

# Sommario

1. Modelli di internazionalizzazione e gestione societaria	pag. 7	2.3.1. Un quadro generale delle relazioni tra Italia e Canada	pag. 28
1.1. Introduzione	pag. 7	2.3.2. Le principali tipologie societarie in Canada	pag. 29
1.2. Strategie di ingresso nei mercati esteri	pag. 7	2.3.3. Come costituire una società in Canada	pag. 30
1.3. Stabile organizzazione e ufficio di rappresentanza	pag. 13	2.4. Cina	pag. 30
1.4. <i>Branch office</i> e <i>subsidiary</i>	pag. 14	2.4.1. Il valore del mercato del cinese e la normativa	pag. 30
2. Le forme di esercizio dell'impresa all'estero	pag. 21	2.4.2. Le forme giuridiche d'impresa in Cina	pag. 31
2.1. Albania	pag. 21	2.4.3. La <i>governance</i>	pag. 32
2.1.1. Un quadro generale delle relazioni tra Italia e Albania	pag. 21	2.4.4. Le procedure di costituzione	pag. 33
2.1.2. Le principali tipologie di società in Albania	pag. 22	2.5. Emirati Arabi Uniti	pag. 33
2.2. Brasile	pag. 26	2.5.1. Un quadro generale delle relazioni tra Italia ed Emirati Arabi	pag. 33
2.2.1. Un quadro generale delle relazioni tra Italia e Brasile	pag. 26	2.5.2. Le forme giuridiche d'impresa negli Emirati Arabi	pag. 34
2.2.2. Investimenti	pag. 26	2.5.3. Le modifiche apportate dalla nuova normativa alla <i>corporate governance</i> delle <i>Limited Liability Companies</i>	pag. 35
2.2.3. Presenza imprenditoriale italiana in Brasile	pag. 26	2.5.4. Le modifiche apportate dalla nuova normativa alla <i>corporate governance</i> delle <i>Public Joint-Stock Companies</i>	pag. 35
2.2.4. Le tipologie societarie in Brasile	pag. 27		
2.2.5. Come costituire una società in Brasile	pag. 27		
2.3. Canada	pag. 28		

# Sommario

2.5.5. Le modifiche di alcune disposizioni relative alle <i>Public Joint-Stock Companies</i> e l'introduzione di un regime per consentirne la divisione	pag. 36	2.9.1. Un quadro generale delle relazioni tra Italia e Senegal	pag. 47
2.6. India	pag. 36	2.9.2. Le principali tipologie societarie in Senegal	pag. 48
2.6.1. Un quadro generale delle relazioni tra Italia ed India	pag. 37	2.9.3. Il Codice senegalese degli Investimenti	pag. 53
2.6.2. Le principali tipologie societarie in India	pag. 37	2.10. Svizzera	pag. 54
2.6.3. Come costituire una società in India	pag. 38	2.10.1. Un quadro generale delle relazioni tra Italia e Svizzera	pag. 55
2.7. Indonesia	pag. 39	2.10.2. Le tipologie societarie in Svizzera	pag. 55
2.7.1. Il valore del mercato indonesiano e la normativa	pag. 39	2.10.3. Come costituire una società in Svizzera	pag. 56
2.7.2. Le forme giuridiche d'impresa in Indonesia	pag. 40	2.11. UK	pag. 57
2.7.3. La <i>governance</i>	pag. 42	2.11.1. Il valore del mercato UK e la normativa	pag. 57
2.7.4. Le procedure di costituzione	pag. 43	2.11.2. Le forme giuridiche d'impresa in UK	pag. 58
2.8. Polonia	pag. 44	2.11.3. La <i>governance</i>	pag. 59
2.8.1. Il valore del mercato polacco e la normativa	pag. 44	2.11.4. Le procedure di costituzione	pag. 60
2.8.2. Le forme giuridiche d'impresa in Polonia	pag. 44	2.12. Florida (USA)	pag. 60
2.8.3. La <i>governance</i>	pag. 45	2.12.1. Il valore del mercato della Florida e la normativa	pag. 60
2.8.4. Le procedure di costituzione	pag. 46	2.12.2. Le forme giuridiche d'impresa in Florida	pag. 61
2.9. Senegal	pag. 46	2.12.3. La <i>governance</i>	pag. 62
		2.12.4. Le procedure di costituzione	pag. 63

# Sommario

2.13. Singapore	pag. 63	2.13.3. Forme giuridiche per l'esercizio dell'attività di impresa a Singapore	pag. 65
2.13.1. Il valore del mercato di Singapore	pag. 63	2.13.4. Le tipologie societarie	pag. 66
2.13.2. Costituire una <i>business entity</i> a Singapore	pag. 64	3. Considerazioni conclusive: l'esempio della scelta tra <i>Corporation</i> e <i>LLC</i> negli USA	pag. 67

## GLI AUTORI

**Stefano Rossi** *Senior Associate* dello Studio Legale EXP Legal, di cui è Responsabile del Dipartimento per l'Internazionalizzazione d'Impresa. Presta la propria attività di consulenza ed assistenza nelle materie afferenti al diritto e commercio internazionale in favore di clienti privati, società e soggetti giuridici italiani ed esteri. La sua attività principale è focalizzata sullo sviluppo di progetti di export e internazionalizzazione per PMI e multinazionali, con particolare riferimento ai mercati dell'Est Europa, Balcani sud-occidentali e Stati Uniti d'America, sia coordinando le attività operative di insediamento nei mercati target che affiancando le imprese nella risoluzione delle principali problematiche di natura finanziaria, legale e contrattuale. Già autore di un manuale teorico-pratico sulla contrattualistica internazionale e di numerosi articoli per riviste nazionali ed internazionali di settore, su tematiche legate, principalmente, al diritto societario ed all'internazionalizzazione d'impresa.

**Giancarlo Cherubini** *Associate* dello Studio Legale EXP Legal, presta la propria attività di consulenza ed assistenza nelle materie afferenti al diritto privato e commerciale a favore di clienti privati, società e soggetti giuridici italiani ed esteri. Già autore di un manuale teorico-pratico sulla contrattualistica internazionale e di numerosi articoli per riviste nazionali ed internazionali di settore, su tematiche legate, principalmente, al diritto societario ed all'internazionalizzazione d'impresa.

*Si ringrazia il Dott. Francesco Licata, Junior Associate dello Studio EXP Legal, per la collaborazione fornita nella redazione dei paragrafi 2.4, 2.8, 2.11, 2.12.*

