



Avv. Alessandro Barzaghi

AMAZON POSTICIPA IL PRIME DAY

Anche l'eCommerce non è immune dal Coronavirus, lo dimostra la scelta di un colosso come **Amazon** che ha deciso di posticipare il Prime Day, la giornata dedicata ai super-sconti in esclusiva per i clienti del servizio Prime. A comunicare la decisione, un documento interno Amazon che ha posticipato ad agosto (forse) la due giorni di vendite sotto costo inizialmente previste nel mese di luglio. Fra le cause a monte della scelta c'è l'esigenza di alleggerire il più possibile i corrieri, evitando la spedizione di beni non essenziali, per concentrarsi principalmente sulla consegna dei beni di prima necessità in Francia e Italia. Lo slittamento in avanti non è indolore. Il Prime Day, che lo scorso anno (fra il 15 e 16 luglio) aveva registrato 175 milioni di prodotti venduti a livello globale, è uno degli eventi più attesi dalla community del colosso di Seattle al pari del Black Friday e risponde a due esigenze: da un lato, aumentare il bacino di abbonati al servizio di consegna espressa; dall'altro, liquidare le giacenze di magazzino sfruttando l'attrattiva delle promozioni.

EURATEX: IL 25% DELLE AZIENDE DEL COMPARTO A RISCHIO CHIUSURA

L'abbigliamento europeo vede nero. A dirlo è un'indagine ancora in corso di **Euratex**: l'80% delle aziende interpellate stanno riducendo il personale mentre più della metà del campione si attende una riduzione della produzione e delle vendite di oltre il 50%. Dopo un 2019 chiuso in rallentamento sulla scorta della Brexit e dei dazi commerciali, l'industria del tessile e dell'abbigliamento si trova a una prospettiva davvero fosca. Secondo i primi risultati del sondaggio in circolazione fra i membri Euratex (European Apparel and Textile Confederation), circa uno su quattro è a rischio chiusura. L'impatto del Coronavirus ha causato problemi finanziari e di liquidità a oltre il 90% delle aziende associate a Euratex, un pool di 171 mila società diffuse su tutto il continente e che concorrono a realizzare un turnover di oltre 178 miliardi di euro all'anno. Performance che potrebbero essere gravemente intaccate dall'attuale crisi sanitaria e dei consumi. Diverse le criticità: dai controlli alle frontiere, al rallentamento delle spedizioni e la cancellazione degli ordinativi.

Garanzie bancarie e Covid-19

In questo difficile periodo le garanzie bancarie godono di rinnovato interesse.

Ci si chiede per esempio qualche sia la loro efficacia, se siano idonee a essere utilizzate per coprire canoni non pagati, se l'escussione possa essere impedita giudizialmente.

Preliminarmente è opportuno notare che le garanzie bancarie non appaiono lo strumento idoneo a risolvere i problemi dei canoni di affitto in epoca Covid-19. Sicuramente potrà succedere che in certi casi vengano escusse, ma sarà molto più probabilmente una concertazione tra le parti e/o un provvedimento governativo di ampio respiro ciò che darà modo a questo settore di trovare una strada percorribile per la delicata questione dei canoni.

La pandemia, la chiusura obbligatoria degli esercizi e il mondo dei consumi post-Covid costituiscono fattispecie di portata troppo eccezionale perché il tutto si possa ridurre a una arbitraria e non circostanziata sospensione dei pagamenti da una parte ed escussione delle garanzie dall'altra. Detto questo, non può escludersi che il tentativo di escussione avvenga in concreto.

Per valutare le possibilità di successo è necessario analizzare di che tipo di garanzia si tratti in concreto.

Come è noto (confronta in questa rubrica "Vogliamo Garanzie", Retail & Food novembre 2012) generalmente le garanzie richieste dai centri commerciali sono astratte, a prima domanda e senza eccezioni.

Astratte perché non sono connesse al contratto di affitto / locazione e pertanto a nulla rileva in concreto che vi sia o non vi sia un inadempimento e/o la circostanza che questo possa essere considerato incolpevole.

A prima domanda perché il creditore può rivolgersi direttamente alla banca, senza dover dare prova di aver escusso il debitore principale.

Senza eccezioni perché il debitore non può addurre l'esistenza di eccezioni a giustificazione del mancato pagamento (per esempio il verificarsi della circostanza imprevedibile e sopravvenuta quale il Covid-19).

Ma se questo è ciò che spesso i contratti richiedono, non è altrettanto vero che i testi effettivamente emessi e consegnati alle proprietà posseggano tutte queste caratteristiche. Non è infrequente infatti che, per le richieste della banca, per le trattative tra le parti o per altri motivi, le garanzie vengano a perdere uno o più dei sopra citati connotati, rendendo la loro escussione più complessa. Banalmente potrebbe essere richiesta una preventiva messa in mora. Per determinarne in concreto la "forza" sarà necessario un esame del wording alla luce della disciplina codicistica.

Volgendoci ai rapporti concreti, bisogna notare che la garanzia bancaria intercorre direttamente tra istituto e proprietà, con l'impegno del primo a favore della seconda. Ciò non permette l'interlocazione del tenant in sede di escussione, ma non è escluso che questo possa illustrare alla banca, in forma scritta, le proprie ragioni di opposizione, di cui la quest'ultima potrebbe decidere di tenere conto, soprattutto in presenza di altri elementi favorevoli. Del resto, la banca intrattiene un rapporto commerciale continuativo con il tenant, non con la proprietà.

Venendo poi alla concreta possibilità di bloccare giudizialmente l'escussione di una garanzia, vi è certamente la possibilità, qualora il debitore ritenga che si versi in un caso di abusiva escussione della garanzia, di esperire un'azione di urgenza a tutela della propria posizione anche se la prova di tale abusiva escussione può essere ardua a seconda della situazione concreta. La concessione del provvedimento d'urgenza rimane legata ai consueti parametri di periculum in mora (una concreta urgenza) fumus boni iuris (un principio di buon diritto).