



Martedì 19/05/2020

COVID19: lettera cliente/debitore per forniture non saldate e ordini in corso e accordo transattivo

A cura di: AteneoWeb S.r.l.

Lo scorso 11 marzo 2020 l'Organizzazione Mondiale della Sanità ha definito il Coronavirus Covid-19 una Pandemia diffusa in tutto il pianeta, ossia un problema di salute pubblica che riguarda tutta la popolazione.

Sono stati molti i provvedimenti emanati dal Governo e dalle varie amministrazioni - a tutti i livelli - volti ad attuare il cosiddetto "distanziamento sociale" e a ridurre la possibilità di contagio, primo fra tutti quello relativo alla forzata chiusura (lockdown) dei negozi di vendita al dettaglio di generi non considerati di prima necessità.

In diversi settori, quale ad esempio quello legato alla moda, gli ordini di acquisto vengono effettuati con molti mesi di anticipo e il recente e prolungato blocco di tutte le attività commerciali al dettaglio ha portato all'accumulo di merce invenduta, e non certo per incapacità del venditore, ma per causa di forza maggiore: ossia la chiusura forzata degli esercizi commerciali.

L'emergenza sanitaria legata alla diffusione del virus Covid-19 ha già prodotto e sta continuando a produrre effetti molto negativi per l'economia in generale e in molti settori del commercio, portando in primo piano le tensioni tra produttori dei beni e i grandi distributori da una parte e i negozianti al dettaglio dall'altra, a causa dei contrapposti interessi.

Ogni parte sta cercando di fronteggiare la situazione con l'obiettivo di non disperdere un capitale commerciale costruito con sacrifici in tanti anni di attività, tentando sia di risolvere le questioni relative alle merci già consegnate, a quelle rimaste invendute, agli ordini ancora inevasi già effettuati (e magari in parte anche già pagati) che di mantenere viva la possibilità di ritornare a pieno regime almeno in futuro, programmando le prossime campagne di vendita (stagioni estive, autunno, inverno).

Tra le diverse soluzioni percorribili a tutela sia dei clienti che dei fornitori, c'è anche quella della ricerca di un accordo per la migliore soluzione negoziale possibile.

In questi casi i termini dell'accordo dovranno definire:

- La definizione del debito sorto a seguito della fornitura effettuata, con eventuale pagamento di somma a saldo e stralcio (a titolo di partecipazione alla perdita);
- I modi, tempi e costi per la restituzione della merce invenduta e l'importo da riconoscere con nota di credito oppure gli eventuali sconti per la cessione definitiva e concordata della merce (ormai utile solo agli eventuali saldi di stagione);
- I tempi di dilazione concessi per il pagamento;
- Le condizioni per la cancellazione (parziale o totale) degli ordini già effettuati, comprensivi della regolazione degli acconti già pagati;
- Le condizioni per la prosecuzione del rapporto commerciale e la possibilità di sottoscrizione di apposito contratto estimatorio.

AteneoWeb propone un pratico strumento di lavoro, che può aiutare l'utente o il suo professionista ad



affrontare e a risolvere il problema contingente, costituito dalla crisi economica provocata da COVID-19 e dai rapporti in sospeso tra le parti.

Con questo lavoro si propone una lettera, con opportune varianti, che il cliente/debitore può inviare al proprio fornitore/creditore per cercare di avviare un dialogo, finalizzato alla ricerca di un accordo per la migliore soluzione negoziale possibile.

Viene inoltre proposta una bozza di accordo transattivo, che porti a regolare in via stragiudiziale i rapporti tra le parti.

Tale accordo si formerà per scambio di corrispondenza - via PEC.