

Roxana Maria Chirieac

Societățile comerciale offshore

Între optimizare și evaziune fiscală

Editura
Stamangiu
2019

este înregistrată. Această activitate poate consta în administrarea unui portofoliu sau chiar prestarea unui anumit număr restrâns de servicii.

Chiar în aceste condiții, ceea ce mai poate fi considerat caracteristic pentru o societate comercială *offshore* este că aceasta nu adresează serviciile sale către piața generală de consum sau către un public larg bine determinat (de exemplu, un public de nișă pentru anumite servicii). În general, societățile de tip *offshore* vor presta și vor primi același tip de servicii către societăți din același grup ca și ele, sau societăți adiacente acestora, fără să încerce să atragă noi clienți sau noi cocontractanți.

Cele mai uzuale tipuri de societăți *offshore* sunt IBC (*International Business Company*), *holdingurile*, *societățile de bază (base companies)*, *societățile de asigurări captive*, *societățile de tip scoică (shell companies)* – care mai sunt denumite și societăți de raft, sau societăți fictive.

Tipul de societate va fi ales de către constitutor sau de către administrator în funcție de nevoile și de întrebuintărea pe care constitutorul dorește să o confere acestei structuri. Astfel, în eventualitatea în care societatea trebuie să administreze sau să dețină participații în alte societăți, forma cea mai evidentă de organizare va fi un *holding*, dar în eventualitatea în care societate nu trebuie decât să servească drept un intermediar pentru o operațiune economică, o societate fictivă poate să fie folosită în acest scop.

Secțiunea a 2-a. Compatibilitatea formelor societăților comerciale cu regimul juridic al societăților offshore

După cum vom observa, societățile comerciale de tip *offshore* nu au o formă societară diferită de formele societare reglementate în mod universal de toate legislațiile lumii. Astfel, nu există, în sine, o formă societară *offshore*, ci există structuri de tip *offshore*, înființate pe baza unei forme societare reglementate, cum ar fi o societate pe acțiuni sau o societate cu răspundere limitată.

Este interesant de studiat în ce măsură o structură societară de tip *offshore* poate fi creată pe o formă societară sau pe alta. În acest sens, analiza noastră are în vedere formele societare în legislațiile diferitelor state.

De asemenea, considerăm relevantă introducerea fiduciei și a *trust*-ului în prezentul studiu, chiar dacă ele nu sunt societăți comerciale, întrucât, în marea majoritate a cazurilor, ele stau la baza fundațiilor pe care, mai apoi, sunt construite societăți comerciale de tip *offshore*.

§ 1. Cadrul juridic general al societăților comerciale

Societatea comercială, ca toate celelalte instituții ale dreptului, își datorează apariția unor cauze economice și sociale^[1]. Pe măsură ce societatea a progresat, oamenii au înțeles că marile proiecte nu pot fi realizate de către o singură persoană, indiferent de priceperea sau perseverența acesteia.

Putem afirma că o formă incipientă a societăților comerciale a apărut încă în dreptul roman, unde erau reglementate mai multe tipuri societare: societatea tuturor bunurilor prezente și viitoare ale asociațiilor (*societas omnium bonorum*), societatea care avea ca obiect un singur lucru (*societas unius rei*) sau societatea al cărei obiect îl formau veniturile (*societas questus*). Principala diferență față de societățile moderne constă în lipsa personalității juridice a majorității societăților din antichitate. Singura societate din acea vreme care o perioadă a dobândit personalitate juridică a fost societatea publicanilor (*societas publicanorum*), care avea ca obiect arendarea impozitelor statului^[2].

Societățile comerciale, cu principalele trăsături pe care le cunoaștem astăzi, au apărut în Evul Mediu în Italia, în urma dezvoltării rapide a comerțului maritim și terestru. Astfel, persoanele ce dețineau importante capitaluri, însă erau incompatibile prin funcțiile pe care le ocupau pentru a desfășura operațiuni speculative comerciale (cum ar fi fost clericii, militarii sau nobilii), aveau posibilitatea de a participa la comerț.

Societățile comerciale au apărut, deci, într-o primă fază, pentru a ocoli interdicțiile impuse de rang sau de dreptul canonic – prin intermediul

^[1] M. DE JUGLART, B. IPPOLITO, *Cours de droit commercial, Les sociétés commerciales*, vol. 2, Ed. Montchrestien, Paris, 1983, p. 6-10.

^[2] Pentru mai multe detalii, a se vedea S.D. CĂRPENARU, *Tratat de drept comercial român*, ed. a 4-a, Ed. Universul Juridic, București, 2014, p. 115, *apud* C. TOMULESCU, *Drept privat roman*, Tipografia Universității București, 1972, p. 292-293.

unui contract numit *commendator*, persoanele ce dețineau capital puteau pune la dispoziția comercianților sume de bani sau mărfuri, pentru ca aceștia să le vândă, cu condiția ca beneficiile și riscurile pieririi mărfii să fie distribuite între dispunător și comerciant. În eventualitatea necesității suportării unei pierderi, dispunătorul era responsabil numai în măsura fondurilor bănești sau a mărfii pe care le-a încredințat comerciantului.

Aceeași instituție a fost folosită și în Franța și reglementată pentru prima dată în Ordonanța lui Ludovic XIV-lea din 1673, sub denumirea de „*societate în comandită*”^[1].

Ceea ce trebuie subliniat este că, încă de pe atunci, societățile aveau personalitate distinctă, recunoscută de organele administrative ca având personalitate juridică și un patrimoniu distinct pentru a garanta solvabilitatea lor în fața terților.

În ceea ce privește societățile comerciale pe acțiuni, acestea au apărut la începutul anilor 1600, odată cu necesitatea obținerii de fonduri de către mari puteri colonizatoare.

Astfel, Olanda, Franța și Anglia sunt primele care pun bazele societăților pe acțiuni, permițând constituirea unei entități juridice cu patrimoniu distinct și personalitate juridică deplină ce sunt responsabile pentru colonizarea Canadei și insulelor.

Germania este prima țară care instaurează regimul Societății cu răspundere limitată în anul 1892 (GmbH). Această nouă și inovativă persoană juridică este un hibrid între societățile de persoane și cele de capital existente până la acea dată. Reglementarea ei este rapid preluată și de Franța (în 1925) și, mai apoi, de toate statele europene și de sistemul *common law*.

§ 2. Forme societare contemporane la nivel național și internațional

Legat de legislația românească, încă de la început trebuie menționat că, dată fiind modificarea Legii nr. 31/1990^[2], prin Legea nr. 76/2012,

[1] Pentru mai multe detalii, a se vedea S.D. CĂRPENARU, *op. cit.*, p. 115-116.

[2] Legea nr. 31/1990, legea societăților, republicată în M. Of. nr. 1066 din 17 noiembrie 2014.

societățile din România nu mai sunt numite „societăți comerciale”, ci doar „societăți”.

Menționăm că nu considerăm că această modificare a legii este una benefică – deși, încă din anul 2011, odată cu intrarea în vigoare a noului Cod civil^[1], s-a urmărit reglementarea într-un sistem monist, cu toate acestea nu considerăm că adăugarea sintagmei de „comercial” schimbă sensul conceptului juridic pe care îl analizăm. Mai mult decât atât, societățile desfășoară activități de comerț^[2], fie numai în sensul economic al termenului, prin producție, administrarea sau înstrăinarea de bunuri sau prestarea de servicii.

În plus, nu considerăm că definirea societăților din art. 1 al Legii nr. 31/1990 este una completă, care să permită o diferențiere clară față de societatea simplă, reglementată de Codul civil: „În vederea desfășurării activității cu scop lucrativ, persoanele fizice și persoanele juridice se pot asocia și pot constitui societăți cu personalitate juridică (...)”. Astfel, nici scopul lucrativ și nici personalitatea juridică nu sunt elemente suficiente pentru a diferenția societatea reglementată de Legea nr. 31/1990, de societatea simplă din Codul civil, întrucât și aceasta din urmă poate dobândi elementele de mai sus, prin simpla voință a asociaților^[3]. De aceea, am ales ca în prezenta lucrare să facem în continuare referire la societățile din România, ca „societăți comerciale”.

Conceptul de societate comercială poate fi analizat, în prezent, fie din punct de vedere contractual, întrucât reprezintă acordul de voință dintre două sau mai multe persoane, numite asociați sau fondatori, care înțeleg ca împreună să contribuie la formarea capitalului social și la desfășurarea unei activități economice, pentru a participa la profit și pierderi împreună^[4], fie din punct de vedere instituțional, unde societatea comercială este o persoană juridică reglementată la modul general de Codul civil și ce își are regulile speciale în Legea nr. 31/1990^[5].

^[1] Legea nr. 287/2009 privind Codul civil, publicată în M. Of. nr. 511 din 24 iulie 2009, republicată în M. Of. nr. 505 din 15 iulie 2011.

^[2] Pentru mai multe detalii, a se vedea S. ANGHENI, *Drept comercial: profesioniștii-comercianți*, Ed. C.H. Beck, București, 2013, p. 64.

^[3] A se vedea ST.D. CĂRPENARU, *op. cit.*, p. 121-122.

^[4] Pentru mai multe detalii, a se vedea S. ANGHENI, *op. cit.*, p. 65 și ST.D. CĂRPENARU, *op. cit.*, p. 126-127.

^[5] *Ibidem*.

Atât în legislația română, cât și în cea europeană continentală conceptul de societate comercială nu este în mod clar definit. De aceea, doctrina a definit acest concept astfel: acordul de voință, dintre două sau mai multe persoane prin care convin să contribuie cu aporturi bănești, alte bunuri și cunoștințe specifice sau prestații pentru a desfășura unele activități cu scop lucrativ (producție, comerț sau prestare de servicii) în vederea obținerii unui profit pe care să-l împartă^[1]. Este de menționat că asociații vor suporta pierderile sau riscurile în egală măsură în care vor lua parte la beneficiile aduse de societate.

Doctrina franceză și cea elvețiană dau definiții similare acestui concept juridic de societate comercială, în optica în care menționează aceleași elemente de bază pentru a o defini.

În această scurtă primă secțiune introductivă, am putut observa că societatea comercială nu este sub nicio formă un concept nou de *persoană* – aceasta a apărut și a fost reglementată încă din Evul Mediu și nu a încetat să progreseze de atunci.

În ceea ce privește definirea conceptului de societate comercială în prezent, am putut observa că elementele constitutive ale acesteia sunt similare în mai toate legislațiile mondiale.

În această parte, ne-am propus să analizăm două dintre cele mai răspândite tipuri de societăți – *societatea cu răspundere limitată* (SRL) și *societatea pe acțiuni* (SA) – și vom aborda problematica trusturilor sau fundațiilor de persoane. Vom analiza aceste tipuri de persoane juridice în diferite legislații, întrucât ele stau la baza diferitelor structuri ce stau la baza societăților *offshore*.

Atunci când o structură societară de tip *offshore* este constituită, aceasta are nevoie de o bază legală de la care să pornească. Cu alte cuvinte, fie că vorbim despre un *holding* sau o *societate ecran*, ambele au nevoie să dobândească personalitate juridică.

Or, niciun Registru al comerțului din lume nu va înregistra o societate comercială având ca formă societară „*companie ecran*”. Aceasta va fi înregistrată ca o societate cu răspundere limitată sau o societate pe acțiuni. Tocmai de aceea *considerăm că este important să definim aceste forme societare și, în plus, să definim fundațiile constituite în baza unor*

[1] S. ANGHENI, *op. cit.*, p. 65.

fiducii sau trusturi (în dreptul anglo-saxon), întrucât și ele pot sta la baza unei structuri de tip offshore.

§ 3. Societatea cu răspundere limitată/ Limited Liability Company/ Private Limited Company by Shares

În dreptul român, societatea cu răspundere limitată (SRL) este reglementată în special în Legea nr. 31/1990–Deși dispozițiile generale referitoare la înființare, administrare, modificare a capitalului social și lichidare sunt comune pentru toate tipurile societare din România, dispozițiile speciale referitoare la SRL sunt reglementate în art. 191-203 ale legii mai sus menționate.

Societatea cu răspundere limitată poate fi definită ca o societate ce împrumută caractere juridice și din partea societăților de persoane, dar și a celor de capital. Are la bază același acord de voință de asociere al părților și aceeași dorință a de a participa la activități economice/comerciale, în scopul de a obține profit.

Capitalul social al SRL este divizat în părți sociale, ce nu sunt, în principiu, liber cesibile (întrucât este nevoie de acordul asociaților care reprezintă cel puțin trei pătrimi din capitalul social pentru a transmite părțile sociale în afara SRL-ului), și nici nu sunt negociabile. Numărul asociaților este de maxim 50 de persoane fizice sau juridice, iar societatea nu poate emite obligațiuni și este nevoie de unanimitatea voturilor asociaților pentru a modifica actul constitutiv sau a revoca un administrator.

SRL se aseamănă cu societățile de capital, întrucât împrumută anumite reguli din administrarea acestora, are nevoie de cenzori, dacă numărul asociaților este mai mare sau egal cu 15.

În ceea ce privește elementele distinctive ale SRL, trebuie menționat, în primul rând, că este singurul tip de societate din legislația română care poate avea un singur asociat, de unde și denumirea de *societate cu răspundere limitată cu unic asociat*.

Un alt element important este că în cadrul SRL asociații răspund numai în limita aportului la capitalul social, iar pragul minim al acestuia este reglementat la 200 RON.

Ultimul element important care caracterizează SRL este caracterul accentuat *intuitu personae* din cadrul contractului de societate – acesta

reprezentând încrederea pe care asociații care decid să înființeze această societate și-o poartă, iar aceasta nu poate fi impusă sau cenzurată^[1].

În ceea ce privește *legislația franceză*, menționăm că este relativ similară cu reglementarea pe care o regăsim în România. *Societatea cu răspundere limitată* franceză (*Société à responsabilité limitée* – *SARL*) poate avea minimum un asociat și maximum 100, spre deosebire de legislația română, unde numărul maxim este de 50 și nu există un prag minim al capitalului social.

Înainte de anul 2003, capitalul social al unei SRL franceze era de minimum 7.500 de euro, însă în prezent acest prag nu mai există – totuși, analizând jurisprudența și doctrina, observăm că nu există un număr mare de asemenea structuri societare și nu este recomandat să se constituie o SRL cu un capital social de 1 euro, de exemplu. Capitalul social este primul indicator de stabilitate și solvabilitate al unei societăți – cu cât acesta este mai important, cu atât el prezintă o mai mare garanție în fața băncilor sau terților co-contractanți.

O altă diferență notabilă față de legislația română este posibilitatea de a vărsa aporturile în termen de 5 ani de la constituirea societății. În legislația română, în cazul unei SRL aporturile trebuie integral liberate la data constituirii^[2].

Legislația franceză evoluează mult mai rapid decât cea română, acest lucru fiind evidențiat prin introducerea SRL pe acțiuni. Pentru beneficiul prezentei cercetări, ne vom limita la studierea SRL clasic, întrucât cea pe acțiuni nu prezintă diferențe notabile relevante.

Legislația elvețiană reglementează, de asemenea, SRL în condiții similare cu legislația franceză. Capitalul social minim este de 20.000 de franci elvețieni și numărul minim de asociați este unu, la constituire.

^[1] Pentru mai multe detalii, a se vedea St.D. CĂRPENARU, GH. PIPEREA, S. DAVID, *Legea societăților: comentariu pe articole*, ed. a 5-a, București, Ed. C.H. Beck, 2014, p. 649-650.

^[2] Pentru mai multe detalii, a se vedea, societatea cu răspundere limitată în dreptul francez, Codul Comercial Francez art. L223-1 la L223-43: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000005634379&i-dArticle=LEGIARTI000019291708> (accesat la 06.02.2019).

Numele asociatului este trecut în registrul comerțului din Elveția, acesta putând fi și administratorul societății^[1].

Dreptul american reglementează și el SRL ca Limited Liability Company (LLC). Ca și în legislația europeană continentală, LLC-ul are la bază acordul de voință al uneia sau mai multor persoane pentru a constitui acest tip societar. De asemenea, răspunderea asociațiilor este limitată la cota lor de participare la capitalul social al societății.

O diferență fundamentală de concept este reprezentată de faptul că jurisprudența și doctrina americană nu definesc LLC-ul ca o societate în sine, ci mai degrabă ca un parteneriat între persoanele asociate. Tocmai de aceea, actele constitutive ale societății sunt acte de asociere, de organizare, iar asociații sunt mai curând considerați ca membri și nu în mod necesar asociați.

O altă diferență considerabilă este faptul că un LLC poate fi constituit fie pentru a obține un profit, fie într-un scop pur caritabil. De asemenea, persoanele fizice care exercită o profesie liberală, cum ar fi medicii sau avocații, își pot exercita meseria sub forma unui LLC, în anumite state americane.

În absența unei reglementări foarte clare, marea majoritate a reglementărilor americane au considerat că LLC-ul se supune aceluiași reguli ca și corporațiile americane (societățile pe acțiuni în drept european continental), însă este destul de dificil pentru doctrină să delimiteze toate caracteristicile acestui tip de societate. În acest sens, atât timp cât membrii LLC-ului nu fraudează asociația, este în mare parte dificil să se delimiteze alte restricții ce le pot fi opuse acestora^[2].

Parteneriatul care stă la baza înființării LLC-ului permite constitutorilor săi o mare libertate nu numai din punct de vedere legal, cât și fiscal. Astfel, legislația americană nu consideră că venitul realizat de către LLC este venitul societății, ci acesta este considerat venit al constitutorilor^[3]. Din acest punct de vedere, nu societatea datorează impozit pe profit, ci fiecare

^[1] Pentru mai multe detalii, a se vedea Anexa 4: Comparație între SRL și SA în dreptul elvețian.

^[2] Pentru mai multe detalii, a se vedea și <https://www.investopedia.com/terms/l/limitedliability.asp>. (accesat la 06.02.2019).

^[3] Pentru mai multe detalii și o explicație mai amănunțită, a se vedea C.D. JONATHAN, L. VARADI, G.L. KISS, *Paradisuri fiscale și firme neimpozabile*, Ed. Nevali, Cluj-Napoca, 1998, p. 43 și C. TRANDAFIR, *op. cit.*, p. 52-53.

persoană fizică sau juridică membră a parteneriatului datorează fiscoului american (*Internal Revenue Service* – IRS) impozit pe venit. Acest lucru se simplifică foarte mult în cazul distribuirii de dividende, unde impozitul de distribuire nu mai este datorat, dar îi și avantajează pe constituitori, întrucât răspunderea lor rămâne limitată la ceea ce au pus în comun la începutul parteneriatului.

În cazul LLC-ului cu unic asociat, LLC-ul va fi în mod normal considerat ca neexistent din punct de vedere fiscal (*disregarded for tax purposes*), iar veniturile acestuia vor fi taxate direct în veniturile unicului asociat. În general, taxarea parteneriatelor prin LLC, este foarte complicată – tocmai de aceea IRS i-a alocat un întreg subcapitol în ceea ce privește impozitarea și declarațiile fiscale ce trebuie completate^[1].

LLC-ul este un punct ideal de plecare în eventualitatea în care constituitorul său, persoană fizică sau juridică, este rezident într-un paradis fiscal. Acest lucru ar însemna că membrul ar fi impozitat în țara sa de reședință pentru activitatea pe care ar desfășura-o prin LLC în Statele Unite.

Prin Obama Act^[2], s-a încercat pe fondul crizei economice, o refinanțare a sistemului de sănătate și de integrare socială. În acest sens, s-a discutat despre o impozitare mai mare a LLC-urilor la locul unde acestea își desfășoară activitatea economică de substanță. Se recomandă, deci, membrilor LLC să aibă în vedere teritoriile care au tratate de evitare a dublei impuneri și permit acest tip societar, împreună cu o reglementare a unui impozit pe venit cât mai mică sau chiar egală cu zero.

Marea majoritate a teritoriilor ce sunt văzute azi ca paradisuri fiscale și oferă astfel de soluții avantajoase la plata impozitelor impun persoanelor fizice sau juridice, în general, două condiții principale: în primul rând, să nu aibă cetățenia așa-zisului paradis fiscal, ci doar domiciliul fiscal (acest lucru este valabil pentru persoanele fizice; este evident că o persoană juridică poate fi înregistrată direct pe teritoriul statului ce îi oferă avantaje

^[1] P. RASSAT, T. LAMORLETTE, T. CAMELLI, *Stratégies fiscales internationales: optimisation fiscales pour les entreprises, Mondialisation et fiscalité, la fin des paradis fiscaux? Nouvelles opportunités*, Ed. Maxima, Paris, 2010, p. 123-125.

^[2] *Patient Protection and Affordable Care Act*, supranumită și Legea „Obamacare”, a fost propusă de Congresul american și validată de președintele Obama, intrând în vigoare pe 23 martie 2010.

fiscale) și să nu desfășoare activități de substanță economică pe teritoriul statului unde își are reședința fiscală.

În acest sens, trebuie precizat că o activitate este considerată ca având substanță economică în momentul în care se desfășoară efectiv o acțiune economică, comercială, de producție, distribuție de bunuri sau de servicii pe teritoriul unui stat^[1]. Cu alte cuvinte, o operațiune este lipsită de substanță economică pe teritoriul statului prin care trec numai actele necesare tranzacției și pe care nu se efectuează nicio operațiune efectivă de comerț.

Substanța economică este, deci, operațiunea reală derulată de către părți, iar forma este doar calificarea juridică pe care părțile o dau operațiunii. În marea majoritate a țărilor, întâlnim principiul *substance over form* (prevalența economicului asupra juridicului), conform căruia o operațiune trebuie calificată și impozitată în funcție de substanța ei și nu de calificarea juridică pe care părțile o dau acestei operațiuni. Astfel, autoritatea fiscală din statul unde se desfășoară efectiv tranzacția, poate să nu ia în considerare tranzacționarea printr-un alt stat, considerând tranzacția lipsită de substanță și poate să-l oblige pe cel care a tranzacționat să plătească taxele datorate în statul său de rezidență, recalificând astfel tranzacția, ca și cum ar fi fost făcută direct cu beneficiarul final^[2].

O altă limitare asupra avantajelor aduse de SRL, dar nu numai, instaurată după anul 2010, este o *impozitare progresivă* în cazul unor tratate de evitare a dublei impuneri. În acest fel, chiar dacă un rezident fiscal al Insulelor Britanice Virgine, de exemplu, ar fi supus în statul său de reședință fiscală la un impozit pe venit de 3%, iar impozitul pe venit sau profit ar fi de 20% în țara unde și-a desfășurat activitatea de substanță economică, de exemplu Franța, acesta ar trebui să plătească 3% în Insulele

^[1] Pentru mai multe detalii, a se vedea Tax Justice Network, *Tax Havens Creating Turmoil*, raport supus Comitetului financiar al Camerei Comunelor din Marea Britanie, iunie 2008, p. 14-15.

^[2] Principiul prevalenței economicului asupra juridicului este consfințit și în Codul fiscal român, care prevede posibilitatea autorităților fiscale române de a ajusta și a recalifica o operațiune în funcție de conținutul său economic, dacă acest conținut diferă de calificarea juridică dată de părți. De asemenea, Codul fiscal american stipulează că societățile care nu au un fundament economic real și serios sunt ignorate, iar fluxul economic real va fi cel din SUA către beneficiarul final.

Britanice și 17% în Franța. Multe dintre statele europene au început deja să introducă asemenea prevederi în codurile lor fiscale, în urma unor Directive ale UE.

În Marea Britanie, SRL poartă denumirea de *Private Limited Company by Shares* și este în general obligată să poarte în denumirea sa societară cuvântul „limited”, deseori prescurtat Ltd.

Ltd-urile sunt mult mai asemănătoare cu SRL din dreptul continental european decât cu cele din Statele Unite, având în vedere că ele sunt considerate entități de sine stătătoare din punct de vedere juridic și fiscal. Nu există un capital social minim al acestor entități și ele pot avea unul sau mai mulți asociați^[1].

Este de menționat că această formă societară este cea mai răspândită din Marea Britanie și cea mai accesibilă pentru o societate „*de raft*” sau inactivă (*shelf companies*). Acest tip de societate a fost constituită de diverse persoane, societăți specializate pentru a fi vândute la o dată ulterioară și nu au avut niciodată activitate economică, însă au fost înregistrate de așa manieră încât să poată desfășura orice activitate economică.

Ele sunt, adeseori, folosite în cazul în care constituitorul nu mai dorește să treacă prin termenele legale pentru a înregistra o societate, sau dacă are nevoie de o societate care să fi fost constituită la o dată anterioară. Achiziționarea unei astfel de societăți este perfect legală și poate fi făcută chiar de pe internet – sunt site-uri ale unor societăți de avocatură care vând pachete complete (inclusiv cu schimbarea asociaților la Registrul comerțului sau schimbarea numelui) la prețuri cuprinse între 99 și 399 de lire, depinzând de vechimea societății^[2].

§ 4. Societatea pe acțiuni/ Company/ Public Limited Company

Societățile de capital din legislația română sunt fie societăți pe acțiuni, fie societăți în comandită pe acțiuni. Societățile în comandită pe acțiuni

^[1] A se vedea <https://www.1stformations.co.uk/about-companies/company-limited-by-shares/>, accesat la data de 30.04.2019.

^[2] A se vedea <https://www.companiesmadesimple.com/shelf-companies.html>, accesat la data de 30.04.2019.