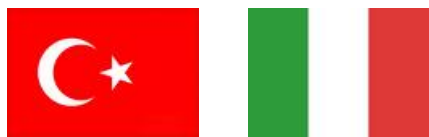


# STUDIO LEGALE PADOVAN

Milano Roma Treviso New Delhi Istanbul Abu Dhabi Dubai Madrid Vigo Lisbona

## *Contratti di Distribuzione e di Agenzia*



Avv. Marco Padovan

ARTIGIANA 2010

OPPORTUNITA' DI BUSINESS DAL MONDO

Bergamo, 20 maggio 2010





# STUDIO LEGALE PADOVAN

## Avvertenze

Il presente documento è stato redatto al mero scopo di illustrare alcuni aspetti della legislazione turca in materia di investimenti e non rappresenta quindi un parere legale né intende suggerire soluzioni o fornire indicazioni operative.



# STUDIO LEGALE PADOVAN

## Contenuti

- Premesse.
- Il contratto di distribuzione: elementi di criticità.
- Esame comparativo: i contratti di Agenzia.
- Conclusioni.



# STUDIO LEGALE PADOVAN

## Premesse

- ❑ Il **contratto** si presenta come il migliore mezzo di tutela dell'impresa durante il graduale processo di internazionalizzazione (collaborazioni locali, joint ventures commerciali o societarie, ecc.).
- ❑ Non esistono contratti standard: ogni volta è opportuno cucire l'abito su misura.
- ❑ Scelta del tipo di contratto, lingua, giurisdizione, legge da applicare: problematiche che possono essere risolte solo da un **consulente legale specializzato**.



### Il contratto di distribuzione: *aspetti generali*

- ❑ Nella prassi commerciale esistono diverse figure di operatori che intervengono come intermediari.
- ❑ In generale ci si riferisce ai vari strumenti giuridici che regolano il rapporto con gli intermediari come ai “contratti di distribuzione”.



## Il contratto di distribuzione: *scelta del contratto*

- ❑ Disponibilità finanziaria
- ❑ Caratteristiche del prodotto
- ❑ Obiettivi di espansione
- ❑ Stabilità e durata del rapporto
- ❑ Costi
- ❑ Trasferimento del rischio



## Il contratto di distribuzione: *caratteristiche*

- ❑ Diritto di commercializzare i propri prodotti (generalmente con concessione in uso del marchio)
- ❑ Area geografica
- ❑ Durata
- ❑ Determinazione del prezzo
- ❑ Quantitativo minimo



### Il contratto di distribuzione: *vantaggi*

- ❑ Evitare di dover organizzare la rete di vendita (diversamente da quanto accade per l'agenzia)
- ❑ Creazione di un rapporto stabile
- ❑ Trasferimento del rischio
- ❑ Controllo delle modalità di commercializzazione senza un vincolo eccessivamente oneroso





## STUDIO LEGALE PADOVAN

### Il contratto di distribuzione: *selettiva*

- ❑ Esclusiva – il distributore non può vendere prodotti concorrenti, né prodotti simili
- ❑ Acquisti minimi
- ❑ Prezzo imposto o suggerito (illiceità: Turchia e Italia)
- ❑ Commissione Europea e Rekabet Kurunu (autorità turca per la concorrenza): ripercussione sulla libera concorrenza (eccezione se la scelta è legata a criteri qualitativi e non commerciali)



### Il contratto di distribuzione: *Turchia*

- ❑ Principi generali simili al diritto italiano
- ❑ Non esiste una disciplina specifica nel codice turco e pertanto si deve fare riferimento ai principi generali del codice delle obbligazioni
- ❑ Libertà delle parti nel determinare il contenuto del contratto



### Il contratto di distribuzione: *Turchia*

- ❑ Ammissibilità del patto di esclusiva: non esiste alcuna indennità di esclusiva.
- ❑ Il contratto non deve essere registrato: libertà di forma.
- ❑ Il codice turco non prevede alcuna indennità per l'incremento apportato al portafoglio clienti.  
La giurisprudenza (Yargitay) negli ultimi anni si è però pronunciata favorevolmente al riconoscimento dell'indennità.
- ❑ Ammissibilità del patto di non concorrenza dopo la cessazione del rapporto.

Limite: 2 mesi



## STUDIO LEGALE PADOVAN

### Il contratto di distribuzione: *consigli utili*

- ❑ Scelta del partner: solidità finanziaria e stabile organizzazione.
- ❑ *Way-out*: prevedere delle forme di “uscita” dal rapporto che non siano onerose.
- ❑ Lingua: libertà di scelta con l’avvertimento che l’ordinamento turco tutela la lingua turca la quale prevale nell’interpretazione del contratto.
- ❑ Legge e giurisdizione: libertà di scelta. Il contratto può essere regolato dalla legge italiana così come la competenza può essere rimessa ai Tribunali italiani.



---

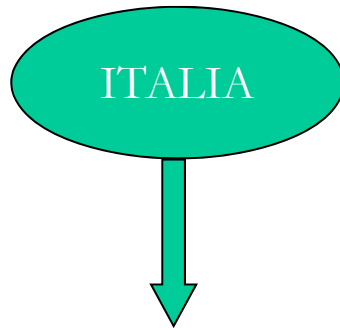
STUDIO LEGALE PADOVAN

I contratti di agenzia



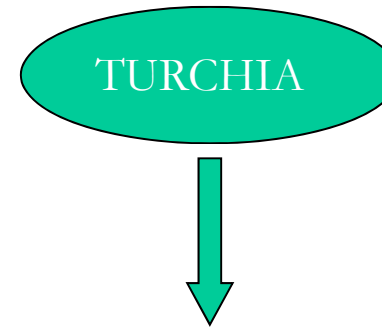
# STUDIO LEGALE PADOVAN

contratti di agenzia: *analisi comparativa*



Fonti

- Cod. Civile art. 1742 c.c. e ss.
- Direttiva 86/653.
- Accordi Economici Collettivi (AEC).



Fonti

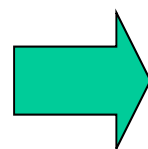
- Codice delle Obligazioni 108 e 126.
- Codice del Commercio 116 e ss.
- *Non esistono AEC.*



## STUDIO LEGALE PADOVAN

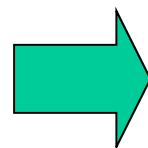
### contratti di agenzia: *analisi comparativa*

Il preponente può modificare in qualsiasi momento la lista dei clienti con cui vuole trattare personalmente? (*clientela direzionale*).



Sì, senza il dovere di riconoscere alcuna provvigione. Solo obbligo di notificare la modifica.

L'agente ha diritto alla **provvigione** per i contratti conclusi dopo la cessazione del rapporto?



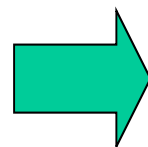
Sì, e può essere convenuto un limite di tempo entro cui viene riconosciuto tale diritto.



## STUDIO LEGALE PADOVAN

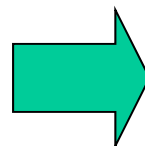
### contratti di agenzia: *analisi comparativa*

Il preponente è tenuto a riconoscere una *indennità di fine rapporto*?



Fonte: Giurisprudenza (Yargitay). Sì, solo se si verificano alcune condizioni (no colpa dell'agente, incremento clientela). Non sussistono criteri di quantificazione dell'indennità.

E' possibile porre a carico dell'agente lo "*star del credere*"?



Non sussiste alcun divieto.

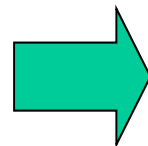




## STUDIO LEGALE PADOVAN

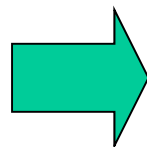
### contratti di agenzia: *analisi comparativa*

L'agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse nel caso in cui il contratto non venga eseguito per cause imputabili al preponente?



No. E' nullo ogni patto più sfavorevole all'agente.

Quale legge applicare?



Le parti sono libere di scegliere la legge che disciplinerà il rapporto, così come il foro competente e la lingua.



### contratti di agenzia: *conclusioni*

- La normativa turca, in uno con la giurisprudenza, non si discosta tanto da quella Italiana.
- Tuttavia, dall'analisi comparativa emerge un maggiore rigore dell'ordinamento italiano rispetto a quello turco.
- In un ottica di tutela dell'esportatore nei confronti dell'agente turco, si potrebbe ritenere più conveniente scegliere la legge turca anziché quella italiana, in quanto la stessa appare per alcuni aspetti meno protettiva nei confronti dell'agente.



---

STUDIO LEGALE PADOVAN

GRAZIE PER L'ATTENZIONE



# STUDIO LEGALE PADOVAN

Via Leopardi 9  
20123 Milano

\*\*\*

Haci Adil Caddesi no. 1  
34330 Levent / Istanbul

Tel.: +39 024814994  
Fax: +39 0243981694

Website: [www.studiopadovan.com](http://www.studiopadovan.com)

Milano - Roma - Treviso - New Delhi – Istanbul - Abu Dhabi - Dubai - Madrid - Vigo - Lisbona