisce l'unico **driver** della **pianificazione**, poiché questa è orientata più sulle scelte che sugli strumenti: in altre parole, il budget è la base per valutare il grado di conseguimento della strategia.

In conclusione, il sindaco che si approccia al controllo di legalità di una società dotata di un **controllo di gestione** interno deve sapere che questa attività non è fondata su un sistema di riduzione dei costi ma sulla **creazione** di un **modello** non obbligatorio, basato sui punti di forza della società, che parte dalla definizione numerica degli obiettivi aziendali **circoscrivendone l'emotività e razionalizzandone le decisioni**.

Nel controllo di gestione il concetto di **ricavo non** è contenuto **solo** nelle **vendite** **ma in ogni singolo processo** e ogni singolo **centro di costo** mappato. Il controllo di gestione non è quindi costruito sulla contabilità generale, la cui finalità serve per la redazione del bilancio, ma su una **contabilità analitica** che non “sporchi” il piano dei conti.

Il controllo di gestione si fonda infatti sul **processo di delega** e mappatura dei processi, per individuare i colli di bottiglia, e **non** sul **controllo dei dipendenti**. Per questi motivi non va confuso né con l'**organigramma** aziendale né con il **manuale della qualità**, che non contiene processi.

In sintesi, il controllo di gestione costituisce un grande **valore aggiunto** per il **collegio sindacale** in quanto attraverso colloqui con i controller sarà possibile **abbracciare** valutazioni su entrambe le **dimensioni economico-finanziaria** (feedback operativo) e **strategica** (feedback strategico) dell'azienda.

Sindaci e controllo di gestione interno

ENTI NON COMMERCIALI

Iva o non Iva nei rapporti di servizio tra associazioni?

di Guido Martinelli

Diventano sempre più diffuse **le “transazioni” tra associazioni**. Ossia la fattispecie sulla base della quale una associazione, che ha la disponibilità di una struttura, magari in quanto titolare di rapporto di convenzione con l'amministrazione pubblica proprietaria (associazione sportiva che gestisce una palestra, associazione culturale che gestisce un teatro o locali dove è possibile svolgere attività didattiche o seminari), ne concede l'utilizzo parziale, momentaneo o duraturo, ad altre associazioni a fronte di un corrispettivo, a volte simbolico, a volte no.

Trattasi di contratti atipici in quanto la messa a disposizione è quella di locali attrezzati, idonei all'uso e con utenze attive. Ma, volendo, rientrano in tale fattispecie anche gli accordi tra club sportivi per la cessione delle prestazioni di atleti dilettanti

Si pone, pertanto, il problema del **trattamento fiscale di questi compensi** (non vi è dubbio che siamo di fronte ad una prestazione corrispettiva) sia ai fini delle imposte sui redditi che dell'Iva.

A tal fine il riferimento normativo non può che essere al **combinato disposto di cui agli artt. 148 Tuir e 4 D.P.R. 633/72**.

Il terzo comma, infatti, della prima norma citata (analogamente riportato anche nella seconda) prevede che per gli enti su base associativa non si considerino commerciali *“le attività svolte in diretta attuazione degli scopi istituzionali effettuate verso pagamento di corrispettivi specifici nei confrontidi altre associazioni che svolgono la medesima attività e che per legge, regolamento o statuto fanno parte di un'unica organizzazione locale o nazionale...”*.

Vediamo quali sono **le condizioni affinché si possa applicare tali norme**.

Innanzitutto che **entrambi i soggetti siano enti su base associativa** ricompresi nell'elenco riportato: *“associazioni politiche, sindacali e di categoria, religiose, assistenziali, culturali, sportive dilettantistiche, di promozione sociale e di formazione extrascolastica della persona”*. Se, per alcune di queste (promozione sociali e sportive) esistono registri pubblici che ci consentono di verificare in maniera oggettiva l'esistenza o meno di detto requisito soggettivo, maggiori problemi li ritroviamo con declaratorie (vedi ad esempio culturali o assistenziali) che non sempre consentono di individuare con esattezza la sussistenza del presupposto.

Ma, ciò premesso, sarà necessario, ai fini del diritto al godimento della agevolazione fiscale in

esame anche verificare che entrambe le associazioni:

1. siano facenti parte della medesima organizzazione locale o nazionale per espressa previsione statutaria;
2. siano costituite per atto pubblico, scrittura privata autenticata o registrata;
3. abbiano trasmesso il modello EAS;
4. abbiano inserito in statuto le clausole contenute nel comma 8 dell'art. 148 del Tuir;
5. abbiano svolto l'attività oggetto della transazione economica in diretta attuazione degli scopi istituzionali.

Ove siano realizzati integralmente e in modo corretto tutti i cinque punti sopra indicati si conferma che il corrispettivo riscosso dalla associazione che presta il servizio all'altra associazione è posto fuori campo Iva (ex art. 4 DPR 633/72) e non rientra tra i componenti positivi di reddito ai fini delle imposte sui redditi (ex art. 148 Tuir). Si ritiene che alle medesime conclusioni si debba giungere anche nel caso in cui una delle parti sia una società sportiva dilettantistica senza scopo di lucro e l'altra una associazione o altra società. Importante che sussistano i punti sopra indicati anche in questo caso.

È altrettanto vero, però, che dovrà essere l'associazione che incassa i proventi, in caso di verifica, a dover dimostrare la legittimità del proprio operato. Pertanto sarà necessario acquisire e conservare tutta la documentazione (statuto, affiliazione all'ente capostipite comune, trasmissione modello EAS) che ci possa consentire la dimostrazione in giudizio della sussistenza di tutti i presupposti agevolativi sopra indicati.

Tale principio di carattere generale, però, ai sensi del comma quarto dell'art. 148 Tuir non si applica ad una serie di attività tra le quali si evidenziano la somministrazione di pasti, le prestazioni alberghiere, di alloggio, di trasporto, di gestione di spacci aziendali e mense, di gestione di fiere ed esposizioni a carattere commerciale.

Sussistendone i presupposti e stante l'esclusione da Iva, il documento rilasciato ai sensi delle disposizioni indicate dovrà essere regolarmente assoggettato ad imposta di bollo.

BUSINESS ENGLISH

Partnership, Public company, Ltd.: come tradurre i diversi tipi di impresa in inglese?

di Stefano Maffei

In ogni Paese sono presenti numerosi tipi di **società commerciali** e non è semplice comunicarne le rispettive caratteristiche, in lingua inglese, a colleghi e clienti stranieri. 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.

Tanto per cominciare, 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. (ad es. *Dance Society, Music Society, Poetry Society, etc...*).

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*.

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 grande 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 utilizzeri *state-owned company*).

Per approfondimenti su inglese giuridico e commerciale visitate il sito: www.eflit.it