



La contrattualistica commerciale nel Maghreb francofono e nel Golfo

*Studio legale Rödl & Partner, Padova
Avv. Eugenio Bettella*

Milano, 29.05.2013
Assolombarda

Sommario

01 Le forme tipiche di accesso in un mercato estero

02 I Paesi del Golfo

03 I Paesi del Maghreb

04 Investimenti indiretti nei Paesi del Golfo

05 Investimenti indiretti nei Paesi del Maghreb

Sommario

06

Considerazioni generali in materia di contrattualistica

07

Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

08

Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

09

I criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento

10

Joint ventures: la scelta del local partner e le strategie di negoziazione

Sommario

01 Le forme tipiche di accesso in un mercato estero

02 I Paesi del Golfo

03 I Paesi del Maghreb

04 Investimenti indiretti nei Paesi del Golfo

05 Investimenti indiretti nei Paesi del Maghreb

1. Le forme tipiche di accesso in un mercato estero

- Le forme tipiche di accesso in un mercato estero sono convenzionalmente classificate nelle seguenti categorie:
 - A. forme di accesso **INDIRETTE**, le quali non sono volte a costituire una presenza stabile nel territorio, e che sono rappresentate da:
 - compravendita;
 - agenzia;
 - distribuzione;
 - *franchising*.

 - B. forme di accesso **DIRETTE**, le quali sono volte a costituire una presenza stabile nel territorio tramite:
 - apertura di uffici di rappresentanza/succursali;
 - costituzione/acquisizione di società locali.

1. Le forme tipiche di accesso in un mercato estero

LE FORME DI ACCESSO INDIRETTE

- **Il contratto di compravendita**
 - Il Codice Civile italiano, all'art. 1470, definisce il contratto di compravendita come “*il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo*”.

- **Il contratto di agenzia**
 - Con il contratto di agenzia una parte (agente) assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra (preponente), verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata (art. 1742 c.c.).

- **Il contratto di distribuzione**
 - Il contratto di concessione di vendita, comunemente denominato anche “contratto di distribuzione”, è il contratto in base al quale il concessionario (distributore) si impegna a rivendere determinati prodotti (che il concedente – produttore – si impegna a fornirgli con continuità):
 - in proprio nome e per proprio conto;
 - in modo continuativo e attraverso una stabile organizzazione;
 - in un mercato determinato e nel contesto di condizioni di vendita predefinite.

- **Il contratto di *franchising***
 - Il contratto di affiliazione commerciale (*franchising*) è il contratto, tra soggetti giuridici economicamente e giuridicamente indipendenti, in forza del quale una parte (affiliante o *franchisor*) concede la disponibilità all'altra (affiliato o *franchisee*), verso un corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, *know-how*, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, al fine di commercializzare beni o servizi (art. 1 legge 6 maggio 2004, n. 129, “Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale”).

Sommario

-  **01** Le forme tipiche di accesso in un mercato estero
-  **02** **I Paesi del Golfo**
-  **03** I Paesi del Maghreb
-  **04** Investimenti indiretti nei Paesi del Golfo
-  **05** Investimenti indiretti nei Paesi del Maghreb

2. I Paesi del Golfo – informazione generali

- Con l'espressione "Paesi del Golfo" si fa riferimento, generalmente, a tutti quei Paesi che si affacciano sul Golfo Persico (Arabia Saudita, Kuwait, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Oman, Iraq, Iran, Qatar).
- L'area del Golfo è di grandissima importanza economica, soprattutto per la presenza dei maggiori giacimenti naturali di petrolio e di gas naturale.
- Lo sfruttamento di queste fondamentali risorse naturali ha consentito ad alcuni tra questi Paesi, e in particolare ai Paesi situati nella penisola araba, uno straordinario sviluppo economico e sociale nell'arco degli ultimi 40-50 anni.
- I Paesi situati nella penisola araba sono, peraltro, rimasti parzialmente estranei tanto alle tensioni e alle guerre che hanno caratterizzato il Medio Oriente negli ultimi decenni, quanto alle recenti rivoluzioni della c.d. "Primavera Araba".
- Grazie ad una forte stabilità interna e agli ingenti proventi legati all'attività estrattiva nel settore petrolifero, che garantiscono loro uno dei più elevati tassi di crescita a livello mondiale, i Paesi della penisola araba si sono trasformati, grazie a forti investimenti nel settore infrastrutturale, industriale e sociale, in alcuni tra i Paesi più avanzati al mondo.
- Il tasso di sviluppo economico e la stabilità politica dei Paesi dell'area del Golfo rendono attualmente il loro mercato uno dei più interessanti, in grado di attrarre investimenti da tutto il mondo.



2. I Paesi del Golfo – informazioni generali

- Uno degli aspetti più interessanti, per gli investitori stranieri, è rappresentato dalla presenza dell'unione doganale derivante dalla creazione del *Gulf Cooperation Council*.
- Il *Gulf Cooperation Council* (GCC) è una organizzazione sovranazionale, fondata il 25 maggio 1981, cui aderiscono 6 Paesi dell'area del Golfo:
 - Arabia Saudita;
 - Bahrein;
 - Emirati Arabi Uniti;
 - Kuwait;
 - Oman;
 - Qatar.



Sono in corso trattative per l'ingresso nell'organizzazione anche di altri Paesi (Marocco, Yemen, Giordania).

- Tra gli scopi del GCC vi sono:
 - l'adozione di una legislazione comune in alcuni settori (ad es. commercio, finanza, turismo, etc.);
 - la creazione di una cooperazione interstatale in vari ambiti (ad es. scientifico, tecnologico, etc.);
 - l'adozione di una moneta comune; questo avrebbe dovuto avvenire già nel 2010, ma è stato rinviato a causa di contrasti tra le autorità politiche dei Paesi membri, e ad oggi la moneta non è ancora stata adottata;
 - lo sviluppo dell'integrazione tra i cittadini dei diversi Paesi membri.

2. I Paesi del Golfo – informazioni generali

- Gli Stati membri del *Gulf Cooperation Council* hanno dato vita ad un'unione doganale, che prevede dazi ed adempimenti comuni per le merci prodotte in Paesi terzi ed importate nel territorio del GCC stesso.
- In via generale, tutti i beni provenienti da un Paese terzo che entrano nel territorio del GCC attraverso una delle sue frontiere sono sottoposti ad un unico dazio di ingresso pari al 5% del valore dei beni stessi.

A tale regola generale fanno eccezione, tra l'altro:

- tabacco e prodotti derivati, per i quali il dazio corrisponde al 100% del loro valore;
- una serie di prodotti per i quali è stata prevista l'esenzione dal dazio, quali ad esempio:
 - bestiame;
 - carne surgelata;
 - pesce;
 - verdura fresca, frutta e cereali;
 - medicinali;
 - libri, giornali e riviste;
 - materie prime industriali;
 - navi e aeromobili commerciali.
- Inoltre, i Paesi del GCC fanno parte anche dell'accordo di libero scambio pan-arabo GAFTA (*Greater Arab Free Trade Area*). In base a questo accordo, nessun dazio in importazione verrà applicato su prodotti provenienti da uno dei Paesi aderenti al GAFTA, a patto che siano stati realizzati all'interno del territorio del GAFTA. Fanno parte dell'accordo di libero scambio GAFTA i seguenti Stati: Algeria, Arabia Saudita, Bahrain, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Iraq, Giordania, Kuwait, Libano, Libia, Marocco, Oman, Palestina, Qatar, Siria, Sudan, Tunisia e Yemen. Sono inoltre in trattativa per entrare a far parte dell'accordo anche le Isole Comore, Gibuti, la Mauritania e la Somalia.



2. I Paesi del Golfo – i Paesi dell'area: Arabia Saudita

- **Nome ufficiale del Paese:** Regno dell'Arabia Saudita.
- **Data indipendenza:** 23 settembre 1932.
- **Superficie:** ca. 2.149.690 km quadrati.
- **Stati confinanti:** Iraq, Giordania, Kuwait, Oman, Qatar, Emirati Arabi Uniti, Yemen.
- **Popolazione:** ca. 27 milioni di abitanti.
- **Capitale:** Riyadh (ca. 5,3 milioni di abitanti).
- **Principali altre città:** Jeddah (ca. 3,4 milioni di abitanti), Mecca (ca. 1,6 milioni di abitanti), Medina (ca. 1,1 milioni di abitanti).
- **Suddivisione amministrativa:** 13 province: Al Bahah, Al Hudud ash Shamaliyah, Al Jawf, Al Madinah, Al Qasim, Ar Riyad, Ash Sharqiyah, Asir, Ha'il, Jizan, Makkah, Najran, Tabuk.
- **Religioni:** Islam 100%.
- **Lingua ufficiale:** arabo.
- **Forma di governo:** Monarchia.
- **Re e Capo del Governo:** Abdallah bin Abd al-Aziz Al Saud (dal primo agosto 2005).
- **Composizione PIL:** agricoltura 2%; industria 66,9%; servizi 31,1% (dato 2012).
- **Valuta:** Riyal (SAR)
 - € 1 = 4,8491 SAR;
 - USD 1 = 3,7503 SAR.
- **Riconoscimento dei lodi arbitrali:** l'Arabia Saudita ha ratificato la Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere (New York, 1958).
- **Convenzione contro le doppie imposizioni:** la Convenzione per evitare le doppie imposizioni sul reddito tra Italia ed Arabia Saudita è stata firmata a Riyadh il 13 gennaio 2007, e ratificata, in Italia, con legge n. 159 del 23 ottobre 2009.
- **Convenzione di cooperazione giudiziaria:** l'Italia e l'Arabia Saudita non hanno concluso alcuna convenzione relativa alla cooperazione giudiziaria.



2. I Paesi del Golfo – i Paesi dell’Area: gli EAU

- **Nome ufficiale del Paese:** Emirati Arabi Uniti.
- **Indipendenza:** 2 dicembre 1971.
- **Superficie:** ca. 83.600 km quadrati.
- **Stati confinanti:** Oman, Arabia Saudita.
- **Popolazione:** ca. 5 milioni e mezzo di abitanti.
- **Capitale:** Abu Dhabi (ca. 900.000 abitanti).
- **Principali altre città:** Dubai (ca. 1,7 milioni di abitanti), Sharjah (ca. 850.000 abitanti).
- **Suddivisione amministrativa:** gli Emirati Arabi Uniti sono composti dagli emirati di Abu Dhabi, Ajman, Al Fujayirah, Sharjah, Dubai, Ra's al Khaymah, Umm al Qaywayn.
- **Religioni:** Islam 96%, altre minoranze religiose 4%.
- **Lingua ufficiale:** arabo.
- **Forma di governo:** Federazione di Emirati.
- **Capo dello Stato:** Khalifa bin Zayid Al-Nuhayyan (dal 3 novembre 2004).
- **Primo ministro:** Muhammad Bin Rashid Al-Maktum (dal 5 gennaio 2006).
- **Composizione PIL:** agricoltura 0,8%; industria 56,1%; servizi 43,1% (dato 2012).
- **Valuta:** Dirham (AED)
 - € 1 = 4,7501 AED;
 - USD 1 = 3,6738 AED.
- **Riconoscimento dei lodi arbitrali:** gli Emirati Arabi Uniti hanno ratificato la Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere (New York, 1958).
- **Convenzione contro le doppie imposizioni:** la Convenzione per evitare le doppie imposizioni sul reddito tra Italia ed Emirati Arabi Uniti è stata firmata ad Abu Dhabi il 22 gennaio 1995 ed è stata ratificata, in Italia, con legge n. 309 del 28 agosto 1997.
- **Convenzione di cooperazione giudiziaria:** l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti non hanno concluso alcuna convenzione relativa alla cooperazione giudiziaria.



2. I Paesi del Golfo – i Paesi dell'area: il Qatar

- **Nome ufficiale del Paese:** Stato del Qatar.
- **Indipendenza:** 3 settembre 1971.
- **Superficie:** ca. 11.586 km quadrati.
- **Stati confinanti:** Arabia Saudita.
- **Popolazione:** ca. 2 milioni di abitanti.
- **Capitale:** Doha (ca. 370.000 abitanti).
- **Principali altre città:** Ar Rayyan (ca. 270.000 abitanti).
- **Suddivisione amministrativa:** 7 municipalità: Ad Dawhah, Al Khawr wa adh Dhakhirah, Al Wakrah, Ar Rayyan, Ash Shamal, Az Za'ayin, Umm Salal.
- **Religioni:** Islam 77,5%, cristiani 8,5%, altre minoranze religiose 14%.
- **Lingua ufficiale:** arabo.
- **Forma di governo:** Emirato.
- **Capo dello Stato:** Amir Hamad bin Khalifa Al Thani (dal 27 giugno 1995).
- **Primo ministro:** Hamad bin Jasim bin Jabir Al Thani (dal 3 Aprile 2007).
- **Composizione PIL:** agricoltura 0,1%, industria 77,8%, servizi 22,1% (dato 2012).
- **Valuta:** Rial (QAR)
 - € 1 = 4,7078 QAR;
 - USD 1 = 3,641 QAR.
- **Riconoscimento dei lodi arbitrali:** il Qatar ha ratificato la Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere (New York, 1958).
- **Convenzione contro le doppie imposizioni:** la Convenzione per evitare le doppie imposizioni sul reddito tra Italia e Qatar è stata firmata a Roma il 15 ottobre 2002, ed è stata ratificata dall'Italia (unitamente al Protocollo aggiuntivo) con legge n.118 del 2 luglio 2010.
- **Convenzione di cooperazione giudiziaria:** l'Italia ed il Qatar non hanno concluso alcuna convenzione relativa alla cooperazione giudiziaria.

2. I Paesi del Golfo – protezionismo

Protezionismo

	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Barriere tariffarie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tariffa doganale comune (applicabile in tutti gli Stati del GCC). ▪ Normativa comune per l'applicazione di misure <i>antidumping</i> e di salvaguardia (applicabile in tutti gli Stati GCC). 		
Barriere non tariffarie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Esclusioni dell'investimento straniero in alcuni settori/per alcune attività (es. agenzia commerciale). ▪ Obbligo di ottenere licenze per lo svolgimento di attività consentite. ▪ Obbligo di ottenere licenze per l'importazione dei prodotti. ▪ Necessaria presenza di un <i>partner</i> locale per l'esercizio di qualsivoglia attività distributiva e produttiva, salvo circoscritte eccezioni. ▪ Limitazione nell'acquisto della piena proprietà immobiliare (<i>freehold</i>). ▪ Elevato ammontare di capitale sociale per il rilascio di alcune tipologie di licenze/settori merceologici. ▪ Obbligo di ottenere visti. 		
Barriere ambientali	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Difficoltà di esecuzione di sentenze e lodi arbitrali stranieri contro soggetti locali. ▪ Difficoltà di accesso alle informazioni presso la pubblica amministrazione. 		

2. I Paesi del Golfo – protezionismo

- **Protezionismo doganale:** trova la propria giustificazione nella necessità degli Stati del Golfo di proteggere le attività produttive nazionali dalla concorrenza di Stati esteri.
 - **membri del WTO:** Arabia Saudita dal 2005; Emirati Arabi Uniti dal 1996; Qatar dal 1996.

- **Protezionismo non doganale:** si esprime principalmente nella limitazione degli investimenti 100% stranieri attraverso la previsione dell'obbligatorietà del *local partner*, trova la propria origine nel *background* storico/economico degli Stati Arabi:
 - a seguito della scoperta del petrolio, si rendeva necessario contemperare il bisogno del *know-how* straniero (originato dall'inesperienza nel settore) con l'esigenza di mantenere il controllo sulle attività economiche locali;
 - in ogni caso, la necessaria presenza del soggetto locale a diverso titolo (*local partner, sponsor o local agent*) garantiva allo stesso un introito economico e ai governanti un maggiore consenso politico.

2. I Paesi del Golfo – le fonti del diritto

Le fonti del diritto islamico

- La *Shari'ah*, termine con il quale si indica generalmente il complesso del diritto islamico, si basa su una serie di fonti gerarchicamente organizzate:
 - Corano, il testo sacro;
 - *Sunna*, ovvero la tradizione ed i principi derivanti dal Corano che sono stati portati avanti a partire dalla nascita dell'Islam fino ai giorni nostri;
 - *Ijma*, ovvero il consenso dei giuristi;
 - *Qyas*, ovvero il ragionamento analogico che il giurista deve applicare ove non si possano applicare direttamente le fonti gerarchicamente sovrastanti.
- La *Shari'ah* costituisce la fonte primaria del diritto per gli Stati islamici. Tuttavia, nell'ultimo secolo, ed in particolare in materia commerciale, nella maggioranza dei Paesi islamici sono state introdotte normative codificate, sul modello della legislazione occidentale. La legge islamica rimane solitamente la fonte principale, invece, per quanto riguarda la normativa del diritto di famiglia, delle successioni e per certe parti del diritto penale.

2. I Paesi del Golfo – le fonti del diritto

SISTEMI GIURIDICI A CONFRONTO

▪ Arabia Saudita

- Il sistema giuridico saudita si basa sulla *Shari'ah*, integrata con alcuni elementi derivanti dalla tradizione giuridica egiziana e francese.

▪ Emirati Arabi Uniti

- Il sistema giuridico emiratino si basa in parte sul *civil law*, in parte sulla *Shari'ah* (in particolare, quest'ultima trova applicazione nei settori del diritto di famiglia, del diritto delle successioni ed in parte del diritto penale).

▪ Qatar

- Il sistema giuridico qatarino si basa in parte sul *civil law*, in parte sulla *Shari'ah* (in particolare, quest'ultima trova applicazione nei settori del diritto di famiglia, del diritto delle successioni ed in parte del diritto penale).

Sommario

-  **01** Le forme tipiche di accesso in un mercato estero
-  **02** I Paesi del Golfo
-  **03** I Paesi del Maghreb
-  **04** Investimenti indiretti nei Paesi del Golfo
-  **05** Investimenti indiretti nei Paesi del Maghreb

3.1 Il Maghreb – informazioni generali

- Il termine **Maghreb** deriva dall'arabo "*al-Maghrib*" che significa "*luogo del tramonto*" e per questo indica la parte nord-occidentale dell'Africa.
- La regione ricomprende i seguenti Paesi:
 - **Marocco;**
 - **Algeria;**
 - **Tunisia;**
 - **Mauritania;**
 - **Libia.**
- Questi Paesi sono accomunati da caratteristiche geografiche simili:
 - litorale pianeggiante, a forte densità abitativa;
 - entroterra montuoso, scarsamente popolato;
 - zona meridionale desertica, sostanzialmente disabitata.
- I Paesi del Maghreb hanno costituito nel 1989, con il Trattato di Marrakech, l'**Unione del Maghreb Arabo**, volta ad assicurare la stabilità regionale, a migliorare il coordinamento politico e a favorire la libera circolazione di beni, servizi e capitali attraverso l'adozione di:
 - una strategia maghrebina di sviluppo comune (luglio 1990);
 - una Convenzione sugli scambi dei prodotti agricoli (luglio 1993);
 - una Convenzione commerciale e tariffaria maghrebina (marzo 1991);
 - una Convenzione per l'istituzione della "Banca maghrebina di investimenti e commercio estero" (marzo 1991).



3.1 Il Maghreb – informazioni generali

- All'interno del Maghreb si distingue il **Maghreb francofono**, formato da:
 - **Marocco;**
 - **Algeria;**
 - **Tunisia.**

- La comunanza linguistica è dovuta alla dominazione francese:
 - Marocco: dal 1904 al 1956, anno dell'indipendenza;
 - Algeria: dal 1830 al 1962, anno dell'indipendenza;
 - Tunisia: dal 1882 al 1956, anno dell'indipendenza.

- Anche successivamente all'indipendenza, i tre Paesi mantengono con la madrepatria:
 - rapporti commerciali:
 - la Francia è il primo importatore di prodotti provenienti dall'area (soprattutto alimentari e tessili);
 - i governi locali hanno adottato programmi di incentivazione alla costituzione di PME (*Petite Moyenne Entreprise*) francesi, ai fini della creazione di nuovi posti di lavoro e dello sviluppo economico di tali territori.

 - rapporti politico-culturali:
 - accordi bilaterali per l'aiuto allo sviluppo dei Paesi ex-colonie;
 - accordi bilaterali per la promozione della cultura francese.



3.1 Il Maghreb – informazioni generali

- I Paesi del Maghreb, come si è visto, hanno dato vita all'Unione del Maghreb Arabo, che ha tra i suoi obiettivi la creazione di una zona di libero scambio tra i Paesi che ne fanno parte.
- In particolare la Convenzione commerciale e tariffaria maghrebina (10.03.1991) ha in allegato quattro protocolli riguardanti, *inter alia*:
 - normative d'origine;
 - misure di salvaguardia;
 - lista dei prodotti liberi da misure non tariffarie.
- Inoltre, Marocco, Tunisia, Algeria e Libia sono membri dell'accordo di libero scambio pan-arabo GAFTA (*Greater Arab Free Trade Area*), entrato in vigore il 1° gennaio 1998. In base a questo accordo, sono stati aboliti i dazi doganali negli scambi fra Stati membri GAFTA, a condizione, però, che il prodotto sia stato realizzato in un altro degli Stati aderenti. Oltre ai suddetti stati, l'accordo comprende: Arabia Saudita, Bahrain, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Iraq, Giordania, Kuwait, Libano, Oman, Palestina, Qatar, Siria, Sudan e Yemen.
 - L'accordo, dunque, comporta la possibilità di esportare liberamente i prodotti tra tutti i Paesi aderenti, una volta che si sia stabilita la sede di produzione in uno di questi.



3.2 Il Maghreb – i Paesi dell'area: il Marocco

- **Nome ufficiale del Paese:** Regno del Marocco.
- **Indipendenza:** 2 marzo 1956.
- **Superficie:** ca. 446.550 km quadrati (710.000 km quadrati considerando anche il territorio del Sahara Occidentale).
- **Stati confinanti:** Algeria, Sahara Occidentale.
- **Popolazione:** 32.649.130 abitanti (2013).
- **Capitale:** Rabat (ca. 1.770.000 abitanti).
- **Principali altre città:** Casablanca (3,2 milioni abitanti), Fes (1,04 milioni abitanti), Marrakech (909.000 abitanti), Tangeri (768.000 abitanti).
- **Suddivisione amministrativa:** 15 regioni: Grand Casablanca, Chaouia-Ouardigha, Doukkala-Abda, Fes-Boulemane, Gharb-Chrarda-Beni Hssen, Guelmim-Es Smara, Laayoune-Boujdour-Sakia El Hamra, Marrakech-Tensift-Al Haouz, Meknes-Tafilalet, Oriental, Rabat-Sale-Zemmour-Zaer, Souss-Massa-Draa, Tadla-Azilal, Tanger-Tetouan, Taza-Al Hoceima-Taounate (più una sedicesima completamente all'interno del territorio del Sahara Occidentale).
- **Religioni:** 99% musulmana, cristiana 1%, ca. 6.000 ebrei.
- **Lingue ufficiali:** arabo e tamazight.
- **Forma di governo:** Monarchia costituzionale.
- **Capo dello Stato:** Re Mohammed VI (dal 30 luglio 1999).
- **Primo ministro:** Abdelillah Benkirane (dal 29 novembre 2011).
- **Composizione PIL:** agricoltura 14,7%; industria 32,8%; servizi 52,6% (dato 2012).
- **Valuta:** Dirham marocchini (MAD)
 - € 1 ≈ MAD 8,59;
 - USD 1 ≈ MAD 11,11.
- **Riconoscimento dei lodi arbitrali:** il Marocco ha ratificato la Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere (New York, 1958).
- **Convenzione contro le doppie imposizioni:** la Convenzione per evitare le doppie imposizioni sul reddito tra Italia e il Marocco è stata firmata a Rabat il 7 giugno 1972 ed è stata ratificata, in Italia, con legge n. 504 del 5 agosto 1981.
- **Convenzione di cooperazione giudiziaria:** l'Italia ed il Marocco non hanno concluso alcuna convenzione relativa alla cooperazione giudiziaria.



3.2 Il Maghreb – i Paesi dell'area: la Tunisia

- **Nome ufficiale del Paese:** Repubblica Tunisina.
- **Indipendenza:** 20 marzo 1956.
- **Superficie:** ca. 163.610 km quadrati.
- **Stati confinanti:** Algeria, Libia.
- **Popolazione:** ca. 10.835.873 abitanti (2013).
- **Capitale:** Tunisi (ca. 760.000 abitanti).
- **Principali altre città:** Sfax (ca. 340.000 abitanti); Sousse (ca. 173.000); Kairouan (ca. 118.000); Gabès (ca. 116.000); Bizerte (ca. 114.000).
- **Suddivisione amministrativa:** 24 governatorati: Ariana, Beja, Ben Arous, Bizerte, Gabes, Gafsa, Jendouba, Kairouan, Kasserine, Kebili, Kef, Mahdia, Manouba, Medenine, Monastir, Nabeul, Sfax, Sidi Bou Zid, Siliana, Sousse, Tataouine, Tozeur, Tunis, Zaghouan.
- **Religioni:** musulmana (98%), cristiana (1%), ebrea ed altre religioni (1%).
- **Lingua ufficiale:** arabo.
- **Forma di governo:** Repubblica presidenziale (il 23.10.2011 è stata eletta un'Assemblea costituente per riorganizzare le istituzioni dello Stato, dopo il cambio di regime dovuto alle dimissioni, il 14.01.2011, del precedente Capo dello Stato, Zine el Abidine Ben Ali).
- **Capo dello Stato:** Moncef Marzouki (dal 12.12.2011).
- **Primo ministro:** Ali Laareydh (dal 14.12.2011).
- **Composizione PIL:** agricoltura 8,9%; industria 29,6%; servizi 61,5% (dato 2012).
- **Valuta:** Dinaro tunisino (TND)
 - € 1 ≈ TND 2,14;
 - USD 1 ≈ TND 1,65.
- **Riconoscimento dei lodi arbitrari:** il Marocco ha ratificato la Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere (New York, 1958).
- **Convenzione contro le doppie imposizioni:** la Convenzione per evitare le doppie imposizioni sul reddito tra Italia la Tunisia è stata firmata a Tunisi il 16 maggio 1979 ed è stata ratificata, in Italia, con legge n. 388 del 25 maggio 1981.
- **Convenzione di cooperazione giudiziaria:** è in vigore, tra l'Italia e la Tunisia, una Convenzione, firmata a Roma il 15.11.1967.



3.2 Il Maghreb – i Paesi dell'area: l'Algeria

- **Nome ufficiale:** Repubblica Democratica Popolare di Algeria.
- **Indipendenza:** 3 luglio 1962.
- **Superficie:** ca. 2.380.000 km quadrati.
- **Stati confinanti:** Libia, Mali, Mauritania, Marocco, Niger, Sahara Occidentale, Tunisia.
- **Popolazione:** 38.087.812 abitanti (2013).
- **Capitale:** Algeri (ca. 2.700.000 abitanti).
- **Principali altre città:** Orano (ca. 610.000 abitanti), Annaba (ca. 257.000 abitanti).
- **Suddivisione amministrativa:** 48 province, *wilayat* (Adrar, Ain Defla, Ain Temouchent, Algeri, Annaba, Batna, Bechar, Bejaia, Biskra, Blida, Bordj Bou Arreridj, Bouira, Boumerdes, Chlef, Costantino, Djelfa, El Bayadh, El Oued, El Tarf, Ghardaia, Guelma, Illizi, Jijel, Khenchela, Laghouat, Mascara, Medea, Mila, Mostaganem, M'Sila, Naama, Oran, Ouargla, Oum el Bouaghi, Relizane, Saida, Setif, Sidi Bel Abbes, Skikda, Souk Ahras, Tamanghasset, Tebessa, Tiaret, Tindouf, Tipaza, Tissemsilt, Tizi Ouzou, Tlemcen).
- **Religioni:** musulmana (99%), cristiana ed ebraica (1%).
- **Lingua ufficiale:** arabo.
- **Forma di governo:** Repubblica presidenziale.
- **Capo dello Stato:** Abdelaziz Bouteflika (dal 28.04.1999).
- **Capo del Governo:** Abdelmalek Sellal (dal 03.09.2012).
- **Composizione PIL:** agricoltura 8,9%; industria 60,9%; servizi 30,2% (dato 2012).
- **Valuta:** Dinaro algerino (DZD).
 - € 1 ≈ DZD 102,92;
 - USD 1 ≈ DZD 79,57.
- **Riconoscimento dei lodi arbitrali:** l'Algeria ha ratificato la Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere (New York, 1958).
- **Convenzione contro le doppie imposizioni:** la Convenzione per evitare le doppie imposizioni sul reddito tra Italia e l'Algeria è stata firmata a Algeri il 3 febbraio 1991 ed è stata ratificata, in Italia, con legge n. 711 del 14 dicembre 1994.
- **Convenzione di cooperazione giudiziaria:** è in vigore, tra l'Italia e l'Algeria, una Convenzione, firmata a Roma il 22.07.2003.



3.2 Il Maghreb – i Paesi dell’area: la Libia

- **Nome ufficiale del Paese:** Stato della Libia.
- **Indipendenza:** 24 dicembre 1951.
- **Superficie:** ca. 1.760.000 km quadrati.
- **Stati confinanti:** Algeria, Chad, Egitto, Niger, Sudan, Tunisia.
- **Popolazione:** 6.002.347 abitanti (2013).
- **Capitale:** Tripoli (ca. 1.000.000 abitanti).
- **Principali altre città:** Bengasi (700.000 abitanti), Misurata (350.000 abitanti).
- **Suddivisione amministrativa:** 22 distretti: Al Butnan, Al Jabal al Akhdar, Al Jabal al Gharbi, Al Jafarah, Al Jufrah, Al Kufrah, Al Marj, Al Marqab, Al Wahat, An Nuqat al Khams, Az Zawiyah, Banghazi, Darnah, Ghat, Misratah, Murzuq, Nalut, Sabha, Surt, Tarabulus, Wadi al Hayat, Wadi ash Shati.
- **Religioni:** 97% musulmana sunnita, altre religioni 3%.
- **Lingua ufficiale:** arabo.
- **Forma di governo:** Governo transitorio.
- **Capo dello Stato:** Re Mohammed VI (dal 30.07.1999).
- **Primo ministro:** Ali Zaydan (dal 14.10.2012).
- **Composizione PIL:** agricoltura 2%, industria 40,1%, servizi 57,9% (dato 2012).
- **Valuta:** dinari libici (LYD)
 - € 1 ≈ LYD 1,66;
 - USD 1 ≈ LYD 1,28.
- **Riconoscimento dei lodi arbitrali:** la Libia non ha firmato la Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l’esecuzione delle sentenze arbitrali straniere, che quindi non opera per questo Paese.
- **Convenzione contro le doppie imposizioni:** non sono in vigore Convenzioni contro le doppie imposizioni tra Libia e Italia.
- **Convenzione di cooperazione giudiziaria:** l’Italia e la Libia non hanno concluso alcuna convenzione relativa alla cooperazione giudiziaria.

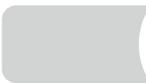
3.3 Il Maghreb – le barriere tariffarie e non tariffarie

	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Barriere tariffarie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'Accordo di associazione commerciale tra l'Unione Europea e il Marocco, sottoscritto nel 2000, ha determinato una progressiva esenzione dai dazi per i prodotti provenienti dall'UE. ▪ In Marocco, non vigono divieti all'importazione di merci, eccezion fatta per quanto concerne: <ul style="list-style-type: none"> • pneumatici usati/rigenerati; • esplosivi. ▪ Sono applicati specifici dazi anti <i>dumping</i> alle importazioni di prodotti che sono ritenute dall'Autorità amministrativa un grave pregiudizio all'industria nazionale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'Accordo di associazione commerciale tra l'Unione Europea e Tunisia ha portato alla creazione, a partire dal 2008, di una <u>zona di libero scambio per i prodotti industriali</u>, concludendo il periodo di smantellamento tariffario. ▪ É stata stilata, tuttavia, una lista di prodotti c.d. "sensibili" per i quali <u>non è prevista l'esenzione dalle tariffe doganali</u>, al fine di tutelare la produzione interna. Essa riguarda, in particolare: yoghurt, paste, biscotti, acque minerali, tappeti, stoffe tessute a mano. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In Algeria vige il generale principio della <u>libertà di esportazione e importazione</u> (cfr. art. 2 Decreto n. 03-04 del 19.07.2003). ▪ Le principali aliquote per i dazi doganali sono tre, pari a: <ul style="list-style-type: none"> • 5% (materie prime); • 15% (semilavorati); • 30% (prodotti finiti). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In Libia è prevista, in via generale, l'esenzione dai dazi all'importazione per tutti i beni di provenienza estera utilizzati per la produzione di merci e prodotti sul territorio libico. ▪ Tuttavia la decisione n. 187 del 29.04.2009 del <i>General's People Committee</i> ha stilato una specifica lista di prodotti che, in ogni caso, sono sottoposti all'applicazione di: <ul style="list-style-type: none"> • una tassa di produzione, di importo compreso tra il 2% e il 5% del valore del bene importato; • una tassa sul consumo, basata su un'aliquota compresa tra il 20% e il 150% del valore del bene importato, e che grava in particolare su: <ul style="list-style-type: none"> – mangimi per animali domestici (110%); – fiori secchi e fiori artificiali (110%); – barche con/senza motore (100%).

3.3 Il Maghreb – le barriere tariffarie e non tariffarie

	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Barriere non tariffarie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le maggiori barriere <u>non</u> tariffarie sono rappresentate da: <ul style="list-style-type: none"> • l'obbligo di sottoporre le merci, al momento dell'ingresso nel Paese, a procedure di sdoganamento molto dettagliate, e che differiscono in base alla tipologia di merce e alla natura dell'affare realizzato; • il divieto di pagare l'importatore all'estero prima di aver dimostrato alla banca che effettuerà il pagamento che la merce è effettivamente entrata nel territorio tunisino (è, pertanto, molto diffusa la pratica delle lettere di credito). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le principali tipologie di barriere <u>non</u> tariffarie sono rappresentate da: <ul style="list-style-type: none"> • <u>licenze di importazione</u>: è necessaria per tutti i prodotti per i quali la Tunisia può vantare una produzione interna; • <u>obbligo di esibire un certificato d'origine</u> indicante l'origine di ogni componente del prodotto importato. Costituisce presupposto per l'applicazione dell'Accordo di associazione commerciale con i Paesi UE; • obbligo di sottoporre numerose categorie di prodotti importati a un <u>controllo tecnico</u>, che può richiedere ca. 2-4 mesi. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le principali tipologie di barriere <u>non</u> tariffarie sono: <ul style="list-style-type: none"> • <u>misure cautelari</u> si applicano in relazione ai prodotti importati in quantità tale da minacciare un ramo della produzione nazionale per prodotti simili o concorrenti; • <u>dazi antidumping</u>, applicati sui prodotti per i quali l'importazione in Algeria, a un prezzo inferiore al loro valore di mercato, o a quello di prodotti simili, minacci danni all'economia nazionale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'ordinamento libico vieta espressamente l'importazione di determinate tipologie di prodotti. Tra essi si riscontrano, principalmente: <ul style="list-style-type: none"> • bevande alcoliche; • carni e grassi suini. ▪ Ai fini dell'importazione di merci in Libia, si richiede la produzione, <i>inter alia</i>, della seguente documentazione: <ul style="list-style-type: none"> • <u>fattura commerciale</u>, da tradurre in lingua araba e da far vistare dal Consolato libico competente; • <u>certificato d'origine</u> redatto in base al formulario comunitario; • <u>documenti di trasporto</u>, da tradurre in lingua araba; • <u>polizza di carico</u>.

Sommario

-  **01** Le forme tipiche di accesso in un mercato estero
-  **02** I Paesi del Golfo
-  **03** I Paesi del Maghreb
-  **04** **Investimenti indiretti nei Paesi del Golfo**
-  **05** Investimenti indiretti nei Paesi del Maghreb

4.1 Il contratto di compravendita

Compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Fonte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge islamica (<i>Shari'ah</i>). ▪ Principio generale del “<i>sanctity of contract</i>”. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice Civile degli EAU (<i>Federal Law 5/1985</i>). ▪ <i>Law of Commercial Procedure (Federal Law 18/1993)</i>. ▪ <i>Consumer Protection Law (Federal Law 24/2006)</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice Civile qatarino (<i>Law 22/2004</i>). ▪ <i>Qatar trade law (Law 27/2006)</i>. ▪ <i>Consumer Protection Law (Law 8/2008)</i>.
Convenzione Internazionale di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili (1980)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'Arabia Saudita, gli Emirati Arabi Uniti e il Qatar non hanno ratificato la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili. <ul style="list-style-type: none"> • La Convenzione troverà pertanto applicazione ad un contratto di compravendita internazionale solo se: <ul style="list-style-type: none"> – la legge applicabile al contratto è quella di uno Stato che ha ratificato la Convenzione di Vienna (<i>i.e.</i> Italia); e – le parti non hanno escluso l'applicabilità della Convenzione al contratto. ▪ Non sussistono limitazioni alla scelta della legge applicabile al contratto di compravendita. 		
Lex mercatoria	<ul style="list-style-type: none"> ▪ I termini Incoterms sono conosciuti e pienamente accettati nell'ambito commerciale. 		

4.1 Il contratto di compravendita

Compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Definizione del contratto di compravendita</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Non esiste una specifica definizione normativa del contratto di compravendita. ▪ Gli elementi fondamentali del contratto di compravendita sono stati ricavati dai giuristi dai principi generali del diritto islamico. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il contratto di compravendita è quel contratto che prevede lo scambio di un bene, diverso dal denaro, in cambio di denaro (art. 489 del Codice Civile). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La compravendita è il contratto attraverso il quale una parte (venditore) trasferisce ad un'altra parte (acquirente) la proprietà su di un bene o un diritto suscettibile di valutazione economica, ricevendo in cambio un corrispettivo in denaro (art. 419 del Codice Civile).

4.1 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Passaggio della proprietà dei beni compravenduti	<ul style="list-style-type: none">▪ In base all'interpretazione prevalente delle fonti normative, la proprietà della cosa compravenduta si trasferisce al compratore al momento della conclusione del contratto (efficacia reale del contratto).	<ul style="list-style-type: none">▪ In base all'art. 511 del Codice Civile, la proprietà si trasferisce al compratore nel momento in cui il contratto di compravendita è concluso (efficacia reale del contratto), salvo diversa previsione di legge o accordo contrario tra le parti.	<ul style="list-style-type: none">▪ In base all'art. 246 del Codice Civile, la proprietà dei beni compravenduti si trasferisce con la conclusione del contratto (efficacia reale del contratto).

4.1 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Patto di riservato dominio</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Benché frequentemente utilizzato nella prassi negoziale saudita, il patto di riservato dominio è contrario ai principi della <i>Shari'ah</i>, in base ai quali la proprietà si trasferisce al momento della conclusione del contratto. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'istituto è disciplinato sia dal Codice Civile (art. 513), sia dalla <i>Commercial Transaction Law</i>. ▪ Tale normativa prevede che, se il pagamento del prezzo del bene compravenduto deve avvenire ratealmente, il venditore può stabilire che la proprietà si trasferisca al momento del pagamento dell'ultima rata. ▪ Tuttavia, una volta che sia stato effettuato l'ultimo pagamento, la proprietà si considera trasferita al compratore retroattivamente, dal momento della conclusione del contratto. ▪ Ai fini dell'opponibilità nei confronti dei terzi, il patto di riservato dominio deve essere redatto per iscritto, con data certa e anteriore al momento in cui è sorto il diritto del terzo sulla cosa oggetto di proprietà. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In base all'art. 430 del Codice Civile, il venditore può prevedere che la proprietà del bene oggetto del contratto di compravendita passi in capo all'acquirente al momento del pagamento dell'ultima parte del prezzo, anche se il bene è già stato consegnato. ▪ Tuttavia, al momento del pagamento dell'ultima rata, la proprietà si considererà trasferita al compratore retroattivamente dal momento della conclusione del contratto. ▪ Ai fini dell'opponibilità nei confronti dei terzi, il patto di riservato dominio deve essere redatto per iscritto.

4.1 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Obblighi del venditore</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore deve consegnare il bene al compratore. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore deve consegnare il bene al compratore libero da ogni diritto di terzi, salvo diverso accordo o disposizione di legge (art. 514 del Codice Civile) e nelle stesse condizioni in cui i beni si trovavano al momento della vendita (art. 516 del Codice Civile). ▪ Il venditore sopporta i rischi del perimento e del danneggiamento del bene fino al momento della consegna all'acquirente (art. 522 del Codice Civile); salvo diverso accordo, la consegna della cosa avviene nel luogo ove questa si trovava al momento della conclusione del contratto di vendita; nel caso di spedizione, la consegna avviene quando il bene venduto giunge al destinatario (art. 530 del Codice Civile). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore deve trasferire il bene al compratore, nelle stesse condizioni in cui questo si trovava al momento della conclusione del contratto (artt. 432 ss. del Codice Civile). ▪ La consegna avviene mettendo il bene a disposizione del compratore in modo che questi possa prenderne possesso; le spese relative alla consegna sono di regola a carico del venditore (art. 443 del Codice Civile). ▪ Il venditore deve garantire i beni compravenduti contro eventuali turbative di terzi (art. 447 del Codice Civile).

4.1 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Obblighi del compratore</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore è tenuto al pagamento del prezzo pattuito. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Di regola, il compratore deve pagare il prezzo stabilito al momento della conclusione del contratto; sono tuttavia ammesse pattuizioni contrarie (art. 556 del Codice Civile). ▪ Il pagamento del prezzo deve avvenire prima della consegna del bene (art. 556 del Codice Civile). ▪ Sono a carico del compratore i costi da sostenere per effettuare il pagamento del prezzo e le spese per la negoziazione del contratto (art. 557 del Codice Civile). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore è tenuto al pagamento del prezzo nel momento in cui i beni gli sono consegnati (art. 466 del Codice Civile). ▪ Sono a carico del compratore i costi da sostenere per effettuare il pagamento del prezzo e le spese per la negoziazione del contratto (art. 473 del Codice Civile).

4.1 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Vizi della cosa venduta</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore deve garantire all'acquirente la qualità dei prodotti (garanzia per i vizi della cosa) e la titolarità dei prodotti (garanzia per evizione). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore deve garantire che il bene venduto sia esente da vizi (art. 543 del Codice Civile). ▪ Il Codice Civile distingue tra: <ul style="list-style-type: none"> • “<i>old defects</i>”, cioè difetti esistenti prima della vendita o derivanti da cause preesistenti alla vendita; • “<i>new defects</i>”, cioè difetti che emergano successivamente alla vendita del bene e non derivanti da cause preesistenti alla vendita. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore risponde dei difetti che i beni avevano al momento della vendita se questi diminuiscono il valore dei beni stessi o li rendono inadatti all'uso a cui sono destinati (art. 455 del Codice Civile). Sono esclusi da tale disciplina i difetti normalmente tollerati (art. 456 del Codice Civile). ▪ Il venditore non è responsabile per i vizi se il compratore li conosceva, o avrebbe dovuto conoscerli (art. 457 del Codice Civile).

4.1 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>I rimedi del compratore in caso di vizi</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore ha l'onere di esaminare la cosa acquistata e di comunicare al venditore la sussistenza di eventuali difetti entro un termine "ragionevole". ▪ Ove ciò avvenga, egli potrà agire contro il venditore chiedendo: <ul style="list-style-type: none"> • la risoluzione del contratto; o • la riduzione del prezzo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In caso di "old defects" il compratore ha la facoltà di risolvere il contratto, non invece di chiedere una riduzione del prezzo (artt. 544 e 547 del Codice Civile). ▪ Nel caso di "new defects" il compratore potrà chiedere al venditore solo la riduzione del prezzo. ▪ Nei rapporti <i>business to business</i>, regolati dalla <i>Law of Commercial Procedure</i>, se la merce, alla consegna, differisce da quella ordinata per natura, quantità o presenta vizi o difetti, l'acquirente deve contestare la non conformità entro 15 giorni dalla consegna, o immediatamente alla scoperta qualora la non conformità non sia evidente (termini decadenziali). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore ha l'onere di esaminare la cosa acquistata e di comunicare al venditore la sussistenza di eventuali vizi entro i termini stabiliti dalla comune prassi commerciale; in mancanza di tale comunicazione, il bene acquistato si intende accettato. Nel caso di vizi occulti, il compratore deve comunicare al venditore la loro esistenza entro un termine ragionevole dalla loro scoperta (art. 458 del Codice Civile). ▪ Ove la presenza dei vizi sia stata prontamente notificata, il compratore ha la facoltà di risolvere il contratto o di chiedere la riduzione del prezzo pagato. ▪ Nei rapporti <i>business to business</i>, il termine entro cui il compratore deve esaminare la merce e comunicare eventuali difetti è di 8 giorni dalla consegna.

4.1 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Termini l'esercizio dell'azione</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'azione per far valere la responsabilità del venditore per i vizi della cosa compravenduta può essere proposta entro un anno dalla consegna del bene compravenduto. ▪ Le parti possono, in ogni caso, aumentare o diminuire tale periodo, o addirittura escluderlo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'azione per far valere la responsabilità del venditore per i vizi della cosa compravenduta si prescrive in sei mesi dalla consegna del bene (art. 555 del Codice Civile). ▪ Nel caso di rapporto <i>business to business</i>, regolato dalla <i>Law of Commercial Procedure</i>, l'azione di garanzia dell'acquirente si prescrive in 60 giorni (per i vizi palesi) o in 6 mesi (per i vizi occulti) dalla consegna. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'azione per far valere la responsabilità del venditore per i vizi della cosa compravenduta si prescrive in un anno dalla consegna del bene, anche se il vizio è stato scoperto dopo tale data (art. 462 del Codice Civile).

4.1 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>La protezione dei consumatori</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La sicurezza dei prodotti e la responsabilità da prodotto difettoso è coperta dalle norme stabilite dalla <i>Shari'ah</i>. ▪ Nel 2012, le autorità saudite hanno proibito l'utilizzo della clausola secondo la quale la merce acquistata non può essere cambiata in caso di vizi, con ciò aprendo la strada ad una più efficace tutela dei consumatori. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ I produttori hanno l'obbligo di garantire che i prodotti rispettino gli standard qualitativi imposti a tutela della salute pubblica e della sicurezza. ▪ In caso di reclamo da parte di un consumatore, il produttore ha obbligo, alternativamente, di: <ul style="list-style-type: none"> • riparare il bene; • sostituire il bene; • rifondere il valore del bene. ▪ I consumatori hanno diritto ad un risarcimento per danni alla propria persona od ai propri beni causati dai prodotti acquistati. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ I diritti dei consumatori consistono in: <ul style="list-style-type: none"> • diritto alla salute ed alla sicurezza nell'ordinario uso dei prodotti e dei servizi; • diritto di ottenere informazioni circa i prodotti e i servizi; • diritto a proporre azione per ogni violazione o restrizione dei loro diritti. ▪ I consumatori hanno diritto a ricevere un equo indennizzo per ogni danno che sia derivato loro, o ai beni di loro proprietà, a causa di un prodotto acquistato. ▪ Il produttore è obbligato a rimborsare il valore del prodotto, o a sostituirlo e ripararlo se: <ul style="list-style-type: none"> • è stato riscontrato un difetto nel prodotto; o • il prodotto non rispetta gli standard tecnici richiesti.

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

Il contratto di agenzia commerciale	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Fonte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge sugli agenti di commercio (Decreto reale M/11 del 1382 H - 1962 G - nella formulazione del 1980) e norme di attuazione, tra cui, in particolare, Ordine n. 1897 del 1401 H (1981 G). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge federale sull'agenzia commerciale n. 18/1981 e sue successive modificazioni ▪ Sono complementari alla legge sopra citata: <ul style="list-style-type: none"> • legge federale n. 18/1993 (<i>commercial transaction law</i>) agli artt.197-253; • codice civile emiratino (legge federale 5/1985) agli artt. 924-941. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge 8/2002 sull'agenzia commerciale. ▪ Sono complementari alla legge sopra citata: <ul style="list-style-type: none"> • Qatar Trade Law (legge 27/2006); • Codice Civile qatarino (legge 22/2004).

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

Il contratto di agenzia commerciale	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Definizione</p>	<ul style="list-style-type: none"> Per contratto di agenzia commerciale si intende quel rapporto in cui un soggetto (agente) vende e/o promuove, per conto di un altro soggetto, (preponente) i prodotti di quest'ultimo. La definizione di agenzia commerciale comprende quindi anche i rapporti usualmente definiti di distribuzione e <i>franchising</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> L'agente commerciale è definito come quella persona, fisica o giuridica, che rappresenta gli interessi del produttore non residente, il preponente, impegnandosi alla promozione e/o alla distribuzione dei prodotti all'interno del territorio degli Emirati Arabi Uniti dietro pagamento di una provvigione o compenso. La definizione di agenzia commerciale comprende quindi anche i rapporti usualmente definiti di distribuzione e <i>franchising</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> In base alla definizione normativa di agenzia commerciale, l'agente è colui che ha la licenza esclusiva di promuovere, vendere e distribuire beni o servizi, in nome e per conto del preponente, in cambio di un corrispettivo. La definizione di agenzia commerciale comprende quindi anche i rapporti usualmente definiti di distribuzione e <i>franchising</i>.
<p>Requisiti dell'agente</p>	<ul style="list-style-type: none"> L'agente deve imperativamente essere cittadino dello Stato (se persona fisica), o società partecipata interamente da soggetti cittadini dello Stato (se persona giuridica). 		
<p>Obbligo di registrazione del contratto</p>	<ul style="list-style-type: none"> Il contratto di agenzia deve essere registrato presso gli appositi Registri tenuti presso i competenti Ministeri (i.e. per l'Arabia Saudita il Ministero del Commercio e dell'Industria, per gli EAU il Ministero dell'Economia e del Commercio e per il Qatar il Ministero dell'Economia e del Commercio). Fintantoché un agente rimane registrato presso il competente Ministero come agente di un determinato preponente per determinati prodotti, l'agente ha la facoltà, in caso di contrasti col preponente, di far bloccare le merci alla frontiera (questa è un arma di ricatto spesso usata dagli agenti locali. In Qatar, la legge 8/2002 ha parzialmente mitigato detta facoltà, stabilendo che il diritto dell'agente ad importare le merci non è esclusivo e può convivere col medesimo diritto attribuito ad un vettore autorizzato iscritto nello speciale registro degli importatori). In Qatar, la registrazione del contratto vale solo per due anni, allo scadere dei quali dovrà essere rinnovata. 		

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

Il contratto di agenzia commerciale	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Requisiti formali per la registrazione del contratto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Affinché il contratto possa essere registrato è necessario che sia redatto in lingua araba, o che ne sia approntata una traduzione certificata in tale lingua; devono inoltre essere allegati: <ul style="list-style-type: none"> • indicazione della sede dell'agente; • certificazione relativa alla nazionalità saudita dell'agente; • certificazione di iscrizione dell'agente presso la camera di commercio saudita. ▪ Le sottoscrizioni delle parti devono essere autenticate da un notaio. ▪ Se il contratto è stato sottoscritto in Italia, per ottenere la registrazione, il contratto deve essere legalizzato dall'Ambasciata saudita in Italia. ▪ Il contratto deve essere registrato entro 3 mesi dalla sua conclusione. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Affinché il contratto di agenzia possa essere registrato esso deve: <ul style="list-style-type: none"> • essere concluso per iscritto, con sottoscrizioni autenticate da un notaio (e legalizzate se il contratto è stato sottoscritto al di fuori del territorio degli Emirati Arabi Uniti); • essere redatto in lingua araba, o tradotto in tale lingua; • contenere alcune informazioni minime, quali: dettagli relativi alle parti; tipologia di rapporto che si intende instaurare; durata del rapporto; territorio; lista dei prodotti da promuovere e/o distribuire; indicazione dei marchi; eventuali restrizioni all'esclusiva. ▪ Il Ministero, qualora accolga la richiesta di registrazione, emette un certificato di iscrizione dell'agente, richiedendo la pubblicazione dei dati sulla Gazzetta Ufficiale degli EAU. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ai fini di ottenere la registrazione presso il Registro, il contratto: <ul style="list-style-type: none"> • deve essere concluso per iscritto; • deve essere redatto o tradotto in lingua araba (che costituirà la versione ufficiale del contratto stesso); • le firme devono essere autenticate e legalizzate se la firma avviene al di fuori del territorio qatarino. ▪ Deve inoltre necessariamente contenere le seguenti informazioni minime: <ul style="list-style-type: none"> • denominazione dell'agente e del preponente e loro nazionalità; • beni, prodotti o servizi oggetto del contratto; • territorio di riferimento; • termine di durata del rapporto di agenzia (indeterminato o determinato) ed eventuali previsioni relative al rinnovo e alle sue modalità; • impegno inderogabile dell'agente a prestare i servizi post vendita (assistenza e/o fornitura dei pezzi di ricambio).

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

Il contratto di agenzia commerciale	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Mancata registrazione del contratto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ove il contratto non sia registrato, ad entrambe le parti potranno essere applicate sanzioni di carattere pecuniario. ▪ L'aderenza del testo contrattuale ad un apposito modello predisposto dal Ministero del Commercio e dell'Industria assicura la registrazione del contratto con maggiore facilità; l'utilizzo di tale modello non è tuttavia obbligatorio. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ove il contratto non sia registrato sarà affetto da nullità, e le Corti nazionali non saranno competenti a conoscere di eventuali controversie; le pretese derivanti da un contratto non registrato potranno essere fatte valere sulla base delle norme del Codice Civile e delle leggi complementari, ma la giurisprudenza non ha ancora assunto un orientamento univoco circa tale possibilità. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ove il contratto non sia registrato esso sarà affetto da nullità e le Corti nazionali non saranno competenti a conoscere eventuali controversie. ▪ Ove un soggetto, qatarino o straniero, agisca quale agente senza essere registrato, sarà soggetto a sanzioni penali (benché obblazionabili).

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

Il contratto di agenzia commerciale	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Cancellazione del contratto dai registri</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A seguito dello scioglimento del contratto, l'agente e/o il preponente potranno richiedere la cancellazione dello stesso dai registri. ▪ Per cancellare l'iscrizione di un contratto dal registro tenuto presso il Ministero, il preponente dovrà: <ul style="list-style-type: none"> • inviare al Ministero del Commercio una lettera con la quale richiede la de-registrazione, specificandone i motivi. Tale lettera dovrà essere autenticata dall'ambasciata o dal Ministero degli affari esteri saudita, ed inoltrata anche alla Camera di Commercio, che fornirà la sua opinione entro 30 giorni. ▪ Nel caso in cui la de-registrazione non sia accordata, il preponente straniero potrà rivolgersi al <i>Board of Grievances</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In caso di cessazione, per qualsiasi motivo, del rapporto contrattuale, l'agente sarà tenuto, entro 60 giorni, a richiedere al Ministero la cancellazione dal registro. ▪ Il preponente non ha la possibilità di intervenire nella procedura di de-registrazione. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La de-registrazione di un agente dal Registro può richiedere tempistiche anche molto lunghe (anche 6-12 mesi). ▪ Anche il preponente può richiedere la de-registrazione del contratto di agenzia. Tuttavia, se l'agente contesta la richiesta, sarà necessario ottenere un provvedimento giurisdizionale.

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

Il contratto di agenzia commerciale	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Esclusiva	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'esclusiva è elemento necessario del contratto di agenzia commerciale negli Emirati Arabi Uniti ed in Qatar; in Arabia Saudita tale elemento, pur non normativamente imposto, è per prassi richiesto ai fini della registrazione del contratto. ▪ È in ogni caso possibile, per le parti, limitare territorialmente tale esclusiva per prodotto e/o per territorio (ad es., limitandola solo ad alcune province – in Arabia – o per alcuni emirati – negli Emirati Arabi Uniti). 		
Durata	<ul style="list-style-type: none"> ▪ È prevista la possibilità di concludere il contratto sia a tempo determinato sia a tempo indeterminato. ▪ In ogni caso, l'efficacia del contratto registrato cessa solo con la de-registrazione del contratto dal Registro. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ È prevista la possibilità di concludere il contratto sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. ▪ In entrambi i casi, gli effetti di un eventuale recesso, risoluzione o mancato rinnovo non sono immediati ma conseguono alla cancellazione del contratto dal Registro degli Agenti Commerciali. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ È prevista la possibilità di concludere il contratto sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. ▪ L'efficacia del contratto registrato cessa solo con la de-registrazione del contratto dal Registro.

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

Il contratto di agenzia commerciale	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Indennità di fine rapporto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La legislazione saudita non prevede l'obbligo del preponente di corrispondere all'agente un'indennità di fine rapporto in conseguenza dello scioglimento del rapporto di agenzia; detto obbligo può essere previsto nel contratto (l'indennità è, ad esempio, prevista nel modello contrattuale ministeriale). ▪ Anche le Corti locali non sono solite riconoscere agli agenti la spettanza di indennità di fine rapporto; esse riconoscono invece il diritto al risarcimento del danno se la risoluzione è stata causata da recesso senza giusta causa da parte del preponente o a causa di suo inadempimento. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La normativa emiratina in tema di agenzia prevede la corresponsione all'agente di una indennità di fine rapporto per il caso in cui il contratto sia risolto, o il preponente si rifiuti di rinnovarlo, senza giusta causa. ▪ Nel caso in cui l'entità dell'indennità di fine rapporto non sia oggetto di pattuizione contrattuale, questa sarà stabilita in via equitativa dal giudice. Al fine di calcolarne l'ammontare, solitamente il giudice fa riferimento ai seguenti criteri: durata del rapporto di agenzia; attività effettiva di promozione esercitata dall'agente; profitto netto generato dall'agente. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nonostante ogni diversa previsione delle parti, l'agente ha diritto ad un'indennità di fine rapporto nel caso in cui questi abbia contribuito, in modo sostanziale, a migliorare gli affari del preponente nel territorio oggetto del contratto. ▪ Detta indennità deve essere corrisposta all'agente ove il preponente non rinnovi il contratto, salvo che vi sia giusta causa che giustifichi il venir meno del rapporto, o nel caso in cui la cessazione del contratto stesso impedisca all'agente di cogliere i frutti della sua attività. ▪ Nel caso in cui l'entità dell'indennità di fine rapporto non sia oggetto di pattuizione contrattuale, questa sarà stabilita in via equitativa dal giudice, il quale solitamente richiede il pagamento di una somma molto elevata.

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

Il contratto di agenzia commerciale	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Legge applicabile</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le parti sono libere di applicare al contratto una legge diversa dalla legge saudita. ▪ Nella prassi, tuttavia, ove vengano adite le Corti ordinarie saudite per dirimere controversie attinenti al contratto, queste applicano la normativa saudita, nonostante una difforme scelta contrattuale delle parti. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La normativa prevista dalla <i>Commercial Agency Law</i> è imperativa, e pertanto le parti non possono sottoporre il contratto ad una legge diversa. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La normativa qatarina in tema di agenzia commerciale è imperativa, e pertanto le parti non possono sottoporre il contratto ad una legge diversa.

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

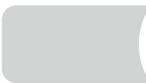
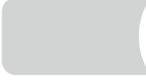
Il contratto di agenzia commerciale	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
<p>Giurisdizione</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le parti possono derogare alla giurisdizione locale a favore di un arbitrato straniero. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La giurisdizione dei giudici emiratini non è derogabile a favore di un giudice straniero. ▪ Ai sensi dell'art. 27 della legge sull'agenzia commerciale, le controversie relative ai contratti di agenzia registrati sono inderogabilmente sottoposte, in prima istanza, alla giurisdizione di un apposito comitato interno al Ministero dell'Economia e del Commercio, <i>il Committee for the Settlement of Disputes on Commercial Agencies</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La legge autorizza le corti arbitrali, locali o straniere, a conoscere e dirimere, sempre sulla base della legge qatarina, le controversie derivanti da rapporti di agenzia commerciale in Qatar. Tuttavia, se il lodo ha come effetto la violazione delle leggi qatarine o dei costumi e della morale, potrà essere annullato e per la risoluzione delle controversie saranno competenti le Corti ordinarie locali. ▪ Ad ogni modo, la competenza per la de-registrazione di un contratto spetta solo al Ministero.

4.2 Il contratto di agenzia commerciale

FRANCHISING - PECULIARITÀ

- In Qatar, sebbene non vi sia una disciplina apposita che regolamenti il contratto di *franchising*, applicandosi ad esso la normativa relativa all'agenzia, vi è stata una evoluzione ad opera della giurisprudenza.
- Il *franchising*, a seguito della sentenza *Middle East Trader v. United Cars Alman* (127/99), presenta caratteristiche più liberali rispetto al contratto di agenzia commerciale. A seguito della menzionata sentenza, infatti, i contratti di *franchising*:
 - non richiedono la nomina di un unico *franchisee* per l'intero territorio qatarino;
 - non devono necessariamente contenere la clausola di indennità di fine rapporto;
 - possono essere risolti anche senza giusta causa;
 - possono essere regolati da una legge straniera (fatte salve le norme inderogabili e di ordine pubblico qatarine);
 - possono essere sottoposti alla giurisdizione di un tribunale o corte arbitrale straniera.

Sommario

-  **01** Le forme tipiche di accesso in un mercato estero
-  **02** I Paesi del Golfo
-  **03** I Paesi del Maghreb
-  **04** Investimenti indiretti nei Paesi del Golfo
-  **05** Investimenti indiretti nei Paesi del Maghreb

5.1 Fonti dell'ordinamento

	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Fonti dell'ordinamento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Costituzione (emanata il 01.07.2011). ▪ Legge (emanata dal Parlamento – <i>Chambre des Representants</i>). ▪ Regolamenti (atti del potere esecutivo o delle Autorità amministrative), i quali possono prendere la forma di: <ul style="list-style-type: none"> • <i>dahir</i>: atto emanato dal Re; • <i>decret</i>: atto emanato dai Ministeri; • <i>arreté</i>: atto emanato da un'Autorità amministrativa subordinata al Ministero. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Costituzione (emanata il 01.06.1959 e in corso di modificazione a seguito del cambio di regime avvenuto nel 2011). ▪ legge (emanata dall'Assemblea parlamentare). ▪ <i>decret</i> e <i>arreté</i>: regolamenti dell'Autorità amministrativa. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Costituzione (emanata nel 1963, più volte riformata, da ultimo nel 2013). ▪ trattati e convenzioni ratificati dal Presidente. ▪ Legge. ▪ Legge islamica. ▪ Usi. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Costituzione (attualmente ne esiste soltanto una bozza, redatta a seguito del cambio di regime del 2011). ▪ Leggi (le leggi pre-rivoluzionarie si affiancano a quelle in corso di emanazione da parte del governo provvisorio). ▪ <i>Shari'ah</i> (applicata in maniera parziale).

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Fonti nazionali	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice Civile: art. 478 ss. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice Civile: art. 564 ss. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice Civile (<i>ordonnance</i> 75-58 del 26.09.1975 e sue modifiche). ▪ Codice del commercio (<i>ordonnance</i> 75-59 del 26.09.1975 e sue modifiche). ▪ Legge n. 02/04 del 23.06.2004. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice Civile del 1954. ▪ Codice del commercio del 2010.
Convenzione Internazionale di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili (1980)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nessuno degli Stati ha ratificato la Convenzione di Vienna del 1980 sui contratti di compravendita internazionale di beni mobili (CISG). <ul style="list-style-type: none"> • La Convenzione troverà pertanto applicazione ad un contratto di compravendita internazionale solo se: <ul style="list-style-type: none"> – la legge applicabile al contratto è quella di uno Stato che ha ratificato la Convenzione di Vienna (<i>i.e.</i> Italia); e – le parti non hanno escluso l'applicabilità della Convenzione al contratto. 			
Lex mercatoria	<ul style="list-style-type: none"> ▪ I termini <i>Incoterms</i> sono conosciuti e pienamente accettati nell'ambito commerciale. 			

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Definizione di compravendita	<ul style="list-style-type: none"> La compravendita è il contratto in base al quale una parte contraente trasmette la proprietà di una cosa, o un diritto, all'altra, in cambio di un prezzo che quest'ultima si obbliga a pagare (art. 478 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> La compravendita è il contratto in base al quale una delle parti trasmette la proprietà di una cosa, o un diritto, all'altra parte contraente, verso il corrispettivo di un prezzo che quest'ultima si obbliga a pagare (art. 564 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> La compravendita è il contratto in base al quale il venditore si obbliga a trasferire la proprietà di una cosa, o qualsiasi altro diritto patrimoniale, al compratore, che è obbligato a pagarne il prezzo (art. 351 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> La compravendita è il contratto in base al quale il venditore si obbliga a trasferire al compratore la proprietà di una cosa o qualsiasi altro diritto patrimoniale verso il corrispettivo di un prezzo in denaro (art. 407 c.c.).

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
<p>Passaggio della proprietà dei beni compravenduti</p>	<ul style="list-style-type: none"> In base al Codice Civile marocchino la proprietà della cosa venduta si trasferisce con lo scambio del consenso tra le parti (efficacia reale del contratto) (art. 488 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> In base al Codice civile tunisino la proprietà della cosa venduta si trasferisce con lo scambio del consenso tra le parti (efficacia reale del contratto) (art. 580 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> In base al Codice civile algerino la proprietà della cosa venduta si trasferisce con la consegna della cosa al compratore (contratto reale). Il Codice Civile non lo specifica espressamente, tuttavia è possibile ricavarlo dall'art. 369, secondo il quale <i>“si l'objet vendu périt avant la délivrance par suite d'une cause non imputable au vendeur, la vente est résolue et le prix doit être restitué à l'acheteur, à moins que celui-ci n'ait été, avant la perte, mis en demeure de prendre livraison de l'objet vendu”</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> In base al Codice Civile libico il contratto di compravendita è un contratto consensuale a effetti obbligatori. Il venditore, a seguito della conclusione del contratto, si obbliga a trasferire la proprietà di un bene in capo al compratore (art. 417 c.c.).

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Patto di riservato dominio	<ul style="list-style-type: none"> Il Codice Civile marocchino non prevede espressamente la possibilità per il venditore di riservare la proprietà del bene venduto fino al pagamento integrale del prezzo. 	<ul style="list-style-type: none"> Il Codice Civile tunisino non prevede espressamente la possibilità per il venditore di riservare la proprietà del bene venduto fino al pagamento integrale del prezzo. 	<ul style="list-style-type: none"> Nella <i>vente a crédit</i>, il venditore può pattuire che il trasferimento della proprietà sia sottoposto alla condizione sospensiva dell'integrale pagamento del prezzo, anche se l'oggetto venduto è stato consegnato (art. 363 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> Il venditore può prevedere che il compratore non acquisti la proprietà del bene venduto fino al pagamento integrale del prezzo (art. 419 c.c.).

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Obblighi del venditore	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore si obbliga a consegnare il bene al compratore. ▪ Il venditore deve fornire al compratore la garanzia per l'evizione (art. 533 c.c.) e per i vizi della cosa venduta art. 549 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore si obbliga a consegnare il bene al compratore. ▪ Il venditore deve fornire al compratore la garanzia per l'evizione (art. 631 c.c.) e per i vizi della cosa venduta (art. 647 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore si obbliga a trasferire la proprietà in capo al compratore (art. 361 c.c.). ▪ Il venditore si obbliga a consegnare il bene al compratore. ▪ Il venditore deve fornire al compratore la garanzia per l'evizione (art. 379 c.c.) e per i vizi della cosa (art. 371 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore si obbliga a trasferire la proprietà in capo al compratore (art. 417 c.c.). ▪ Il venditore si obbliga a consegnare il bene al compratore (art. 420 c.c.). ▪ Il venditore deve fornire al compratore la garanzia per l'evizione (art. 428 c.c.) e per i vizi della cosa (art. 436 c.c.).
Obblighi del compratore	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore è tenuto al pagamento del prezzo nei modi e nei termini stabiliti dal contratto (art. 576 c.c.). ▪ Il compratore è tenuto a prendere in consegna la cosa acquistata (art. 580 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore è tenuto al pagamento del prezzo (art. 676 c.c.). ▪ Il compratore è tenuto a prendere in consegna la cosa acquistata (art. 580 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore è tenuto al pagamento del prezzo (art. 387 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore è tenuto al pagamento del prezzo (art. 445 c.c.). ▪ Il compratore è tenuto a prendere in consegna il bene (art. 448 c.c.).

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
<p>Vizi della cosa venduta</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore è tenuto alla garanzia per i vizi nei confronti del compratore, quando il bene venduto presenta: <ul style="list-style-type: none"> • vizi che ne diminuiscano sensibilmente il valore; • vizi che lo rendono inadatto all'uso naturale o stabilito dal contratto (art. 549 c.c.). ▪ Il venditore risponde solamente per i vizi presenti al momento della conclusione del contratto o della consegna (art. 552 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore è tenuto alla garanzia per i vizi quando la cosa: <ul style="list-style-type: none"> • presenta dei vizi che ne diminuiscono sensibilmente il valore; • presenta dei vizi che la rendono inadatta all'uso naturale o stabilito dal contratto (art. 647 c.c.). ▪ Il venditore risponde solamente per i vizi presenti al momento della conclusione del contratto o della consegna (art. 650 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore è tenuto alla garanzia per i vizi quando la cosa: <ul style="list-style-type: none"> • non presenta le qualità promesse dal venditore; • presenta dei vizi che ne diminuiscono il valore o l'utilità. ▪ Il venditore non risponde dei vizi di cui il compratore era a conoscenza o di cui avrebbe potuto avere conoscenza usando la normale diligenza (art. 379 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il venditore è tenuto alla garanzia per i vizi quando la cosa: <ul style="list-style-type: none"> • non presenta le qualità promesse dal venditore; • presenta dei vizi che ne diminuiscono il valore; • presenta dei vizi che la rendono inadatta all'uso naturale o stabilito dal contratto. ▪ Il venditore non risponde dei vizi di cui il compratore era a conoscenza o di cui avrebbe potuto avere conoscenza usando la normale diligenza (art. 436 c.c.).

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
<p>I rimedi del compratore in caso di vizi</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore può: <ul style="list-style-type: none"> • chiedere la risoluzione del contratto e la restituzione del prezzo; • trattenere presso di sé la cosa, senza alcuna riduzione del prezzo. ▪ Ottiene il risarcimento dei danni quando: <ul style="list-style-type: none"> • il venditore era a conoscenza dei vizi o della mancanza di qualità e non li ha comunicati al compratore; • il venditore ha dichiarato che i vizi non esistevano, a meno che non si trattasse di vizi rilevati solo dopo la vendita; • le qualità mancanti erano state pattuite nel contratto o richieste dagli usi (art. 556 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore può: <ul style="list-style-type: none"> • chiedere la risoluzione del contratto e la restituzione del prezzo; • trattenere presso di sé la cosa, senza alcuna riduzione del prezzo. ▪ Ottiene il risarcimento dei danni quando: <ul style="list-style-type: none"> • il venditore era a conoscenza dei vizi/mancanza di qualità e non li ha comunicati al compratore; • il venditore ha dichiarato che i vizi non esistevano, a meno che non si trattasse di vizi rilevati solo dopo la vendita; • le qualità mancanti erano state pattuite nel contratto o richieste dagli usi (art. 655 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore è tenuto a: <ul style="list-style-type: none"> • verificare la conformità della cosa appena possibile, secondo gli usi commerciali; • segnalare al venditore eventuali vizi il prima possibile (art. 380 c.c.). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il compratore è tenuto a: <ul style="list-style-type: none"> • verificare la conformità della cosa appena possibile secondo gli usi commerciali; • segnalare al venditore eventuali vizi entro un termine ragionevole (art. 438 c.c.).

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
<p>Termini</p>	<p>▪ L'azione per far valere la garanzia per vizi della cosa si prescrive:</p> <ul style="list-style-type: none"> • per i beni immobili, in 365 giorni dalla consegna; • per i beni mobili e gli animali, in 30 giorni dalla consegna, a condizione che sia stata data la comunicazione dei vizi da parte del compratore (art. 572 c.c.). 	<p>▪ L'azione per far valere la garanzia per vizi della cosa si prescrive:</p> <ul style="list-style-type: none"> • per i beni immobili, in 365 giorni dalla consegna; • per i beni mobili e gli animali, in 30 giorni dalla consegna, a condizione che sia stata data la comunicazione dei vizi da parte del compratore (art. 672 c.c.). 	<p>▪ L'azione per far valere la garanzia per i vizi della cosa si prescrive in 1 anno dalla consegna, anche nel caso in cui l'acquirente abbia scoperto il vizio solo dopo la consegna stessa, salvo che il venditore non abbia concesso una garanzia per un termine più lungo (art. 383 c.c.).</p>	<p>▪ L'azione per far valere la garanzia per i vizi della cosa si prescrive in 1 anno dalla consegna, anche se l'acquirente ha scoperto il vizio solo dopo questo termine, salvo che il venditore non abbia concesso una garanzia per un termine più lungo (art. 441 c.c.).</p>

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
<p>Tutela dei consumatori</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonti: Legge n. 31 del 18.02.2011, che ha unificato le precedenti normative in materia di protezione dei consumatori. ▪ La legge 31 pone in capo al venditore degli obblighi di informazione, <i>inter alia</i> relativamente ai seguenti aspetti del prodotto: <ul style="list-style-type: none"> • le caratteristiche; • l'origine; • l'eventuale data di scadenza; • il metodo di utilizzo; • il prezzo; • le condizioni contrattuali. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonti: <i>Loi</i> n. 117 del 07.12.1992 e <i>Loi</i> n. 69 del 12.08.2012 (riguardante solamente la distribuzione) ▪ La <i>Loi</i> n. 117 del 07.12.1992 ha previsto a carico del primo importatore/venditore una serie di obblighi a tutela del consumatore, tra cui: <ul style="list-style-type: none"> • l'obbligo di sicurezza; • l'obbligo di lealtà; • l'obbligo di informazione; • l'obbligo di garanzia. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonte: <i>Loi</i> n. 2 del 07.02.1989. ▪ L'art. 3 della <i>Loi</i> 2 del 07.02.1989 impone in capo al produttore/venditore un obbligo di buona fede nei confronti del consumatore, riguardante <i>inter alia</i> la natura, l'origine, le caratteristiche essenziali e la composizione del prodotto. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fonti: art. 1314-1315 del Codice Commerciale. ▪ Sul produttore grava la responsabilità da prodotto difettoso, per la quale: <ul style="list-style-type: none"> • il produttore è tenuto a ritirare il prodotto dal mercato;

5.2 Il contratto di compravendita

Il contratto di compravendita	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
<p>Tutela dei consumatori (segue)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se il prodotto si rivela difettoso, il consumatore avrà diritto a: <ul style="list-style-type: none"> • la sostituzione del prodotto difettoso; • la riparazione, in un termine ragionevole, a spese del venditore; • il rimborso del prezzo pagato, senza pregiudizio del risarcimento dei danni eventualmente arrecati dal prodotto. ▪ L'azione a tutela del consumatore, per il prodotto difettoso, si prescrive nel termine di 365 giorni dalla consegna del bene per gli immobili, entro 30 giorni dalla consegna per i beni mobili. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ai sensi della <i>Loi</i> n. 117 del 07.12.1992 il venditore è tenuto a fornire al consumatore una garanzia contro i difetti del prodotto. ▪ Qualora il prodotto si riveli difettoso, il consumatore avrà diritto, alternativamente, a: <ul style="list-style-type: none"> • la sostituzione del prodotto difettoso; • la riparazione, in un termine ragionevole, a spese del venditore; • il rimborso del prezzo pagato, senza pregiudizio del risarcimento dei danni eventualmente arrecati dal prodotto. ▪ L'azione a tutela del consumatore per il prodotto difettoso si prescrive nel termine di 2 anni dalla data di consegna del bene. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gli art. 6 ss. impongono in capo al produttore/venditore di fornire al consumatore una garanzia per i difetti del prodotto. Essa determina che, se il prodotto si rivela difettoso, il consumatore avrà diritto alla: <ul style="list-style-type: none"> • sostituzione del prodotto; • riparazione del prodotto a spese del produttore/venditore in un termine ragionevole; • al rimborso del prezzo, senza pregiudizio dell'eventuale risarcimento del danno. ▪ L'art. 6 della <i>Loi</i> 2 del 07.02.1989 prevede che il periodo di prescrizione dell'azione a tutela del consumatore per i difetti del prodotto sia variabile da prodotto a prodotto, e venga periodicamente definito con un regolamento governativo. 	<ul style="list-style-type: none"> • il ritiro del prodotto dal mercato è pubblicizzato sui media nazionali, sotto la sorveglianza del Dipartimento per la protezione del consumatori del Ministero libico dell'Economia.

5.3 Il contratto di agenzia

Il contratto di agenzia	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Fonti nazionali	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice del commercio: art. 393 e ss. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice del commercio: art. 625 e ss. ▪ Codice delle obbligazioni: artt. 1104-1171. ▪ Legge n. 13/2010. ▪ Decreto n. 2913/2011. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice del commercio: art. 34. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge n. 6 del 2004 (confluita nel Codice del Commercio) e relativo regolamento attuativo n. 136 del 2004. ▪ Decisioni del Ministero dell'Economia n. 315/2008 e n. 1/2009. ▪ Codice del Commercio, legge 23/2010.

5.3 Il contratto di agenzia

Il contratto di agenzia	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Requisiti dell'agente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'attività di agente commerciale può essere affidata a: <ul style="list-style-type: none"> • persone fisiche; • persone giuridiche. ▪ La norma non prevede requisiti di residenza o di nazionalità marocchina per l'agente. ▪ Il contratto di agenzia non configura un contratto di lavoro dipendente (art. 393). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'attività di agente commerciale può essere affidata a: <ul style="list-style-type: none"> • persone fisiche di nazionalità tunisina; • persone giuridiche costituite sulla base del diritto tunisino e aventi un capitale minimo di 10.000 dinari (i.e. ca. 6.000 Euro); in questo caso è richiesto che l'organo di gestione della società sia affidato a un soggetto tunisino (art. 4 del Decreto n. 2913/2011). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'attività di agente commerciale può essere affidata ad una persona fisica o giuridica, purché iscritta al <i>Centre National du Registre du Commerce</i> (CNRC). ▪ <i>L'Ordonnance</i> n. 96-27 del 09.12.1996 ha abrogato la norma che imponeva alle società straniere interessate a importare beni nel Paese, o a prestare servizi in Algeria, di servirsi, a titolo di agente, di una <i>entreprise socialiste de commerce extérieur</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'attività di agente commerciale può essere affidata alle sole persone fisiche di nazionalità libica o persone giuridiche con sede legale in Libia e il cui capitale sociale sia totalmente detenuto da soci libici.

5.3 Il contratto di agenzia

Il contratto di agenzia	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Requisiti formali	<ul style="list-style-type: none"> È richiesta la forma scritta <i>ad substantiam</i> (art. 397). 	<ul style="list-style-type: none"> Il <u>contratto di rappresentanza commerciale con il fornitore</u> necessita della forma scritta <i>ad substantiam</i> e della legalizzazione presso un soggetto abilitato dalla legge. È necessario il deposito presso l'amministrazione centrale del Ministero del Commercio e dell'Artigianato di una <u>dichiarazione conforme al progetto di investimento, sottoscritta dall'agente/ rappresentante di commercio.</u> 	<ul style="list-style-type: none"> È necessaria l'iscrizione al Registro Nazionale del Commercio. 	<ul style="list-style-type: none"> È necessario che l'agente/distributore abbia un regolare permesso rilasciato dalle autorità locali, al fine di svolgere la propria attività. Il permesso determina le categorie merceologiche e dei servizi per cui l'agente è incaricato dal preponente. Le persone fisiche possono essere incaricate della promozione di prodotti afferenti ad una sola categoria merceologica.

5.3 Il contratto di agenzia

Il contratto di agenzia	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
<p>Esclusiva</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'agente non è tenuto all'esclusiva, salvo diversa disposizione delle parti. ▪ Tuttavia, l'agente <u>non può rappresentare più preponenti in concorrenza tra loro</u>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Salvo rare eccezioni, <u>l'esclusiva è vietata per legge</u> allo scopo di favorire una maggiore competizione nel mercato. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'esclusiva è un elemento naturale del contratto, ma <u>derogabile dalle parti</u>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'agente non è tenuto all'esclusiva, ma può svolgere il proprio incarico per: <ul style="list-style-type: none"> • massimo 3 preponenti se persona fisica; • massimo 7 preponenti se società di persone; • massimo 10 preponenti se società di capitali. ▪ Il preponente non è tenuto all'esclusiva.

5.3 Il contratto di agenzia

Il contratto di agenzia	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Durata	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il contratto può avere durata determinata o indeterminata. ▪ In caso di contratto a tempo indeterminato, è necessario un <u>congruo preavviso</u> per il recesso: <ul style="list-style-type: none"> • un mese durante il primo anno contrattuale; • due mesi durante il secondo anno contrattuale; • tre mesi a partire dal terzo anno (art. 396). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il contratto può avere durata determinata o indeterminata. ▪ In caso di contratto a tempo indeterminato, è necessario un <u>preavviso conforme agli usi</u> per il recesso, salvo il caso in cui sussista giusta causa (art. 626 del <i>Code de commerce</i>). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il contratto può avere durata determinata o indeterminata. ▪ In caso di contratto a tempo indeterminato, è necessario un <u>adeguato preavviso</u> (normalmente 6 mesi) per il recesso, salvo il caso in cui sussista giusta causa. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il contratto può avere durata determinata o indeterminata. ▪ In caso di contratto a tempo indeterminato, è necessario un <u>preavviso di 3 mesi</u> per il recesso, <u>sostituibile</u> con la corresponsione di un importo pari a <u>3 mensilità</u> delle commissioni mediamente corrisposte nell'anno precedente.

5.3 Il contratto di agenzia

Il contratto di agenzia	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Indennità di fine rapporto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In caso di scioglimento del contratto, l'agente ha diritto, nonostante ogni clausola contraria, a un'indennità di compensazione per il pregiudizio subito a causa dello scioglimento del rapporto. ▪ Tuttavia, l'agente decade dal diritto di richiedere l'indennità se non comunica la sua pretesa al preponente <u>entro un anno dallo scioglimento del rapporto</u> (art. 402). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In caso di scioglimento del contratto, l'agente non ha diritto a una indennità di fine rapporto, salvo diverso accordo tra le parti. ▪ L'agente ha diritto a una indennità di natura risarcitoria ("<i>compensatoire</i>" - <i>dommages et intérêts</i>) <u>solo in caso di scioglimento anticipato del contratto per causa a lui non imputabile.</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In caso di scioglimento del contratto, l'agente non ha diritto a una indennità di fine rapporto, salvo diverso accordo tra le parti. ▪ L'agente ha diritto a una indennità di mancato preavviso, nel caso in cui il <u>preponente ometta di rispettare il termine di preavviso</u> ritenuto adeguato per il recesso (art. 587 del Codice Civile). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In caso di scioglimento del contratto, l'agente non ha diritto a una indennità di fine rapporto, salvo diverso accordo tra le parti.

5.3 Il contratto di agenzia

Il contratto di agenzia	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
<p>Legge applicabile</p>	<ul style="list-style-type: none"> La legge marocchina deve essere obbligatoriamente applicata ad ogni contratto concluso in relazione al territorio marocchino, ed è quindi vietato sottoporre il contratto di agenzia alla legge straniera (art. 404). 	<ul style="list-style-type: none"> Le parti sono normalmente libere di scegliere la legge applicabile. 	<ul style="list-style-type: none"> La legge algerina non prevede in via generale quale legge debba essere applicata al contratto di agenzia nel caso in cui una delle due parti sia straniera. Tuttavia, nella normativa algerina possono rinvenirsi norme che impongono inderogabilmente l'applicazione della legge algerina (cfr. art. 587 del Codice Civile). 	<ul style="list-style-type: none"> Il contratto di agenzia è sottoposto inderogabilmente alla legge libica (art. 10 l. 06/04).

5.4 Il contratto di distribuzione

Il contratto di distribuzione	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Fonti nazionali	<ul style="list-style-type: none"> Manca una normativa specifica. Si applicano, per analogia, le norme sulla commissione: art. 422 ss. del Codice Civile. 	<ul style="list-style-type: none"> Il contratto è regolato dalla legge 69 del 2009. 	<ul style="list-style-type: none"> Non esiste una normativa specifica. La disciplina si ricava dalle leggi poste a protezione dei consumatori e dalle pratiche commerciali. 	<ul style="list-style-type: none"> Non esiste una normativa specifica. Si applicano per analogia le norme sul contratto di agenzia.
Peculiarità	<ul style="list-style-type: none"> Il distributore acquisisce i diritti che derivano dal contratto e rimane <u>personalmente impegnato verso coloro con i quali ha concluso il contratto di vendita</u>. 	<ul style="list-style-type: none"> È necessaria una comunicazione di inizio attività al Ministero del Commercio entro un mese dal suo inizio (art.4). Se la distribuzione avviene tramite <u>mezzi elettronici e telematici</u>, è necessario depositare anche il contratto concluso per l'utilizzo del sito internet da cui l'attività è svolta. 	<ul style="list-style-type: none"> La grande distribuzione non gode dei vantaggi previsti dalla legislazione sugli investimenti stranieri e finisce, di fatto, per essere esercitata solo da soggetti nazionali algerini autorizzati. 	<ul style="list-style-type: none"> Il distributore deve ottenere un permesso dalle competenti autorità nazionali. I distributori possono concludere contratti con soggetti stranieri, ma questi devono essere <u>comunicati all'Autorità competente</u>. Le autorità nazionali possono imporre al distributore le modalità e il contenuto del contratto.

5.5 Il contratto di *franchising*

Il contratto di <i>franchising</i>	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Fonti nazionali	<ul style="list-style-type: none"> Non esiste una normativa specifica. Si applica l'<u>art. 230 del Codice Civile</u> che garantisce alle parti la più ampia libertà contrattuale. 	<ul style="list-style-type: none"> Il contratto di <i>franchising</i> è disciplinato dalla Legge n. 69 del 2009 (artt. 14-16). 	<ul style="list-style-type: none"> Non esiste una normativa specifica. Si applicano le norme generali sui contratti contenute nel <i>Code de commerce</i> e nella l. n° 04-02 del 23 giugno 2004 sulle pratiche commerciali. 	<ul style="list-style-type: none"> Non esiste una normativa specifica. La disciplina è lasciata all'autonomia delle parti, che applicano le norme generali in materia di contratti e gli usi commerciali.
Peculiarità	<ul style="list-style-type: none"> Le parti, quindi, seguono solitamente gli <u>usi internazionali</u> in materia. 	<ul style="list-style-type: none"> La normativa tunisina vieta al franchisor di imporre i prezzi di vendita al <i>franchisee</i>, sebbene sia autorizzato a consigliarli. Il franchisee deve rispettare gli obblighi imposti dal <i>franchisor</i> (gestione, esposizione, vendita) ed è <u>garante verso il consumatore</u>. 	<ul style="list-style-type: none"> Si applicano le norme sulla <u>vendita nello Stato di merci importate e sull'utilizzo di marchi e brevetti tutelati</u>. Il pagamento delle <i>royalties</i> è difficile, in quanto la Banca Centrale d'Algeria riconosce solo le transazioni reali, che determinano flussi di beni o servizi. 	<ul style="list-style-type: none"> Il <i>franchising</i> ha avuto scarsa diffusione in Libia, a causa dell'assenza di una regolamentazione espressa in materia, e quindi a causa dell'incertezza sugli obblighi posti in capo a ciascuna delle parti del contratto di <i>franchising</i>.

Sommario

06

Considerazioni generali in materia di contrattualistica

07

Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

08

Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

09

I criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento

10

Joint ventures: la scelta del local partner e le strategie di negoziazione

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

- Come sin qui evidenziato, sussistono profonde differenze, tra i vari Paesi, nella regolamentazione dei principali contratti commerciali; differenze che possono influire sulla validità del rapporto contrattuale se non gestito correttamente sin dall'inizio.
- Gli **aspetti contrattuali e giuridici** rivestono quindi un'importanza essenziale per il buon esito di un accordo commerciale e **meritano, pertanto, di essere affrontati almeno fin dal nascere di una trattativa commerciale**, ponendo attenzione alle singole fasi del rapporto che si intende instaurare.
- Questo aspetto viene, invece, molte volte sottovalutato dagli operatori economici al momento della conclusione di una trattativa, con la conseguenza che, il più delle volte, è la controparte straniera a disciplinare il rapporto nel modo a lei più favorevole, definendo gli elementi rilevanti della transazione.
- Al contrario, è importante far valere sin dalla fase negoziale le proprie esigenze, ed evitare l'inserimento di clausole che, in base alle norme applicabili, ma anche in base alla prassi del luogo ove il contratto dovrà essere eseguito, potrebbero rimanere inefficaci o le cui conseguenze potrebbero pregiudicare i propri interessi.

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

- La redazione di un contratto internazionale richiede, in primo luogo, uno studio circa il quadro giuridico in cui il contratto andrà ad inserirsi, individuando l'esistenza o meno di eventuali vincoli imposti dalle leggi vigenti nel Paese della controparte, che potrebbero rendere inefficace la scelta della legge italiana, nel caso si dovesse scegliere quest'ultima, nel Paese della controparte.
- Inoltre, pur non essendo necessario, per alcune tipologie contrattuali, come ad esempio la compravendita, l'uso della forma scritta, affinché un contratto possa considerarsi garante della volontà delle parti, nonché al fine di evitare successive contestazioni, è opportuno l'utilizzo di tale forma.
- Non regolando in forma scritta il rapporto commerciale non si evita di assumere un vincolo giuridico (come molti operatori pensano). Anzi, così facendo, non si conoscono i vincoli a cui si è assoggettati.

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

CLAUSOLE TIPICHE PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI CONTRATTUALI

Contratto di distribuzione

Nomina del Distributore

1. The Principal hereby appoints the Distributor, who hereby accepts, as its [*exclusive/non exclusive*] distributor for the marketing and sale of the Products in the Territory at the terms and conditions set forth herein.
2. The Distributor shall purchase the Products [*exclusively*] from the Principal and resell them in the Territory in its own name and on its own behalf undertaking any credit risk related to the sales.
3. The Distributor is not granted with any right or authority to undertake or create any obligation on behalf of Principal.

Obblighi del distributore

1. The Distributor undertakes to devote its best efforts in marketing and selling the Products within the Territory. The Distributor shall keep high the status and prestige of the Trademarks, avoiding any action which could jeopardize their reputation and/or cheapen it anyway.
2. The Distributor shall refrain from any active sale and/or promotion of the Products outside the Territory.
3. The Distributor shall provide the Principal with quarterly reports on the activities carried out under the Agreement, which shall contain, among other, the indication of the amount of sales and estimated sales of Products, competitors' activities, as well as any other news or information which can be useful or required by the Principal.

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

CLAUSOLE TIPICHE PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI CONTRATTUALI

Contratto di distribuzione

Ordini

1. Purchase orders shall be submitted by the Distributor in writing and shall not be binding upon the Principal unless and until accepted by the latter in writing within [-] days from the receipt of the order. In absence of a written acceptance, the order shall be considered as rejected.
2. All deliveries of Products shall occur at the timing indicated in the Principal's order confirmation. Such term is to be construed as indicative and, therefore, no liability shall result on Principal for failing to respect it.
3. The Products shall be delivered in [-] according to the term [-] (Incoterms® 2010).

Prezzi e termini di pagamento

1. The prices of Products applicable at the date of execution of the Agreement are those indicated in the price list enclosed at Schedule [-]. Principal shall be entitled to vary at any time the prices of the Products, by giving simple written notice to the Distributor at least [-] months in advance.
2. The Distributor shall pay to the Principal the sums due for each order delivered within the terms indicated in the Principal's confirmation of order and/or invoice.
3. The payments shall be executed in Euro by bank transfer on a bank account that will be communicated by the Principal to the Distributor from time to time.

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

CLAUSOLE TIPICHE PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI CONTRATTUALI

Contratto di distribuzione

Garanzia

1. The Principal warrants the Products to be free from defects in material and workmanship for a period of [-] months from the delivery upon condition that the defects are reported by the Distributor at latest within [-] days from the discovery.
2. The Principal shall repair or replace - free of charge for the Distributor - the Products found to be defective unless such Products have been damaged by the Distributor or the defect depends on any reason beyond Principal's control.
3. The Principal shall not be held liable for any damage or loss of profit that the Distributor may suffer arising or caused by defective Products.

Obiettivi minimi di acquisto

1. For the first [-] ([-]) Contractual Years, the Distributor shall achieve the yearly minimum purchase targets set forth at Schedule [-] ("**Yearly Minimum Purchase Targets**").
2. As for the Contractual Years following the [-] one, the Yearly Minimum Purchase Targets shall be negotiated by the Parties no later than the month of [-] of the [-] Contractual Year, with the understanding that the Yearly Minimum Purchase Targets shall be, every Contractual Year, not inferior to an increase of [-]% ([-] per cent), calculated on the Yearly Minimum Purchase Target of the previous Contractual Year. In the event that, by the expiration of the above mentioned term, the Parties do not reach an agreement on the increase of the Yearly Minimum Purchase Target for a specific Contractual Year, an automatic increase of [-]% ([-] per cent), calculated on the amounts required in the previous Contractual Year, shall apply.
3. Should the Distributor fail to reach, in each Contractual Year, the yearly minimum purchase target, Principal shall have the right to:
 - revoke the exclusivity right;
 - terminate the Agreement;
 - [-].

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

CLAUSOLE TIPICHE PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI CONTRATTUALI

Contratto di distribuzione

Esclusiva e clienti direzionali

1. The Principal undertakes to sell the Products in the Territory exclusively to the Distributor. It also undertakes not to appoint any other distributor in the Territory, nor agents or intermediaries for the purposes of the Products' distribution.
2. As partial derogation to what provided by the preceding clause, the Principal reserves itself the right of selling the Products directly to the Directional Clients in the Territory. Directional Clients shall mean all clients indicated in the following list, updated to the date of execution of the Agreement and concerning the Directional Clients that the Principal has acquired up to the day the Agreement has been executed:
 - [-];
 - [-].
3. With reference to the Directional Clients, the Distributor shall not be entitled to any commission.

Durata e clausola risolutiva espressa

1. The Agreement shall last for [-] ([-]) Contractual Years, tacitly renewable for another period of [-] ([-]) Contractual Years, unless any Party communicates to the other Party in writing its objection to the renewal at least [-] ([-]) business days in advance to the expiry of the third Contractual Year.
2. Each Party may terminate the Agreement with immediate effect against a written notice to the other Party if the other Party commits a material breach of the Agreement, to be intended as a breach which has not been remedied by the defaulting Party within 30 (thirty) business days after being given a written notice containing reasonable particulars of the breach and requiring to be remedied and such notice specifies that, if the breach is not remedied, that Party intends to exercise its rights under this article.
3. In addition, the Principal shall be entitled to terminate the Agreement with immediate effect, by written communication to the Distributor transmitted by means of a registered letter, also in the following cases:
 - the Distributor actively distributes the Products outside the Territory;
 - in the event of any delay or irregularity in payments by the Distributor;
 - the Distributor does not achieve the Yearly Minimum Purchase Target in any Contractual Year;
 - the Distributor uses the Trademarks or other Principal's distinctive signs in ways not approved by Principal or grants their use to third parties;
 - the Distributor or any of its representatives is condemned for any criminal offence;
 - [-].

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

CLAUSOLE TIPICHE PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI CONTRATTUALI

Contratto di agenzia

Nomina dell'Agente

1. The Principal hereby appoints the Agent, who hereby accepts, as its [exclusive/non exclusive] agent for the promotion of sales of the Products in the Territory at the terms and conditions set forth herein.
2. The Agreement is personal and of a fiduciary nature being executed in consideration of the Agent's professional and moral characteristics. The Agreement, or any part thereof, shall not be assigned by the Agent, whether directly or indirectly, to other persons, companies or other entities, without the prior express written agreement of the Principal. The Agent may not assign any of the rights or entrust third parties with the performance of any of the obligations arising from this Agreement without the prior written consent of Principal.

Obblighi dell'Agente

1. The Agent shall, at its own costs and expenses, promote, according to the programs and commercial policies of the Principal, the execution of sales contracts with the Customers, attend the development of sales, facilitate the introduction of the Products therein and preserve the Principal's good commercial name in the Territory by attending the Customers on a regular basis.
2. The Agent shall comply with the instructions and commercial policies of the Principal and promote the sales of the Products according to the terms of Principal general conditions of sale.
3. The Agent shall promptly transmit to the Principal the orders received by it in respect of the Products. The Agent shall have no authority:
 - to offer for sale or accept any orders on behalf of the Principal;
 - to enter into, execute, acknowledge, deliver, cancel or amend any contract or any agreement, bond or other instrument whatsoever on the Principal's behalf;
 - to collect any moneys from any Customers without the Principal's prior written consent.
4. The Agent shall perform its duties hereunder with the maximum correctness and diligence, in order not to cause any prejudice to the Principal and/or the Customers.
5. Should the Agent receive complaints from Customers for defects in the Products or for any other reason whatsoever, it shall refrain from making any admission or offer, immediately notify Principal of the complaint and wait for the Principal's instructions.

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

CLAUSOLE TIPICHE PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI CONTRATTUALI

Contratto di agenzia

Ordini e prezzi

1. The Principal shall be free to accept or refuse the orders transmitted by the Agent at its reasonable discretion. Orders shall be binding upon the Principal only after having been confirmed by him in writing. Orders which have not been confirmed by the Principal within [-] days from their receipt shall be considered as rejected.
2. Prices of Products shall be those indicated in the Principal's pricelist in force at the date of the order. The Principal shall be entitled to vary at any time the prices of the Products, by giving simple written notice to the Agent at least [-] days in advance.
3. Except otherwise instructed by the Principal from time to time with respect to specific Customers, payment terms and methods are those indicated in Principal's order confirmations.

Obiettivi minimi di vendita

1. For the first [-] ([-]) Contractual Years, the Agent shall achieve the minimum sales volumes set forth at Schedule [-].
2. For the following Contractual Years, the minimum sales volumes of the Products to be achieved by the Agent shall be renegotiated by the Parties and Schedule [-] accordingly updated.
3. Should the Agent fail to reach, in each Contractual Year, the yearly minimum sales volumes, Principal shall have the right to:
 - terminate the Agreement;
 - revoke the exclusivity right;
 - reduce the Territory for which the exclusivity right is granted;
 - [-].

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

CLAUSOLE TIPICHE PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI CONTRATTUALI

Contratto di agenzia

Esclusiva e clienti direzionali

1. The Parties hereto grant each other the right of exclusivity with respect to the promotion of the sales of the Products in the Territory. To this extent, the Principal shall not, for the entire duration of the Agreement, be entitled to simultaneously avail itself of other agents in the same Territory. The Agent in turn shall not represent, manufacture or distribute any products which are in competition with the Products, for the entire term of the Agreement.
2. As a partial derogation to the right of exclusivity set forth in this article, the Principal shall be entitled to directly sell the Products to such Customers of the Territory it will from time to time individuate and communicate to the Agent and include in Schedule [-] (hereinafter the “**Directional Customers**”). The Agent, therefore, shall not have any claim or right over possible commissions and/or indemnities of any nature whatsoever in relation to the turnover achieved by Principal with the sale of the Products to the Directional Customers.

Provvigioni

1. As compensation for the services rendered pursuant to this Agreement, the Principal shall correspond to the Agent, with respect to the sales of the Products with the Customers of the Territory, the commission indicated in Schedule [-].
2. Commissions shall be calculated on the net invoice price, i.e. after deduction of any discounts, levies (including value added tax - V.A.T.), and other amounts shown in the invoice for transport, insurance, interest, taxes, reimbursement of costs, port and packaging fees, assembly, installation, start up etc..
3. The Agent shall be entitled to commission only upon full payment by the Customers of the invoiced price and in proportion of such payment. Should payments be effected by instalments, the commissions shall become payable only upon receipt of the payment of the last instalment.
4. In any case, the Agent shall not receive the Commission for the sale agreements executed between the Principal and the Directional Clients.
5. No commission or indemnity whatsoever shall be due on orders cancelled due to force majeure or any other reasons not ascribable to the Principal.
6. Commissions shall be calculated quarterly and paid within 30 (thirty) days of receipt of the Agent's relevant invoice. To this extent the Principal shall transmit, in duplicate, to the Agent, within 30 (thirty) days from the end of each quarter, a statement of account of the commissions accrued during such period, one copy whereof to be returned for acceptance together with the relevant invoice.

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

CLAUSOLE TIPICHE PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI CONTRATTUALI

Contratto di agenzia

Durata e clausola risolutiva espressa

1. The Agreement is executed for an indefinite period of time, unless terminated by either Party by giving prior written notice to the other observing the following advance notice periods:
 - one month for withdrawal exercised in the first Contractual Year;
 - two months for withdrawal exercised in the second Contractual Year;
 - three months for withdrawal exercised in the third Contractual Year;
 - four months for withdrawal exercised in the fourth Contractual Year;
 - five months for withdrawal exercised in the fifth Contractual Year;
 - six months for withdrawal exercised in the sixth Contractual Year and for all subsequent Contractual Years.
2. The Agreement may be terminated by each Party with immediate effect by way of simple written notice to the other Party (the "**Breaching Party**") on, or at any time after, the occurrence of any of the events specified in this article in relation to the Breaching Party. The events are:
 - the Breaching Party passing a resolution for its winding-up or a court of competent jurisdiction making an order for the Breaching Party's winding up or dissolution; and/or
 - the making of an examination order in relation to the Breaching Party or the appointment of a receiver over, or the taking possession or sale by an encumbrance taking possession of or selling an asset of the Breaching Party or the initiation of any analogous proceedings against the Agent in any jurisdiction other than Italy; and/or
 - the Breaching Party making an arrangement or composition with its creditors generally or making an application to a court of competent jurisdiction for protection from its creditors generally;
 - [-].
3. Without prejudice to the cases set forth in the Agreement and by the applicable law, the Principal may terminate this Agreement with immediate effect by notice to the Agent if:
 - the Agent changes its organisation or methods of business in such a way as in the opinion of the Principal to be able less effectively to carry out its duties hereunder;
 - there is a change in control of the Agent;
 - [-].

6. Considerazioni generali in materia di contrattualistica

CLAUSOLE TIPICHE PER LA GESTIONE DEI RAPPORTI CONTRATTUALI

Clausole relative alla risoluzione di eventuali controversie

Giurisdizione

1. Any dispute arising under or related to the Agreement shall be submitted to the exclusive jurisdiction of the Court of [-].

Legge applicabile

1. The Agreement shall be subject to the [-] law and shall be construed accordingly.
2. [*The Parties agree on excluding the applicability of the 1980 Vienna Convention on the international sale of goods to the Agreement*].
 - (questa previsione potrà essere utilizzata solo per i contratti di compravendita e distribuzione).

Sommario

- 06 Considerazioni generali in materia di contrattualistica
- 07 Investimenti diretti nei Paesi del Golfo**
- 08 Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb
- 09 I criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento
- 10 *Joint ventures: la scelta del local partner e le strategie di negoziazione*

7. Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

- Le principali forme attraverso le quali gli investitori stranieri solitamente stabiliscono una loro presenza diretta sul territorio, al fine della commercializzazione di prodotti, sono:
 - la costituzione di uffici di rappresentanza;
 - la costituzione di succursali (*branches*);
 - la costituzione o acquisizione di società partecipate a responsabilità limitata;

7. Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

Investimenti diretti	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Fonti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Foreign Investment Law</i> del 2000 (FIL). ▪ <i>Anti Commercial Covering-Up Law (Anti-harboring Law)</i> del 2004. ▪ <i>Companies law (Royal Decree n. 6 del 22/3/1385H)</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>UAE Company Law</i> n. 8 of 1984. ▪ Normativa particolare delle <i>Free Zones</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge 13/2000 sugli investimenti stranieri. ▪ Legge n. 5 del 2002 (<i>Commercial Companies Law</i>).

7. Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

Non possono, in nessun caso, essere oggetto di investimenti stranieri:

▪ **In Arabia Saudita**

- la produzione di attrezzature e uniformi militari;
- l'estrazione e lavorazione del petrolio;
- i servizi di sicurezza;
- l'intermediazione immobiliare;
- il *recruitment*;
- l'agenzia commerciale;
- la promozione e pubblicità;
- le relazioni con il pubblico;
- la produzione e commercializzazione di software per i computer.

La lista completa dei settori per i quali è proibito l'investimento straniero è pubblicata dalla SAGIA (*Saudi Arabian General Investment Authority*).

▪ **Negli Emirati Arabi Uniti**

- l'agenzia commerciale.

▪ **In Qatar**

- l'agenzia commerciale;
- l'attività bancaria, assicurativa o di brokeraggio (salva autorizzazione del Ministero competente con un limite di partecipazione fino al 25%).

7. Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

Ufficio di Rappresentanza	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Attività	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Solo rappresentanza. L'Ufficio di Rappresentanza (denominato "<i>Technical and Scientific Office</i>" in Arabia Saudita) è spesso costituito al fine di controllare l'operato degli agenti/distributori/<i>franchisee</i> locali. 		
Obbligatorietà dello <i>sponsor/local agent</i>	▪ No.	▪ Si.	▪ No.
Capitale sociale minimo	▪ No.	▪ No.	▪ No.

7. Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

<i>Branch</i>	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Attività	<ul style="list-style-type: none"> ▪Può svolgere solo le attività comprese nell'oggetto sociale della casa madre, per le quali abbia ottenuto la licenza. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Può svolgere tutte le attività comprese nell'oggetto sociale della casa madre per le quali abbia ottenuto la licenza, salvo eccezioni (ad es. il commercio). ▪Tuttavia, in alcune <i>free zones</i> (ad es. JAFZA) potrà svolgere anche attività commerciale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪Non può svolgere attività commerciale.

7. Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

<i>Branch</i>	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Necessità di un <i>local agent</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si. ▪ È necessario avvalersi di un <i>National Service Agent</i> (cittadino emiratino) il quale si occupa dell'espletamento di attività burocratiche con gli enti governativi e riceve un compenso fisso o provvigionale annuo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No.
Capitale sociale minimo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si. ▪ Per ottenere la licenza commerciale, rilasciata dalla SAGIA (<i>Saudi Arabian General Investment Authority</i>), sono necessari 20 milioni di SR (circa 4 milioni di Euro). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No.

7. Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

Società a responsabilità limitata	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Capitale sociale minimo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A seconda dell'attività. ▪ Per il commercio: 20 milioni di SR (4 milioni di Euro circa) per il solo socio straniero. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Requisito abolito. ▪ Nel caso in cui il socio straniero sia una persona fisica viene comunque richiesto al fine del rilascio dell'<i>investor visa</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 200.000,00 QR . ▪ 40.000 Euro circa.
Numero minimo di soci	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2, salvo ove sia autorizzata la partecipazione 100% straniera.
Necessaria presenza <i>local partner</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Solo per determinate attività. ▪ Nel caso di attività commerciale (ad es. rapporti di distribuzione-<i>franchising</i>) il socio straniero può detenere una partecipazione massima del 75%. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si al 51%. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si al 51%. ▪ Salvo ove sia autorizzata la partecipazione 100% straniera. ▪ Tale possibilità è offerta dalla legge 13/2000 in alcuni settori elencati (tra i quali la grande distribuzione), ma è ipotesi eccezionale e sottoposta alla discrezione del Ministero dell'Economia e del Commercio.

7. Investimenti diretti nei Paesi del Golfo

Free Zones

- In Arabia Saudita, negli Emirati Arabi Uniti ed in Qatar esistono delle particolari zone, istituite dal governo, ove vengono incentivati in varia misura gli investimenti stranieri (ad es. con la possibilità di essere proprietari direttamente di un terreno; di godere di esenzioni fiscali; di avere facilitazioni nell'ottenimenti dei visti; di poter operare senza la necessità di un *partner* locale; etc.).
- In **Arabia Saudita**, non esistono vere e proprie *free zones*; tuttavia, sono presenti 4 *Economic Cities* (*King Abdullah Economic City, Knowledge Economic City, Prince Abdulaziz bin Mousaed Economic City, Jazan Economic City*).
- Negli **Emirati Arabi Uniti** vi sono ben 29 diverse *free zones*, ognuna delle quali ha emanato la propria normativa in materia di investimenti.
- In **Qatar** costituiscono zone speciali, con facilitazioni per gli investimenti stranieri, il *Qatar Financial Center* e il *Qatar Science and Technology Park*.

Sommario

- 06 Considerazioni generali in materia di contrattualistica
- 07 Investimenti diretti nei Paesi del Golfo
- 08 Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb**
- 09 I criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento
- 10 *Joint ventures*: la scelta del *local partner* e le strategie di negoziazione

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

- Le principali forme di investimento cui generalmente fanno ricorso gli investitori stranieri sono:
 - la costituzione di un ufficio di rappresentanza (*bureau de liaison*)
 - L'ufficio di rappresentanza è una struttura di collegamento che non consente l'esercizio di alcuna attività economica diretta e che legittima la sola attività di ricerca di mercato o di promozione, ai fini delle vendite della società madre.
 - la costituzione di succursali (*branch*)
 - La *branch* è una struttura di collegamento che permette l'esercizio di attività economica diretta, sia produttiva che commerciale e, comunque, tale da produrre reddito d'impresa.
 - la costituzione di società partecipate
 - La costituzione di società, partecipate o non, permette di stabilire una presenza stabile nel mercato locale.
 - In generale, in Algeria, Marocco e Tunisia le forme societarie maggiormente utilizzate sono:
 - la società a responsabilità limitata;
 - la società per azioni.
 - In Libia, invece, la legge permette ai soggetti stranieri di compiere investimenti diretti solamente tramite le società per azioni.

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Investimenti diretti	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Fonti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L. n. 17-95 <i>relative aux sociétés anonymes.</i> ▪ L. n. 5/96 <i>sur la société en nom collectif, la société en commandite simple, la société en commandite par actions, la société à responsabilité limitée et la société en participation.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge n. 2009-16 del 16.03.2009. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Codice del commercio. ▪ Codice degli Investimenti - <i>ordonnance n. 01-03 du 20 août 2001</i> – art. 4 bis. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L. n. 5 del 1997, come modificata dalla l. n. 1 del 2004 sugli investimenti stranieri. ▪ L. n. 65/1970, come modificata dalla l. n.171/06. ▪ L. n. 443 del 2006.

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Ufficio di rappresentanza	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Formalità per la costituzione	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Per aprire un ufficio di rappresentanza in Marocco è necessario: <ul style="list-style-type: none"> • chiedere un certificato di registrazione presso uno dei 16 Centri Regionali per gli Investimenti (CRI), per ottenere la registrazione al Registro del Commercio; • nominare un proprio rappresentante presso l'ufficio di rappresentanza, dotato di procura; • interpellare anche l'ente per la previdenza sociale (<i>Caisse de Sécurité Sociale</i>), al fine di procedere regolarmente all'inizio dell'attività. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Per aprire un ufficio di rappresentanza in Tunisia è necessario ottenere: <ul style="list-style-type: none"> • un'autorizzazione da parte del Consiglio del Commercio Interno; • una licenza, per il cui conseguimento è necessario produrre: <ul style="list-style-type: none"> - copia autentica dello statuto della casa madre e del suo atto costitutivo; - comunicazione della sede legale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Per aprire un ufficio di rappresentanza in Algeria è necessario ottenere un'autorizzazione da parte della <i>Direction de l'Organisation des activités commerciales</i> del Ministero del Commercio, valida per 2 anni. A tal fine è necessario: <ul style="list-style-type: none"> • aprire un conto nella valuta locale presso un istituto di credito in Algeria; • versare una somma pari al minimo delle spese di funzionamento previste per un trimestre; • versare un'ulteriore somma a titolo di cauzione a favore del Ministero del Commercio. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Per aprire un ufficio di rappresentanza è necessario depositare, <i>inter alia</i>, presso il Comitato Popolare dell'Economia e Commercio: <ul style="list-style-type: none"> • copia dello statuto della società straniera; • copia dell'atto costitutivo della società straniera; • certificato dell'avvenuta registrazione presso la Camera di Commercio; • copia della delibera del CdA per l'istituzione di un ufficio di rappresentanza in Libia; • dichiarazione del CdA di non interferire nelle questioni dello Stato libico. ▪ Tutti i documenti sopra elencati devono essere tradotti e asseverati dal consolato libico nello Stato sede della società.

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Ufficio di rappresentanza	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Obbligatorietà di <i>sponsor/local agent</i>	<ul style="list-style-type: none"> No. 	<ul style="list-style-type: none"> No. Il rappresentante può non essere residente in Tunisia, ma <u>il personale impiegato deve essere residente in Tunisia.</u> 	<ul style="list-style-type: none"> No. 	<ul style="list-style-type: none"> Si. La società madre è tenuta a nominare un <u>rappresentante di nazionalità libica.</u>
Capitale sociale minimo	<ul style="list-style-type: none"> No. 	<ul style="list-style-type: none"> No. 	<ul style="list-style-type: none"> No. Tuttavia è necessario versare un deposito cauzionale di 20.000 USD (ca. € 15.500) a favore del Ministero del Commercio presso un istituto di credito in Algeria. 	<ul style="list-style-type: none"> No. Tuttavia è necessario versare un <u>deposito cauzionale di 50.000 LYD</u> (ca. € 28.000) in un conto corrente libico. Questa somma, in seguito alla registrazione, potrà essere liberamente utilizzata dalla società depositante.

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Branch	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Formalità per la costituzione/attività	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Per costituire una <i>branch</i> in Marocco è necessario procedere alla richiesta di <u>iscrizione al Registro del Commercio</u>: <ul style="list-style-type: none"> • può essere fatta solo dall'amministratore o da un suo rappresentante munito di procura; • deve indicare, <i>inter alia</i>: <ul style="list-style-type: none"> - statuto della società madre; - certificato dell'esistenza della società madre; - il <i>certificat negatif</i> attestante l'assenza di altre imprese con la stessa ragione sociale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Per costituire una <i>branch</i> in Algeria è necessario procedere a registrazione come per la S.a.r.l., e in particolare: <ul style="list-style-type: none"> • depositare la "dichiarazione di investimento" presso lo sportello unico dell'Agenzia per la Promozione dell'Industria; • ottenere una dichiarazione di esistenza e un documento di identificazione fiscale; • depositare la documentazione ottenuta presso la cancelleria del Tribunale. ▪ Inoltre, è necessario frilasciare procura ai direttori della succursale che operano per conto della società madre. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ancorché non abbia personalità giuridica autonoma rispetto alla casa madre, la succursale deve essere registrata presso il registro delle società. ▪ Poiché l'esercizio di attività imprenditoriali in Algeria rimane comunque sottoposto alla generale regola del <i>partenariat</i> 51/49, ne consegue che, mentre non si ravvisano criticità nella registrazione di <i>succursales</i> di società algerine, la registrazione di una <i>succursale</i> di una società straniera, sebbene possibile, potrebbe risultare uno strumento scarsamente efficace per operare nel mercato locale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le società straniere possono aprire una <i>branch</i> in Libia se la casa madre svolge almeno, <i>inter alia</i>: servizi di comunicazione, trasporti aerei o marittimi, attività di produzione industriale, consulenze nel settore minerario, operazioni di costruzione, ingegneria, servizi di revisione contabile. ▪ La <i>branch</i> in Libia può svolgere numerose attività, tra cui: effettuare assistenza per prodotti commercializzati dalla casa madre, locare immobili ad uso ufficio, compiere attività di promozione e <i>marketing</i>, distaccare in Libia dipendenti della nazionalità della casa madre, assumere dipendenti locali, che devono essere almeno il 20% dei dipendenti totali.

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

<i>Branch</i>	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Obbligatorietà dello <i>sponsor/local agent</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si. ▪ È necessario che la società madre nomini un rappresentante che risieda in Marocco. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si. ▪ Gli investimenti stranieri in Algeria possono essere realizzati solamente all'interno di un partenariato in cui l'azionariato locale è pari almeno al 51%. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si. ▪ È necessario nominare un <u>direttore del <i>branch office</i></u>, che può essere cittadino libico o non, ma deve avere residenza in Libia (dimostrando di svolgere <i>in loco</i> un'attività continuativa, di avere a disposizione un immobile ad uso abitativo e presentare domanda all'ufficio competente). ▪ La <i>branch</i> libica deve avere sede-ufficio in Libia.
Capitale sociale minimo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. ▪ Tuttavia è necessario un deposito cauzionale di almeno 150.000 LYD (ca. 90.000€).

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Società a responsabilità limitata	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Capitale sociale minimo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Requisito abolito dalla riforma del 2011. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10.000 TND (ca. € 5.000). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 100.000 DZD (ca. € 1.000) di cui il 51% deve essere detenuto da soggetti di nazionalità algerina. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 5.000 LYD (ca. 3000 €); ▪ capitale massimo 30.000 LYD (ca. 18.000 €).
Numero minimo/ massimo di soci	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il numero minimo di soci è 1 (cfr. art. 44, <i>Loi</i> 5-96). ▪ Nel caso in cui venga costituita una S.a.r.l. unipersonale, l'unico socio non può essere un'altra S.a.r.l. unipersonale (art. 49 della <i>Loi</i> n. 5-96). ▪ Il numero massimo di soci è 50 (cfr. art. 47 della <i>Loi</i> n. 5-96). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il numero minimo di soci è 2 per le S.a.r.l.; 1 per le S.u.a.r.l.. ▪ É ammessa anche la società a responsabilità limitata unipersonale, che dovrà essere denominata S.u.a.r.l. (in tal caso, il socio dovrà essere necessariamente una persona fisica che dovrà gestire l'amministrazione in prima persona). ▪ Il numero massimo di soci è 50. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il numero minimo di soci è 1, per la S.a.r.l. unipersonale (<i>enterprise unipersonnelle à responsabilité limitée</i> – EURL). ▪ Il numero massimo di soci è 20. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il numero minimo di soci è 3. ▪ Il numero massimo di soci è 25.

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Società a responsabilità limitata	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Necessaria presenza di <i>local partner</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. ▪ La legislazione sulle S.a.r.l. non prevede requisiti di nazionalità o di residenza per gli amministratori (art. 62 della <i>Loi</i> n. 5-96). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. ▪ La legislazione tunisina non prevede la necessità di partecipazioni locali nelle società a responsabilità limitata. ▪ Limiti specifici alla partecipazione straniera sono previsti per le società di <i>trading</i>. In particolare, la partecipazione estera: <ul style="list-style-type: none"> • può superare il 50%, solo previa autorizzazione governativa, per le società che prestano specifici servizi rivolti al mercato locale; • non può superare il 66% per quanto riguarda le società attive nei settori dell'agricoltura o della pesca. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si. ▪ Il 51% del capitale sociale deve essere detenuto da soci di nazionalità algerina. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gli investitori stranieri non possono partecipare a società a responsabilità limitata libiche.

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Società per azioni	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Capitale sociale minimo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 300.000 MAD (ca. 27.000 €). ▪ 3.000.000 MAD (ca. 270.000 €) se la società fa ricorso <u>al pubblico risparmio</u> (cfr. art. 6 Legge n. 17-95). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 5.000 TND (ca. 2.500 €). ▪ 50.000 TND (ca. 25.000 €) se fa ricorso al <u>pubblico risparmio</u>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1.000.000 DZD (ca. € 10.000). ▪ 5.000.000 DZD (ca. € 50.000) se fa ricorso al <u>pubblico risparmio</u>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1.000.000 LYD (ca. 600.000 €).
Numero minimo di soci	▪ 5.	▪ 7.	▪ 7.	▪ Non è previsto un numero minimo di soci.

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Società per azioni	Marocco	Tunisia	Algeria	Libia
Necessaria presenza del <i>local partner</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. ▪ La legge non specifica la necessità della nazionalità/residenza marocchina degli amministratori o dei soci (cfr. art. 39 l. 17-95). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No. ▪ I soci e gli amministratori possono anche essere tutti stranieri. ▪ Limiti specifici alla partecipazione straniera sono previsti per le società di <i>trading</i>. In particolare, la partecipazione estera: <ul style="list-style-type: none"> ▪ può superare il 50%, solo previa autorizzazione governativa, per le società che prestano specifici servizi rivolti al mercato locale; ▪ non può superare il 66% per quanto riguarda le società attive nei settori dell'agricoltura o della pesca. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si. ▪ Rimane ferma la regola per cui il 51% del capitale deve essere detenuto da soggetti di nazionalità algerina. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si. ▪ Il 35% del capitale sociale deve essere detenuto da soggetti di nazionalità libica.

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Tunisia – società parzialmente/totalmente esportatrici

- La Tunisia ha adottato una specifica normativa volta a favorire gli investimenti stranieri nel Paese: il *Code d'Incitation aux Investissements*.
- Tale normativa prevede specifici vantaggi per determinate tipologie di imprese, vale a dire:
 - le imprese totalmente esportatrici, i.e. quelle imprese che si impegnano a realizzare almeno l'80% delle loro vendite a partire da operazioni di esportazione. I soggetti stranieri possono detenere il 100% del capitale sociale, ma nel caso vogliano coinvolgere un *partner* tunisino, dovranno detenere almeno il 66% del capitale sociale, mentre il *partner* locale non potrà detenerne più del 34%. Esse beneficiano di un regime di vantaggio per il quale:
 - godono dell'esenzione totale dal pagamento di diritti e tasse dovuti all'importazione di beni e servizi necessari alla loro attività;
 - godono dell'esenzione dalle imposte sulla società per i primi 10 anni di attività, e dall'undicesimo anno sono tenute a pagarle solamente nella misura del 50%;
 - beneficiano dell'esenzione dal pagamento dell'IVA dovuta per l'acquisto locale di beni, prodotti e servizi necessari alla loro attività.
 - le imprese parzialmente esportatrici, i.e. quelle imprese che si impegnano a realizzare tra il 50% e l'80% delle loro vendite a partire da operazioni di esportazione. Esse beneficiano di:
 - deduzione della base imponibile al 100% per 10 anni e al 50% allo scadere dei 10 anni per i redditi derivanti da esportazione;
 - deduzione fiscale degli utili da esportazione reinvestiti;
 - rimborso del prelievo doganale sulle attrezzature produttive importate attribuibili alla quota di beni e prodotti esportati;
 - infine, ulteriori vantaggi specifici possono essere concessi dalle Autorità locali allorché si tratti di investimenti ritenuti particolarmente importanti per l'economia tunisina.
- Per beneficiare del regime fiscale delle imprese totalmente o parzialmente esportatrici, è necessario disporre dei requisiti per rientrare nella categoria di *Société commerciale internationale* tra i quali effettuare almeno il 50% delle proprie vendite annuali mediante prodotti d'origine tunisina (il 30% qualora la società realizzi per mezzo della vendita dei prodotti tunisini un fatturato minimo pari ad Euro 567.000 ca.).

8. Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb

Free Zones

- In tutti i Paesi del Maghreb francofono esistono *free zones* introdotte dai Governi locali per favorire lo sviluppo industriale e commerciale di determinate aree, facendo ricorso a incentivi di diverso tipo (riduzione/eliminazione dei dazi doganali all'importazione agevolazioni fiscali etc.).
- In **Marocco** le *free zones* sono regolate dal *Dahir* n. 1-95-1 del 26.01.1995, che ha introdotto delle specifiche zone franche nel territorio del Paese, dove gli investitori stranieri possono svolgere attività industriali, commerciali o di prestazione dei servizi ad esse collegate, in regime di esenzione dall'applicazione di dazi doganali.
 - Tra le *free zones* più rilevanti si segnalano quelle di Tangeri, Ksar el Majaz, Dakhla, Laayoune e Kenitra.

Il Governo, inoltre, favorisce il recupero di vecchie aree industriali, mediante la realizzazione di *industrial zones* già fornite di edifici e servizi essenziali allo svolgimento di attività produttive, per le quali sono stati recentemente stanziati 100 milioni di MAD (i.e. ca. 9 milioni di Euro).

- In **Algeria** il Governo ha tentato di promuovere lo sviluppo di *free zones* con l'*Ordonnance* n. 03-02 del 19.07.2003, la quale permette di costituire zone franche caratterizzate da un regime di esenzione doganale in territori di proprietà di persone fisiche o giuridiche. Tuttavia, ad oggi, in Algeria l'unica *free zone* rilevante è quella di Bellara, istituita nel 1997. Una delle ragioni che hanno determinato il mancato sviluppo delle *free zones* in Algeria è l'applicazione in tali territori della normativa nazionale che limita i trasferimenti di valuta estera, mentre ciò non è previsto per la gran parte delle *free zones* istituite in altri Paesi.
- In **Tunisia** le zone franche istituite dal Governo sono due: quella di Bizerte, e quella di Zarzis. La maggiore peculiarità delle zone franche tunisine è di garantire un regime fiscale agevolato sia alle persone giuridiche che vi hanno sede, le quali sono soggette ad un numero limitato di imposte nazionali, sia al persona straniero che vi lavora, e che paga un'imposta sul reddito pari, in via generale, al 20% del reddito lordo annuale e gode di un regime di vantaggio in materia di dazi doganali.
- In **Libia** le *free zones* sono regolate dal *Free Trade Act* n. 20 del 1999, mentre il *Libyan Free Zones Board*, ente governativo che supervisiona, autorizza e controlla le attività svolte nelle zone di libero scambio è stato istituito con la Legge n. 168 del 2006. Gli investimenti stranieri nelle *free zones* godono di diversi incentivi, tra cui la prestazione di servizi essenziali (acqua, elettricità, gas) a prezzi contingentati, e una garanzia degli investimenti nei confronti dei rischi politici. Le principali *free zones* del Paese sono quelle di Misurata e di Zwara-Abu-Kemmash, mentre nell'aprile 2012 il nuovo Governo ha espresso la volontà di istituirne una terza, presso l'importante città di Bengasi.

Sommario

-  **06** Considerazioni generali in materia di contrattualistica
-  **07** Investimenti diretti nei Paesi del Golfo
-  **08** Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb
-  **09** **I criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento**
-  **10** *Joint ventures: la scelta del local partner e le strategie di negoziazione*

9. I criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento

Scelta tra investimento diretto e indiretto	Diretto	Indiretto
Vantaggi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presenza diretta sul mercato. ▪ Completo controllo delle politiche commerciali sul mercato. ▪ Maggior competitività sotto il profilo: <ul style="list-style-type: none"> • culturale; • Commerciale. ▪ Vantaggi fiscali. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Minore impegno finanziario. ▪ Maggior flessibilità nelle relazioni (in assenza di agente/distributore).
Svantaggi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maggiore impegno finanziario ▪ Necessità di avvalersi di una figura locale ▪ Rischi connessi alla scelta sbagliata del soggetto locale (<i>partner/sponsor</i>) e del ruolo strategicamente attribuitogli (silente, industriale, commerciale o lobbistico). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Minor competitività sotto il profilo: <ul style="list-style-type: none"> • culturale; • commerciale.

Sommario

-  **06** Considerazioni generali in materia di contrattualistica
-  **07** Investimenti diretti nei Paesi del Golfo
-  **08** Investimenti diretti nei Paesi del Maghreb
-  **09** I criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento
-  **10** ***Joint ventures: la scelta del local partner e le strategie di negoziazione***

10. *Joint ventures*: la scelta del *local partner* e le strategie di negoziazione

Da soli o con un Partner?

La *Joint Venture* (JV) consiste in un accordo di cooperazione con il quale due o più parti conferiscono risorse finanziarie, beni, servizi, risorse umane, per il perseguimento durevole di un obiettivo economico comune.

VANTAGGI DELLE JV

Lo scopo di intraprendere nuove operazioni produttive o commerciali in un nuovo mercato può essere perseguito in molti modi e non necessariamente tramite la costituzione di una JV, ad esempio tramite un investimento *green field* creando una società interamente partecipata o una *branch* nel mercato *target* oppure acquisendo una partecipazione societaria in una società già operante in quel mercato.

La JV rappresenta di regola lo strumento migliore per conseguire i risultati abitualmente perseguiti in operazioni di investimento.

▪ **Facilitare l'accesso a nuovi mercati**

- Operare con un *local partner* significa essere in grado di avere un migliore contatto con la lingua e la mentalità e la cultura locali, che sovente costituiscono un ostacolo al buon esito delle relazioni commerciali con l'estero.

10. *Joint ventures*: la scelta del *local partner* e le strategie di negoziazione

- **Mettere a frutto nuove tecnologie/*know how*.**
 - La disponibilità di tecnologie e *know how* di un investitore straniero consente a quest'ultimo di negoziare l'accesso al mercato *target* tramite forme di collaborazione produttiva e/o commerciale con chi dispone a livello locale di risorse finanziarie, realtà produttive e rete commerciale o di assistenza post vendita.
- **Aumentare la competitività**
 - La JV consente alle parti di acquisire maggiore forza competitiva in termini di dimensioni e risorse e di meglio promuovere e immettere nel mercato i propri prodotti o servizi, in modo da far fronte alla concorrenza.
- **Finanziare progetti su larga scala.**
 - La JV premette la realizzazione di progetti attraverso investimenti, strumenti tecnologici e finanziari di cui l'impresa, da sola, difficilmente potrebbe disporre.

10. *Joint ventures*: la scelta del *local partner* e le strategie di negoziazione

Scelta del <i>local partner</i>	Industriale/commerciale/finanziario	Silente
<p>Consigliabile</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A operatori: <ul style="list-style-type: none"> • di contenute dimensioni, al fine di beneficiare di un contributo economico/industriale/finanziario offerto dal <i>partner</i> locale; • non dotati di <i>brand</i> internazionalmente conosciuti al fine di conseguire una migliore introduzione presso i canali distributivi locali; • non sufficientemente strutturati o coinvolte in tipologie di business che consentano di presentarsi autonomamente a clienti/<i>decision makers</i> locali al fine di rafforzare localmente la propria azione commerciale tramite l'utilizzo di reti distributive/servizi post vendita o altri contributi offerti dal locale; • interessati ad operare prevalentemente in commesse pubbliche al fine di poter più facilmente e velocemente accreditare i propri prodotti/servizi presso i locali <i>decision makers</i> tramite attività di <i>lobbying</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • A operatori: <ul style="list-style-type: none"> • noti nel mercato internazionale poiché non necessitano di un significativo contributo al fine di essere introdotti nei canali distributivi locali; • intenzionati ad operare in assenza di particolari vincoli con soci locali di rilievo laddove l'obbiettivo sia quello di associarsi per singoli <i>business</i> a diversi operatori; • intenzionati ad una gestione totalmente autonoma dell'investimento, onde evitare qualsivoglia tipo di interferenza con il <i>local partner</i>; • interessati ad operare nel settore privato poiché non necessitano di una rilevante azione di <i>marketing</i>.

10. *Joint ventures*: la scelta del *local partner* e le strategie di negoziazione

NEGOZIAZIONE DELLA JV

- **Scelta del *partner***
- **Scelta della tipologia di JV**
- **Stipula di un Accordo di Confidenzialità**
 - per tutelare le informazioni, spesso di carattere riservato, scambiate per poter valutare in concreto il proprio interesse all'avvio delle trattative.
- **Sottoscrizione di una Lettera di Intenti/Memorandum of Understanding**
 - finalizzata a chiarire quali sono gli obiettivi della negoziazione appena avviata e ad organizzare le trattative tra le parti, per facilitare poi la conclusione del contratto di JV;
 - caratterizzata da impegni prevalentemente non vincolanti e spesso subordinata all'esito positivo di eventuali ulteriori approfondimenti o all'esito positivo di uno studio di fattibilità, costruito in collaborazione dai *partner*, comprensivo di budget e previsioni dell'andamento economico della società in un arco temporale compreso tra i due ed i tre anni;
 - spesso giuridicamente vincolante limitatamente ad alcune clausole tipiche, quali: il rispetto della confidenzialità delle informazioni rese dalla controparte, o gli obblighi relativi alla necessaria conduzione delle trattative nel rispetto della buona fede o, ancora, esclusiva nelle trattative limitata ad un determinato periodo di tempo o ripartizione delle spese sopportate dalle parti durante la negoziazione.

10. *Joint ventures*: la scelta del *local partner* e le strategie di negoziazione

NEGOZIAZIONE DELLA JV

▪ **Conclusione del contratto di JV**

- Il contratto di JV rappresenta l'assetto definitivo che le parti intendono dare al loro rapporto all'esito delle trattative e delle attività svolte successivamente alla conclusione della Lettera di Intenti/*Memorandum of Understanding*.
- Il contratto di JV delinea la struttura della JV, nonché i patti parasociali comprensivi degli eventuali sindacati di blocco e delle *exit strategies*.
- La regolamentazione di rapporti accessori a quello societario invece viene inserita all'interno di accordi detti *ancillary agreements* (quali ad esempio i contratti di licenza di marchi, *know-how*, contratti di distribuzione, *promotion agreement*, e altri).

▪ **Costituzione della JVC**

- Essa rappresenta l'atto finale il cui impegno e costo è giustificato dall'avvenuto raggiungimento del pieno consenso dei *partner* su tutti gli aspetti economico e giuridici rilevanti per l'inizio e la prosecuzione del business.

Questions&Answers



Contatti



Avv. Eugenio Bettella
Rödl & Partner
Via F. Rismondo, 2/E
35131 Padova
Tel. +39 049 8046911
Fax +39 049 8046920
eugenio.bettella@roedl.it



Avv. Daniela Bastianic
Rödl & Partner
Via F. Rismondo, 2/E
35131 Padova
Tel. +39 049 8046911
Fax +39 049 8046920
daniela.bastianic@roedl.it



Avv. Barbara Cavallin
Rödl & Partner
Via F. Rismondo, 2/E
35131 Padova
Tel. +39 049 8046911
Fax +39 049 8046920
barbara.cavallin@roedl.it



“Ogni singola persona conta”, per i Castellers come per noi.

Le “torri umane” simboleggiano in modo straordinario la cultura di Rödl & Partner. Incarnano la nostra filosofia di coesione, equilibrio, coraggio e spirito di squadra. Mostrano la crescita che scaturisce dalle proprie forze, elemento che ha fatto di Rödl & Partner quello che è oggi.

“Força, Equilibri, Valor i Seny” (potenza, equilibrio, coraggio e intelligenza) sono i valori dei Castellers, così vicini ai nostri. Per questo, dal maggio 2011, Rödl & Partner ha stretto una cooperazione con i Castellers di Barcellona, ambasciatori nel mondo dell’antica tradizione delle “torri umane”. L’associazione catalana incarna, insieme a molte altre, questa preziosa eredità culturale.