



Investire con successo in Turchia

Dieci Principi Importanti

Dieci principi utili per stabilire una relazione commerciale di successo

Introduzione

Considerata la sua posizione geografica, al crocevia tra Est e Ovest, la Turchia è sempre stata un grande partner commerciale tanto per l'Europa quanto per l'Asia, e negli ultimi decenni ha fatto registrare un crescente coinvolgimento nelle relazioni commerciali con i partner dell'Europa Occidentale. Fermamente decisa ad entrare nell'Unione Europea, la Turchia si è avviata sulla strada

dell'integrazione, sia dal punto di vista commerciale sia da quello legale. Di conseguenza, normalmente non sono necessari grandi preparativi o revisioni legali per operare commercialmente con la Turchia, o almeno, non più di quanti siano necessari negli altri paesi dell'Unione Europea.

La Turchia è un'economia di mercato con pochi limiti alle importazioni. Ci sono, però, alcune particolarità della legge turca che dovranno essere prese in considerazione nella pianificazione delle vendite in Turchia. Questo rapporto ha portato alla formulazione di 10 regole, facili da seguire, per semplificare le relazioni commerciali con la Turchia, rendendole durevoli e proficue.

1. Mettere tutto per iscritto

Nella formulazione di un contratto internazionale di vendita con una società turca, è essenziale per il fornitore perfezionare per iscritto un contratto di fornitura che regoli tutti i dettagli del rapporto. Sebbene questa semplice regola valga per qualsiasi rapporto internazionale, con la Turchia, ovvero con qualsiasi altro paese, una dettagliata documentazione scritta è particolarmente importante per le transazioni di compravendita, perché le società turche (supportate dalle autorità locali e dai tribunali nazionali) tendono ad adottare un approccio più formale, basato su un'interpretazione letterale della documentazione scritta, rispetto alle controparti dell'Europa Occidentale. I contratti di fornitura devono contenere informazioni sufficienti riguardo alle specifiche, alle quantità e alla qualità dei prodotti, al prezzo d'acquisto e alle condizioni di pagamento, nonché le condizioni e i tempi specifici per la consegna, ad es., specificando i termini di consegna utilizzando gli INCOTERMS.

In generale, le importazioni verso la Turchia non sono soggette a restrizioni, e le proibizioni all'importazione

riguardano solo un numero ristretto di merci, tra cui alcuni prodotti agricoli, alcuni coloranti e sostanze chimiche, diversi tipi di rifiuti e i prodotti che danneggiano la fascia di ozono. Diverse altre merci, come sementi e certe sostanze chimiche, sono soggette a permessi speciali per l'importazione, che vengono emessi dalle autorità turche e che devono essere presentati all'atto dello sdoganamento.

Analogamente, esiste una regolamentazione dei prezzi molto scarsa in Turchia, sebbene il governo

controlli il prezzo di alcuni prodotti. I prodotti farmaceutici, in particolare, sono severamente regolamentati e soggetti a restrizioni di prezzo.



2. La legge turca è molto europea

Nelle relazioni internazionali tra società turche e società straniere, le parti sono libere di scegliere la legislazione che reggerà il rapporto di fornitura. Mentre i fornitori europei spesso vendono i propri prodotti in Turchia sulla base di contratti regolati dalla legge tedesca, inglese, francese o altra legge straniera, in generale non ci sono ragioni di preoccuparsi se la legge applicabile al vostro contratto è la legge turca.

Il codice civile e commerciale della Turchia è in gran parte basato sui corrispondenti codici svizzeri e tedeschi, e di conseguenza è molto simile ai sistemi legali dell'Europa continentale. In Turchia nel 2011 è stato adottato un nuovo codice commerciale che

entrerà in vigore a luglio 2012. Il Codice prevede un'ulteriore liberalizzazione della legislazione commerciale turca e mira a rendere più favorevole il contesto legale delle attività commerciali per gli investitori e i fornitori esteri. Ciò detto, nella pratica, i fornitori esteri tendono a scegliere il diritto del proprio paese di origine, in quanto lo conoscono generalmente meglio, e può essere applicato in modo coerente anche alle vendite in altre giurisdizioni. Mentre i contratti retti dalla Convenzione di Vienna sulla Vendita Internazionale di Merci sono usati solo raramente.

In linea di massima, al momento di scegliere la legge applicabile, è consigliabile che le parti la concordino

amichevolemente, affinché possa essere facilmente applicata da tribunali e pannelli arbitrali, in caso di controversie. In altre parole, dovrebbero scegliere una legislazione con pratiche legali consolidate e ai sensi della quale entrambe le parti possano nominare arbitri esperti. Inoltre, è bene ricordare che certe disposizioni obbligatorie della legge turca, come ad es. la legge commerciale e sulla concorrenza, possono essere applicabili anche nei casi in cui il contratto è retto da legislazione straniera. Comunque, la grande maggioranza delle disposizioni contrattuali può essere concordata senza limitazioni.

3. Verificare la capacità del partner

È importante verificare che la società con cui trattate in veste di fornitore abbia la capacità giuridica per farlo, prima di iniziare le consegne o anche di perfezionare contratti di fornitura. Anche qui si tratta di una regola semplice, che va tenuta a mente per qualsiasi rapporto di compravendita. La capacità di una persona giuridica turca deve essere stabilita ai sensi della legge turca. A tal fine, è frequente, per i fornitori esteri, richiedere i seguenti documenti: statuto societario, certificato del registro delle imprese competente; certificati di attività rilasciati dal registro delle imprese competente; risoluzione del consiglio d'amministrazione con la quale si approvano le condizioni delle operazioni e le operazioni stesse previste nel contratto di fornitura e si autorizzano una o più persone specifiche a perfezionare il contratto di fornitura per conto della società; nonché autentica di firma (un documento ufficiale firmato avanti un notaio) che certifica il nome, la firma e la titolarità dei firmatari autorizzati.

In determinate circostanze, la parte turca potrebbe richiedere ulteriori approvazioni aziendali. Ci sono, fondamentalmente, due situazioni da tenere presente. Nel primo caso, se l'esposizione ai sensi del contratto di fornitura è significativa, è preferibile richiedere una risoluzione del consiglio di amministrazione certificata da un notaio, in cui si approva il perfezionamento del relativo contratto di fornitura, ovvero un parere sulla capacità di assolvere gli impegni, emesso da uno studio legale turco di comprovata reputazione. Nel secondo caso, ove vi siano membri della direzione della società turca che sono direttamente o indirettamente coinvolti nell'operazione contemplata, potrebbe esistere un conflitto di interessi che richiede l'approvazione dell'operazione da parte dell'assemblea degli azionisti.



4. Assicuratevi

La maggior parte dei rapporti di fornitura tra fornitori in Europa Occidentale e clienti turchi ha avuto successo per molti anni. Non c'è motivo di preoccuparsi del rischio di inadempimento, semplicemente perché la fornitura è diretta in Turchia. Nonostante ciò, un fornitore dovrà procurarsi lo stesso livello di protezione che pretende quando vende le proprie merci all'interno del proprio paese di origine, o in altre parti del mondo. Questo significa che le forniture dovranno essere indirizzate solo a soggetti affidabili, in possesso di risorse sufficienti nel caso in cui si renda necessario incassare i crediti impagati.

Inoltre, il fornitore potrà prendere in considerazione la possibilità di chiedere garanzie aggiuntive al partner, in grado di soddisfare gli impegni di pagamento assunti. Di seguito elenchiamo i principali tipi di garanzie disponibili in Turchia, che saranno certamente noti alla maggior parte dei fornitori.

- Una garanzia (garanti sözleşmesi) o cauzione (kefalet) può essere emessa da altra società ovvero soggetto. La differenza principale tra una garanzia e una cauzione è che la cauzione ha natura accessoria (cioè dipende da un obbligo principale) e, di conseguenza, la sua validità dipende dalla possibilità di far valere il contratto di fornitura di riferimento, mentre la garanzia, una volta emessa, costituisce un obbligo di pagamento indipendente in caso di inadempimento. Di conseguenza, la validità del rapporto contrattuale a cui fa riferimento non influisce sull'efficacia della garanzia.

In pratica, i partner turchi tendono ad usare strumenti di cauzione, piuttosto che garanzie. Tuttavia, si ritiene che questa pratica possa cambiare una volta entrati in vigore i recenti emendamenti al Codice Commerciale

turco, il prossimo luglio 2012. Le nuove disposizioni renderanno più difficoltoso il perfezionamento di una polizza fidejussoria. In particolare, per essere valida, tale polizza dovrà essere redatta per iscritto, specificando con annotazione autografa l'importo massimo garantito. Inoltre, le nuove regole ampliano l'ambito di responsabilità della cauzione, includendo anche eventuali interessi maturati e spese legali sostenute nei confronti del cliente i cui obblighi di pagamento sono garantiti, cosa che al momento non avviene.

- Una garanzia di pagamento emessa da una banca di comprovata reputazione sotto forma di una lettera di credito irrevocabile garantita, con la quale ci si impegna a pagare un determinato importo ovvero di accettare o acquistare cambiali tratte dal venditore per l'importo della vendita, o sotto forma di pagherò cambiario o di una cambiale tratta accettata o avallata dalla banca. Le garanzie bancarie in Turchia sono sempre emesse a prima richiesta.
- Un'ipoteca sui beni immobili (ipotek). Un'ipoteca è uno degli strumenti più comuni e sicuri, che, un creditore ha a disposizione per garantire i propri crediti in Turchia, a patto che il cliente disponga di beni immobili che è disposto ad utilizzare come garanzia. Per accendere un'ipoteca, è necessario perfezionare un atto di ipoteca ufficiale, registrato presso il registro dei titoli di proprietà. Il creditore ipotecario vorrà normalmente svolgere una due diligence della proprietà prima di accettare l'ipoteca. Questo spesso richiede parecchio tempo, quindi di solito non è conveniente per un fornitore straniero negoziare un'ipoteca a garanzia di un rapporto di fornitura.

- Un pegno su beni mobili, compresi i crediti, conti bancari, azioni, ecc.. In generale, per poter costituire un pegno valido ai sensi della legge turca, il possesso del bene mobile deve essere trasferito al creditore pignoratorio o a terzi scelti di comune accordo. Un'eccezione è costituita da beni mobili registrati per legge, quali gli autoveicoli, i macchinari edili e i cosiddetti enterprise pledge. In tutti gli altri casi, il pegno deve comprendere l'effettivo trasferimento del possesso, e questo è il motivo per cui i pegni sono utilizzati raramente in relazione alle forniture.
- Assegnazione di crediti, compresi crediti futuri, se l'oggetto è già stabilito. Questo può essere uno strumento di garanzia efficace, specialmente quando il cliente turco acquista merci per la rivendita.

Qualunque sia la garanzia concordata tra le parti, è in ogni caso essenziale definire chiaramente nel contratto di fornitura gli obblighi di pagamento, in modo tale che gli obblighi garantiti siano definiti in termini sufficientemente specifici. Questo è particolarmente importante quando il contratto di fornitura consiste in un contratto quadro, e le consegne e i pagamenti avvengono sulla base di ordini separati.



5. Proteggere la proprietà intellettuale

La legge turca fornisce protezione per la proprietà intellettuale, costituita ad esempio da invenzioni brevettate, lavori protetti da copyright e marchi registrati e di servizi. La protezione conferita dai brevetti ha una durata di 20 anni, ovvero di 7 anni dalla data della richiesta, a seconda della procedura d'esame (dettagliata o sommaria) specificata dal richiedente. La protezione dei marchi registrati e dei marchi di servizi è garantita per 10 anni. I copyright sono protetti per 70 anni dalla morte dell'autore.

Ai sensi delle leggi turche sulla proprietà intellettuale, le autorità doganali turche possono sospendere le procedure di

sdoganamento, su richiesta di chiunque, in presenza di prove di violazioni dei diritti di proprietà intellettuale. Se le circostanze sono poco chiare, al fine di prevenire abusi e di proteggere i diritti dell'importatore, le autorità doganali possono richiedere a chi ha fatto la richiesta di fornire una cauzione equivalente al valore delle merci in questione. Se le autorità doganali non ricevono comunicazione di avvio di un'azione legale, ovvero di provvedimenti provvisori entro 10 giorni, la sospensione dello sdoganamento sarà esclusa, e le merci potranno essere sdoganate secondo le normali procedure.



6. Concorrenza leale

Indipendentemente dalla legge applicabile prescelta dalle parti, qualsiasi contratto di fornitura perfezionato in relazione a forniture dirette verso la Turchia è soggetto ai regolamenti turchi obbligatori sulla concorrenza. Quando è entrata nell'Unione Doganale Europea nel 1996, la Turchia si è impegnata a integrare gli standard UE in materia di protezione della concorrenza nella propria legislazione, e di nominare un commissario per la loro applicazione. Di conseguenza, le regole turche sulla concorrenza sono molto simili a quelle dell'Unione Europea. In breve, la legge turca sulla concorrenza proibisce gli accordi, le pratiche concertate e le decisioni che impediscono, distorcono

ovvero limitano la concorrenza o che ne hanno il potenziale, nonché gli abusi di posizione dominante, da parte di aziende individuali o di gruppi di aziende che agiscono congiuntamente. Anche se la legge turca non prevede alcun test particolare delle quote di mercato al fine di presumere o identificare una posizione dominante nel mercato, nella pratica la casistica dell'Unione Europea è considerata pertinente.

Per quanto riguarda i rapporti di fornitura, va notato che i contratti di acquisto esclusivo che limitano gli acquisti del rivenditore ad un solo marchio di un solo produttore o

venditore, sono considerati limitativi della concorrenza, quindi richiedono un'analisi meticolosa dello stato della concorrenza nel mercato di riferimento.

I contratti di fornitura retti da legislazione estera e contenenti clausole di limitazione di responsabilità dovranno essere valutati accuratamente, in quanto potrebbero non essere applicabili in Turchia, specialmente nel caso in cui un cliente o terzi abbiano una posizione contrattuale significativamente più debole rispetto al fornitore, e quindi abbiano bisogno di protezione legale. I produttori, in generale, sono responsabili per i prodotti difettosi.

7. Approfittare delle zone di libero scambio

I fornitori stranieri devono sapere che in Turchia esistono diverse zone di libero scambio, aree speciali in cui l'intervento dello stato nell'economia è minimo. Le aree di libero scambio sono comunque parte del territorio sovrano della Turchia, e tutte le leggi civili e commerciali si applicano in esse esattamente come nel resto del paese. Tuttavia, molte delle disposizioni relative al commercio con l'estero non sono applicabili in tali aree, e questo può facilitare considerevolmente la fornitura di merci ai clienti in queste aree, a prezzi più bassi. Chiaramente,

se la fornitura delle merci è destinata, in ultima analisi, a un cliente al di fuori dell'area di libero scambio, valgono le normali regole di importazione, indipendentemente dal fatto che i prodotti siano importati direttamente o passando per l'area di libero scambio.

Alla fine del 2008 è stata abolita una serie di vantaggi fiscali precedentemente destinati ai clienti che operavano nelle aree di libero scambio. Tuttavia, esistono ancora diversi vantaggi legali per i partner turchi, in relazione ai regolamenti

valutari, alle restrizioni alla qualità e al prezzo dei prodotti, alle regole per l'occupazione e al trasferimento di redditi e utili internazionali. Questi fattori possono avere anche vantaggi indiretti per i fornitori stranieri. Di conseguenza, è necessario tenere a mente questi aspetti legali nel corso dei negoziati sui contratti di fornitura, per assicurarsi di ricevere una "parte equa" dei vantaggi economici disponibili nelle aree di libero scambio turche.

8. Tenersi aggiornati sulla legislazione fiscale e doganale

Come già detto, la Turchia è membro dell'Unione Doganale dell'UE. L'Unione Doganale si basa sul principio della libera circolazione delle merci all'interno dell'Unione europea, ma farne parte significa anche allinearsi a determinate politiche, come i regolamenti tecnici sui prodotti, sulla concorrenza e sulla protezione della proprietà intellettuale. Di conseguenza, le importazioni di merci dagli stati membri dell'UE non sono soggette a dazi doganali. Le importazioni di prodotti agricoli e di carbone e acciaio non rientrano nell'ambito d'azione dell'Unione Doganale, e sono soggette ad accordi preferenziali separati.

I rapporti di fornitura con fornitori di altre giurisdizioni, al di fuori dell'Unione Europea, sono soggetti alla normale Tariffa Doganale Comune applicata dalla Turchia. Tuttavia, la Turchia ha perfezionato diversi accordi di libero scambio con vari paesi che sono partner commerciali dell'Unione Europea.

Quindi, ricordate che le forniture di merci dirette verso la Turchia possono essere soggette a tasse e/o ritenute in Turchia, come ad esempio IVA, l'imposta speciale sui consumi (SCT) e i diritti di bollo. L'aliquota IVA standard è al

18%. Si applicano tuttavia aliquote ridotte ai prodotti a stampa, ai prodotti farmaceutici e medicali, ai prodotti tessili, ecc.. La SCT è un'accisa applicata a certe merci, quali petrolio, derivati del petrolio e solventi, qualsiasi tipo di veicolo (auto, aerei, yacht), tabacco, bevande alcoliche, cola e prodotti di lusso. I diritti di bollo riguardano una vasta gamma di documenti, tra cui, a titolo esemplificativo, contratti, accordi, pagherò cambiari, lettere di credito e lettere di garanzia, bilanci e buste paga.

Sebbene la Turchia abbia perfezionato diversi accordi bilaterali per la prevenzione della doppia imposizione, è solitamente

consigliabile per i fornitori controllare in anticipo gli eventuali rischi fiscali, e includere appropriate disposizioni contrattuali relative alla compensazione delle ritenute fiscali e alle imposte dovute ai sensi dei contratti di fornitura.



9. Far valer i propri diritti non è più difficile che in altri paesi

In linea di massima, le sentenze dei tribunali stranieri possono essere applicate in Turchia, a patto che esista un trattato di riconoscimento ed esecuzione delle sentenze straniere tra la Turchia e il paese di origine. Il principio di reciprocità dell'esecuzione delle sentenze si applica tra la Turchia e la maggior parte dei paesi dell'Europa Occidentale, compresi Germania, Gran Bretagna, Italia, Svizzera e Austria.

Nonostante ciò, normalmente è più facile e più conveniente per le parti rivolgersi ad un collegio arbitrale per

eventuali controversie, inserendo la clausola arbitrale nel contratto di fornitura. I lodi arbitrali stranieri sono generalmente validi anche in Turchia. Tuttavia, va ricordato che, ai sensi della legge turca, alcune questioni legali non possono essere risolte tramite arbitrato, tra queste le controversie in materia di lavoro e antitrust, ad esempio. I tribunali turchi hanno la giurisdizione esclusiva su questo tipo di controversie.



10. Acquistate un'assicurazione

Come per le forniture in altri paesi, sussistono sempre alcuni rischi associati alle forniture dirette in Turchia, che non possono essere completamente eliminati, anche dopo aver valutato accuratamente tutti gli aspetti legali ed averli osservati pienamente. La Turchia è ancora penalizzata da una certa instabilità valutaria, nonché da un elevato tasso di inflazione, che possono influire sulla capacità dei clienti turchi di assolvere ai propri obblighi di pagamento ai sensi dei

contratti di fornitura. È quindi spesso consigliabile per i fornitori prendere in considerazione un'assicurazione del credito all'esportazione per quanto riguarda i clienti turchi.

Per ottenere un'assicurazione del credito per le esportazioni verso la Turchia, una società dovrà generalmente fornire il contratto di fornitura alla base del rapporto e, auspicabilmente, prova di aver ottenuto sufficienti garanzie dal cliente turco, come ad es. una garanzia

o una cauzione da parte della casa madre del cliente. Le polizze assicurative solitamente escludono la copertura di rischi derivanti da circostanze che ricadono sotto la responsabilità del fornitore. Tali circostanze possono comprendere la validità legale del contratto di fornitura, la validità della garanzia ottenuta dalla parte assicurata e la conformità alle disposizioni aziendali ed ai requisiti legali.

C L I F F O R D
C H A N C E

La consulenza legale per la preparazione dei Dieci Principi Importanti raccomandati da Atradius è stata fornita da Torsten Syrbe, partner in Clifford Chance CIS presso la sede di Istanbul di Clifford Chance.

Questa relazione ha lo scopo di offrire delle linee guida generali relativamente alla normativa legale applicabile ai rapporti di fornitura con clienti turchi. Non deve essere considerata una consulenza legale e non può sostituire un'analisi approfondita dei contratti di fornitura specifici.

Copyright Atradius NV 2012

Esclusione di responsabilità Atradius 2011

La presente relazione ha scopi puramente informativi e non deve essere interpretata come raccomandazione per lo svolgimento di specifiche operazioni, investimenti ovvero per l'adozione di particolari strategie. Il lettore deciderà autonomamente come interpretare le informazioni fornite, a fini commerciali o altro. Sebbene sia stato fatto ogni sforzo per garantire che le informazioni contenute in questa relazione sono state ottenute da fonti affidabili, Atradius declina ogni responsabilità per eventuali errori o omissioni, ovvero per i risultati ottenuti sulla base di queste informazioni. Tutte le informazioni contenute nel presente documento sono fornite senza elaborazioni, senza garanzie di completezza, accuratezza, puntualità ovvero per i risultati di un loro eventuale utilizzo, e senza garanzie di alcun tipo, implicite o esplicite. Atradius, i suoi partner o i rispettivi partner, agenti e dipendenti declinano ogni responsabilità nei confronti di chiunque per decisioni prese ovvero azioni intraprese sulla base delle informazioni contenute nella presente relazione o per danni indiretti, speciali o analoghi subiti, anche se a conoscenza della possibilità del verificarsi di tali danni.

Atradius Credit Insurance N.V
Via Crescenzo 12
00193 Rome
Telefono: +39 06 688 121
Fax: +39 06 687 4418

MAC 5 Building - Maciachini Center
Via Bracco 6
20159 Milan
Telefono: +39 02 632 411
Fax: +39 02 632 41601

Email: info.it@atradius.com
www.atradius.it