

Gentile Presidente
Dott. Federico De Ponti
Gentile Direttore
Dott.ssa Manuela Viel
ASSOSPORT
ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA I PRODUTTORI
DI ARTICOLI SPORTIVI
Via Torino, n.151/C
30170 Mestre (VE)

Via Mail a:

fde Ponti@boxeurdesrues.com

manuelaviel@assosport.it

assosport@assosport.it

VADEMECUM

L'IMPATTO DEL COVID-19 SUI CONTRATTI E RAPPORTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI E NAZIONALI

Gentile Presidente,

Gentile Direttore

di fronte alle grandi sfide che l'emergenza COVID-19 impone al tessuto sociale e produttivo italiano, in questa fase complicata per tutti, lo Studio Legale Bressan continua a supportare le aziende italiane, grande ricchezza dell'Italia tutta!

La nostra certezza è che in questo momento ciò che conta è la corretta informazione e la diffusione di strumenti semplici ed efficaci che consentano alle aziende di agire con la velocità che il momento impone.

Abbiamo prestato ascolto ai nostri Clienti, i quali ci hanno rappresentato scenari di sospensione o interruzione delle attività d'impresa, timori e perplessità e, dopo la pubblicazione sulla stampa del nostro articolo dal titolo **L'impatto del Coronavirus nel commercio internazionale: è un evento di forza maggiore?** <https://studio-bressan.com/coronavirus-forza-maggiore/> abbiamo pensato alla realizzazione del presente Vademecum.

Esiste una miriade di modi in cui il business aziendale può essere interessato dalle conseguenze del Coronavirus, noi abbiamo raccolto quanto fino ad oggi a noi prospettato, ed abbiamo condiviso le casistiche per fornire alle aziende spunti e alcune riflessioni operative in risposta alle principali domande e perplessità, con l'auspicio che possano essere utili alla Vostra attività, a quella delle imprese.¹

Condividiamo le esperienze, lo facciamo da sempre, e continueremo a farlo, oggi più che mai in forma totalmente gratuita, perché è giusto e doveroso mettere le nostre esperienze e competenze a Vostra disposizione, a disposizione delle aziende per ridurre l'impatto di quanto stiamo vivendo.

È la nostra responsabilità nei confronti della comunità.

Inviateci i quesiti, condividete le perplessità e i quesiti delle aziende, troveremo e condivideremo possibili spunti o soluzioni.

Siamo a Vostra disposizione anche per aprire uno sportello dedicato (a distanza) o organizzare seminari in webinar, non esitate!

Grazie per quanto stai e state facendo!


- Avv. Lucia Bressan -

¹ Le informazioni contenute nel presente Vademecum hanno carattere generale e scopo meramente informativo, naturalmente senza pretesa di esaustività, e non costituiscono attività di consulenza legale mirata. Nessuna parte di questo contributo può essere riprodotta, distribuita o trasmessa in qualsiasi forma e con qualsiasi mezzo senza la previa autorizzazione scritta dello Studio Legale Bressan.

RAPPORTI DI PARTNERSHIP - M&A

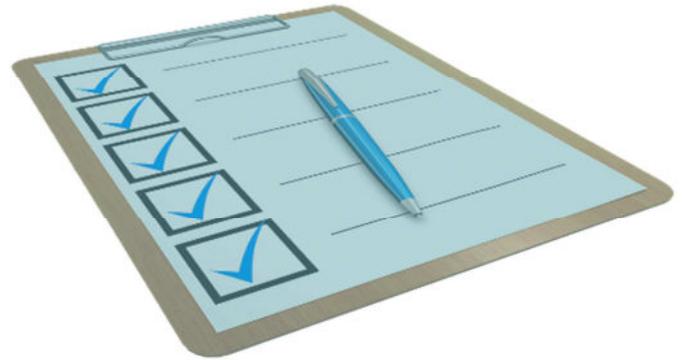
Sono coinvolto in un importante e impegnativo progetto di collaborazione con una azienda ma temo che gli effetti del coronavirus rendano non conveniente il mio investimento. Come posso uscire dalla operazione senza incorrere in responsabilità?

Importante analizzare nel dettaglio tutte le clausole contrattuali, i presupposti del contratto e la volontà delle parti, ma soprattutto la clausola di forza maggiore e gli eventi ivi elencati o definiti.

Tuttavia, per invocare con successo una clausola di forza maggiore l'esecuzione del contratto deve essere impossibile.

Non è sufficiente che le prestazioni siano diventate non convenienti ovvero troppo costose.

Se l'azienda è cinese, vi è la possibilità di invocare l'evento di forza maggiore, negli altri casi va analizzato caso per caso.



Sono nella fase di trattative, in vista di un importante accordo di collaborazione; non voglio ritirarmi perché ci sto lavorando da tempo, ma voglio comunque potermi cautelare per uscire dal contratto se la situazione dovesse diventare sfavorevole per la mia azienda. Come posso fare?

E' sempre bene andare per fasi, il contratto è l'ultimo step di stadi importanti che fissano precisi obblighi, diritti, condizioni e garanzie.

Nei nuovi accordi è raccomandato includere disposizioni specifiche relative al potenziale impatto sull'esecuzione del contratto in relazione all'interruzione da Coronavirus.

E' altresì di fondamentale importanza formulare con attenzione la clausola di Hardship e Force Majeure, in particolare se contratti internazionali.

Sono impegnato nell'acquisizione di una azienda/ramo d'azienda ma temo che gli effetti del coronavirus sull'economia rendano non conveniente il mio investimento. Come posso uscire dalla trattativa senza incorrere in responsabilità?

Nelle operazioni straordinarie il presupposto e l'obiettivo che muove l'acquirente all'acquisizione (totale o parziale) dell'azienda target non sempre influisce sulla validità legale dell'operazione.

Può però essere prevista dalle parti una clausola di *material adverse change* (ovvero *material adverse event* o *material adverse effect*), strumento che consente all'acquirente di ritirarsi dall'affare, senza responsabilità alcuna, al verificarsi di eventi che possono far venir meno l'interesse all'affare.

Attenzione però, il venir meno dei presupposti deve essere provato in modo oggettivo e concreto; al contrario, uscire da una trattativa senza dati a supporto della decisione potrebbe costituire un grave inadempimento.

Ad oggi, a titolo esemplificativo, l'impatto che il COVID-19 avrà sull'economia e sui singoli settori è ancora da definire e qualsivoglia stima e/o previsione può essere rivista in brevissimo tempo.

Altra cosa è l'impossibilità temporanea di finalizzare precisi passaggi e/o formalità dell'affare, in questi casi la parte che subisce l'evento potrà far valere la clausola di forza maggiore, valutando naturalmente ogni implicazione che da questa deriva.



FORNITURE INTERNAZIONALI

La consegna e/o l'installazione del macchinario presso la sede del mio cliente è stata posticipata, ma il cliente si rifiuta di estendere la validità della lettera di credito. Cosa posso fare?

Se il contratto nulla prevede, sarà necessario comunicare formalmente al cliente il motivo del ritardo e l'insuperabilità dell'evento, se del caso facendo valere la clausola di forza maggiore.

Allo stesso tempo si dovrà pretendere l'estensione delle garanzie bancarie ricevute.

In caso di rifiuto da parte del cliente si potrà contestare la violazione della buona fede e correttezza, sempreché questo principio sia recepito dalla legge applicabile al rapporto.

Il cliente ha cancellato l'ordine senza una ragione fondata. Cosa posso fare?

E' necessario verificare cosa stabilisce il contratto, o le condizioni generali di vendita, in merito alla cancellazione degli ordini.

Se la cancellazione non è ammessa ovvero se sono scaduti i termini per esercitarla è opportuno contestare senza ritardo e diffidare il cliente a non sottrarsi agli obblighi assunti, ad esempio il pagamento dell'anticipo concordato.



Il cliente si rifiuta di accogliere il trasportatore e di prendere in consegna la merce.

Come posso sbloccare la situazione?

Sugeriamo di chiedere che il cliente rappresenti per iscritto il motivo per il quale non intende ricevere la consegna. Necessario quindi agire prontamente, diffidando il cliente a prendere in consegna la merce (messa in mora del creditore). In caso di timori infondati, il rifiuto della merce sarà ingiustificato e dunque costituisce inadempimento contrattuale.

Rammentiamo che non ha diritto al risarcimento del danno chi poteva, con il proprio comportamento diligente, ridurre o evitare del tutto i danni.

Il trasportatore non riesce a superare la frontiera, e dunque la mancata consegna non è un fatto a me imputabile. Posso considerarmi liberato da qualsiasi obbligo?

Chi subisce un evento eccezionale ed imprevedibile (come il caso delle conseguenze da CoronaVirus) che impedisce la prestazione, deve fare quanto è possibile per limitare gli effetti negativi sul creditore.

Occorre che l'impresa (debitore) rispetti gli impegni presi anche affrontando obblighi non previsti, ad esempio un tragitto diverso (così come un eventuale costo lievemente superiore, ovvero l'utilizzo di materiale più costoso), salvo poi far valere l'onerosità sopravvenuta per gli oneri imprevisi (clausola di *hardship*).

Trattasi di un dovere di cooperazione, con portata internazionale, ove applicabile la Convenzione di Vienne del 1980 sulla vendita di beni mobili.



Prevedo un blocco dei mezzi di trasporto (Europa), e le consegne, forse, saranno impedito. Devo fare qualcosa?

Al fine di prevenire tali problematiche, potrebbe essere utile suggerire e concordare con il creditore un mezzo alternativo di consegna (ad es. trasporto ferroviario, trasporto multimodale) ovvero concordare un luogo alternativo presso il quale scaricare la merce (e consentire così il ritiro da parte di altro trasportatore, che proseguirà col trasporto a destino).

Attenzione però, suggeriamo di specificare che la merce sarà scaricata e immagazzinata a spese e sotto la responsabilità del cliente.

Con uno sguardo al lungo periodo, suggeriamo di valutare anche i sistemi di *consignment stock* al fine di costituire dei magazzini e/o punti logistici a copertura di aree e mercati particolarmente strategici.

La produzione è ritardata, cosa rischio verso i miei clienti?

Il rischio è che il cliente non accetti di giustificare eventuali ritardi nella consegna.

Suggeriamo di verificare se nel contratto, ovvero nelle condizioni generali di vendita, sia prevista una clausola di forza maggiore (*force majeure*), che consenta di sospendere le obbligazioni che al momento, e per fatti straordinari, non sono possibili.

Attenzione alla corretta modalità di comunicazione all'altra parte e, in ogni caso, nel valutare anche gli effetti e le contro-misure che tale comunicazione può avere sul rapporto (ad esempio risoluzione del contratto, ecc.).



Non potrò rispettare gli ordini, onorare i miei contratti e non è prevista la fattispecie nelle condizioni contrattuali. Come posso comunicarlo ?

L'azienda che deve prestare un servizio o consegnare un bene, deve comunicare quanto prima l'impedimento precisando se trattasi di impedimento parziale o assoluto (impossibilità parziale o totale).

La comunicazione rientra nell'onere di cui al principio di buona fede nei contratti, a prescindere dalla legge applicabile al rapporto.

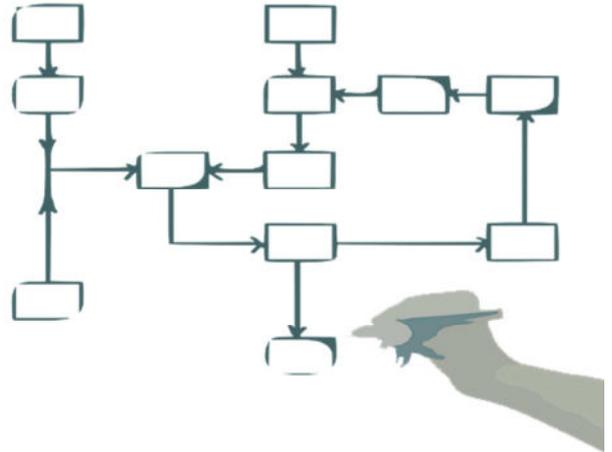
L'impresa deve poter proporre e suggerire delle soluzioni affinché il creditore possa scegliere quella più confacente.

Le mia catena di fornitori (supply chain) non mi assicura il pieno approvvigionamento ma il mio cliente pretende in ogni caso la fornitura. Potrei acquistare le materia prime/semi-lavorati altrove, anche se così dovrò sacrificare i miei margini. Posso invocare la forza maggiore?

Il tutto deve essere valutato alla luce del contratto che regola il rapporto, o delle condizioni generali di vendita applicabili.

L'eventualità che la fornitura sia ancora possibile per il venditore (ancorché molto più onerosa) escluderebbe l'ambito di applicazione della forza maggiore.

Tuttavia potrebbe trovare applicazione la clausola di *hardship*, che consente alle parti di rinegoziare i termini economici del rapporto nell'eventualità si verifichi un evento che comporti uno squilibrio negli obblighi di una delle parti.



PRIVACY

Se attivo lo smart-working per i miei dipendenti / collaboratori, rischio di violare le norme del Reg. EU 679/2016 (GDPR)?

Con l'attivazione dell'accesso da remoto ai sistemi aziendali si consente, di conseguenza, il trattamento di dati secondo modalità che potrebbero non essere previste dal registro dei trattamenti e non comunicate all'interessato con l'informativa.

Oltre a ciò, anche la tipologia di dati accessibili dovrebbe essere minimizzata e limitata allo stretto necessario.

In difetto di questi accorgimenti il trattamento così operato potrebbe essere illegittimo.

Anche le misure di protezione dei dati, infine, dovrebbero essere attentamente vagliate e, se del caso, potenziate al fine di possibili *data breach*.



Posso chiedere ai visitatori dell'azienda informazioni circa la presenza di sintomi da Coronavirus e/o notizie sugli ultimi spostamenti, come misura di prevenzione dal contagio?

Il Garante per la protezione dei dati personali si è espresso in modo molto chiaro, dichiarando che l'accertamento e la raccolta di informazioni relative ai sintomi tipici ed agli spostamenti spetta agli operatori sanitari e al sistema attivato dalla protezione civile, organi deputati a garantire il rispetto delle regole di sanità pubblica recentemente adottate.



Posso chiedere ai dipendenti dell'azienda una autodichiarazione in ordine alla assenza di sintomi influenzali, e vicende relative alla sfera privata?

Il Garante per la protezione dei dati personali si è espresso sul punto, dichiarando che i datori di lavoro devono astenersi dal porre in essere misure di carattere sanitario e di raccogliere informazioni sugli spostamenti, sulla presenza di eventuali sintomi influenzali del lavoratore e dei suoi contatti più stretti o comunque rientranti nella sfera extra lavorativa. Sono pertanto illegittime le iniziative estemporanee e non coordinate con le autorità sanitarie individuate dalla normativa d'urgenza. Ciò non toglie che l'azienda possa sensibilizzare i lavoratori a tenere comportamenti idonei alla prevenzione ed a minimizzare il rischio di contagio.



Posso misurare la temperatura corporea ai dipendenti? Quali obblighi hanno i lavoratori se sospettano di aver contratto il virus?

Come stabilito dal Protocollo siglato sabato 14 marzo 2020, il datore di lavoro è autorizzato, all'ingresso dei dipendenti in azienda, a misurare la temperatura corporea; il lavoratore ha l'obbligo di segnalare al datore di lavoro qualsiasi situazione di pericolo per la salute (e la sicurezza sui luoghi di lavoro)



Non posso chiudere l'attività produttiva, ho preso le precauzioni e seguo i protocolli per la sicurezza dei lavoratori. Che succede se un membro del mio personale contrae il Coronavirus nel corso del rapporto di lavoro? E se il lavoratore dovesse chiedere un risarcimento del danno?

Suggeriamo al datore di lavoro di verificare attentamente la copertura di tutte le polizze aziendali in essere.

TUTELA DEL KNOW-HOW AZIENDALE

Se attivo lo smart-working, come posso tutelare le informazioni riservate e/o i segreti di produzione (know-how) ed in generale il Know-how aziendale?

Con l'attivazione dello smart-working il rischio di sottrazione e/o fuoriuscita del know-how e informazioni riservate aziendali si fa molto più concreto. Suggeriamo quindi di attuare sistemi di sicurezza informatica volti a limitare l'accesso ai soli file strettamente necessari e, in ogni caso, a non consentire il download o la copia di tali file. Solamente attraverso l'adozione di un sistema di protezione adeguato il know-how aziendale potrà ricevere piena tutela legale in caso di violazione.



STUDIO LEGALE BRESSAN BRESSAN LAW FIRM CABINET D'AVOCATS BRESSAN

Treviso, 14 marzo 2020

VIA GIOVANNI POZZOBON, 5
31100 – TREVISO (ITALY)
PH. (+39) 0422-591494 FAX. (+39) 0422-557517
E-mail: info@studio-bressan.com

Pag. 8 a 8

Website: <https://studio-bressan.com>

65 RUE GRENETA
75002 – PARIS (FRANCE)
PH. (+33) 811 850222
E-mail: paris@studio-bressan.com

© Bressan Law Firm