



### INDICE:

#### CONCORRENZA

- Covid 19 e aiuti di Stato: il nuovo regime quadro della disciplina degli aiuti di Stato previsto dal D.L. 34/2020 (c.d. Decreto Rilancio), di *Dario Paschetta e Mariagrazia Berardo* – p. 2
- La Commissione europea adotta un *white paper* con proposte per affrontare gli effetti distorsivi della concorrenza generati da sovvenzioni di Stati extra-UE, di *Riccardo Fadiga* - p. 3
- Revisione della disciplina sulle intese verticali – Secondo uno studio commissionato dalla Commissione europea le regole necessitano di un aggiornamento alla luce degli sviluppi nel settore digitale, di *Luigi Eduardo Bisogno* – p. 5

#### CONTRATTUALISTICA

Nuova direttiva a tutela dei consumatori: Direttiva UE 2019/771 sulla garanzia legale di conformità e sulle garanzie commerciali per i beni di consumo, di *Mariaelena Giorcelli* - p. 6

#### DIRITTO INDUSTRIALE

Il ruolo e le responsabilità della piattaforma di *e-commerce* nella compravendita di beni contraffatti tra soggetti terzi, di *Valeria M. Affer* - p. 8

#### LEGISLAZIONE OSSERVATORIO

- Conversione in legge del DL Rilancio. Novità per le detrazioni al 110% - p. 10
- Conversione in legge del DL Rilancio. Proroga della nomina obbligatoria di Sindaci/Revisori - p. 10
- DL Semplificazioni - Misure in tema di aumenti di capitale - p. 11

#### PRIVACY

Bocciato il *Privacy Shield*, sempre più fragili le clausole contrattuali standard: come adeguarsi alle novità sul trasferimento dei dati extra UE?, di *Fabio Marinello* - p. 11

#### SICUREZZA PRODOTTI ED IMPIANTI

Esportare in Cina. Estensione del *China Compulsory Certificate* (CCC) agli apparecchi a gas, a cura di *IMQ International Services Area* – p. 11

#### APPROFONDIMENTO DEL MESE:

Come gestire il trasferimento dei dati in USA dopo l'annullamento del *Privacy Shield* da parte della Corte di Giustizia europea, sentenza del 16/07/2020 causa C-311/18 (c.d. Schrems II), di *Fabio Marinello*

**COVID 19 E AIUTI DI STATO: IL NUOVO REGIME QUADRO DELLA DISCIPLINA DEGLI AIUTI DI STATO PREVISTO DAL DL 34/2020 (C.D. DECRETO RILANCIO)**

Anche Regioni, Province, enti territoriali e camere di commercio potranno adottare misure di aiuto dirette a favore delle imprese per far fronte alla crisi provocata dall'impatto economico dell'emergenza COVID – 19.

È quanto previsto dal nuovo regime quadro in materia di aiuti di Stato introdotto con il decreto legge n. 34/2020, pubblicato in Gazzetta Ufficiale lo scorso 19 maggio, recante *“Misure urgenti in materia di salute, sostegno al lavoro e all'economia, nonché di politiche sociali connesse all'emergenza epidemiologica da COVID-19”* (**“Decreto Rilancio”**) (GU Serie Generale n. 128 del 19 maggio 2020 – Suppl. Ordinario n. 21).

Le misure di aiuto previste dagli articoli da 54 a 60 del predetto decreto si collocano nel solco e riprendono le disposizioni del nuovo quadro temporaneo in materia di aiuti di Stato adottato dalla Commissione europea (**“Commissione”**) il 19 marzo u.s. e successivamente emendato in data 4 aprile e 8 maggio u.s. (**“Quadro Temporaneo”**), in deroga alla disciplina ordinaria, per consentire agli Stati membri di introdurre misure di sostegno al tessuto economico, gravemente colpito dall'attuale pandemia (per un'analisi più approfondita del Quadro Temporaneo e dei suoi successivi emendamenti si vedano i relativi commenti pubblicati in questa rivista, nei numeri di marzo 2020, pp. 2 ss.; aprile 2020, pp. 5 ss. e maggio 2020, pp. 4 ss.).

In particolare, il Decreto Rilancio ha previsto la possibilità di adottare le seguenti tipologie d'aiuto, sempre nel rispetto dei limiti e delle condizioni previste dal Quadro Temporaneo:

- a) **sovvenzioni dirette, agevolazioni, garanzie e/o prestiti entro il limite di € 800.000 per impresa**, salvo per quelle operanti nei settori di pesca / acquacoltura e della produzione primaria di prodotti agricoli. Nel caso in cui le imprese beneficiarie siano attive in più settori, per i quali si applicano importi massimali diversi, sarà necessario assicurare per ciascuna di tali attività il rispetto ed il non superamento del relativo massimale (art. 54);
- b) **garanzie su nuovi prestiti alle imprese** (sia per gli investimenti che per il capitale di esercizio), di durata limitata ad un massimo di sei anni, non cumulabili con eventuali aiuti concessi dagli stessi enti sotto forma di tassi d'interesse agevolati per i prestiti, per lo stesso prestito sottostante (art. 55);

- c) **tassi d'interesse agevolato su nuovi prestiti** sia per il fabbisogno per gli investimenti che per il capitale di esercizio, limitati ad un massimo di sei anni. Tali prestiti, così come le garanzie di cui al punto che precede, potranno essere concessi direttamente dagli enti e/o indirettamente tramite banche o altri soggetti abilitati (art. 56);
- d) **sovvenzioni dirette, anticipi rimborsabili e/o agevolazioni fiscali alle imprese per la ricerca e lo sviluppo in materia di COVID-19 e antivirali pertinenti** (vaccini, medicinali, trattamenti, dispositivi / attrezzature medico-ospedaliere, disinfettanti, dispositivi di protezione, ecc.) Tali aiuti non sono cumulabili con quelli agli investimenti per infrastrutture di prova ed *upscaling* e/o per la produzione di prodotti connessi al nuovo virus ove riguardino gli stessi costi ammissibili. I beneficiari di tali aiuti dovranno impegnarsi a concedere licenze non esclusive a condizioni di mercato non discriminatorie a terzi nello Spazio Economico Europeo (art. 57);
- e) **sovvenzioni dirette, anticipi rimborsabili e/o agevolazioni fiscali alle imprese che investono in infrastrutture di prova e *upscaling*** (necessarie per sviluppare, provare ed ampliare di scala prodotti connessi al COVID-19), sino al 75% dei costi necessari per realizzare tali infrastrutture di prova ed *upscaling*. Il progetto di investimento dovrà essere completato entro sei mesi dalla concessione dell'aiuto (art. 58);
- f) **sovvenzioni dirette, anticipi rimborsabili e/o agevolazioni fiscali alle imprese che investono nella produzione di medicinali** (inclusi vaccini) e trattamenti contro il nuovo virus, sino all'80% dei costi d'investimento necessari per la produzione di tali prodotti. Anche in questo caso, il progetto d'investimento dovrà essere completato entro sei mesi dalla concessione dell'aiuto (art. 59);
- g) **contributi per il pagamento dei salari** al fine di evitare il licenziamento dei dipendenti a causa delle crisi determinata dalla pandemia. Tali aiuti saranno concessi in forma di regimi destinati ad imprese operanti in settori e/o regioni particolarmente colpiti dal COVID-19, sino all'80% della retribuzione mensile lorda e per un periodo non superiore a dodici mesi, a condizione che i dipendenti lavorino con continuità per tutto il periodo di concessione delle sovvenzioni. Sarà possibile combinare questa forma di aiuto con differimenti delle imposte / del pagamento di contributi previdenziali, nonché con altre misure di sostegno all'occupazione, purché ciò non comporti una sovracompensazione dei costi salariali del personale interessato (art. 60).

Le misure potranno essere concesse sino al 31 dicembre 2020. Per le agevolazioni fiscali il termine di concessione coincide con la data in cui il beneficiario deve presentare la dichiarazione fiscale relativa all'annualità 2020.

Ai nuovi aiuti potranno accedere **tutte le imprese**, comprese anche quelle già destinatarie di un ordine di recupero aiuti da parte della Commissione: il Decreto Rilancio ha infatti introdotto una deroga temporanea al c.d. principio Deggendorf (recepito nel nostro ordinamento all'art. 46 della l. n. 234/2012), in base al quale non possono beneficiare di aiuti di Stato le imprese che hanno ottenuto aiuti illegali e/o incompatibili, sino a quando questi ultimi non siano stati integralmente recuperati. Ora, in ragione della situazione di emergenza straordinaria, anche queste imprese potranno eccezionalmente beneficiare di aiuti di Stato a livello nazionale, regionale e/o territoriale, ai sensi e per la vigenza del Quadro Temporaneo, al netto dell'importo dalle stesse dovuto in restituzione e non ancora rimborsato (art. 53 Decreto Rilancio). Restano invece escluse dalla possibilità di ottenere i benefici le imprese che al 31 dicembre 2019 (quindi prima dell'emergenza sanitaria derivante dalla diffusione del COVID-19) erano già soggette a procedure concorsuali o comunque già versavano in stato di crisi, in linea con quanto previsto dal Quadro Temporaneo.

Il nuovo regime quadro italiano da 9 miliardi è stato notificato il 20 maggio u.s. alla Commissione, la quale lo ha tempestivamente approvato il giorno successivo (*State Aid SA.57021(2020/N, ex 2020/PN) – Italy - COVID-19 Regime Quadro*), ritenendolo conforme alle norme europee in materia di aiuti di Stato. Secondo la Commissione, infatti, tale regime prevede misure necessarie, opportune e proporzionate per cercare di rimediare sia al grave turbamento dell'economia, che all'emergenza sanitaria derivanti dalla diffusione della pandemia da COVID – 19, contribuendo a soddisfare le esigenze non solo delle imprese e dell'economia italiana, ma anche quelle comuni di produzione europea nell'attuale crisi, in linea con l'art. 107, par. 3 lett. b) e c) del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea e con le disposizioni del Quadro Temporaneo.

Per ottenere le sovvenzioni, alle imprese interessate potrà essere richiesto il rilascio di un'autocertificazione al fine di attestare il rispetto complessivo delle soglie massime previste per ciascuna tipologia d'aiuto (art. 61, co. 7).

Nel rispetto degli obblighi di trasparenza, monitoraggio e rendicontazione previsti dal Quadro Temporaneo, gli enti dovranno iscrivere le misure adottate nell'apposito Registro Nazionale degli Aiuti ed in quelli SIAN e SIPA (per quanto riguarda i settori dell'agricoltura,

della pesca e dell'acquacoltura), che dovranno essere adeguati con l'aggiunta di un'apposita sezione a cura del Ministero dello sviluppo economico e del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, d'intesa con la Conferenza Unificata entro il prossimo 15 giugno.

Avv. Dario Paschetta, Avv. Mariagrazia Berardo  
*Studio Legale Frignani Virano e Associati*

## **DIRITTO DELLA CONCORRENZA E SOVVENZIONI ESTERE – LA COMMISSIONE EUROPEA ADOTTA UN WHITE PAPER CON PROPOSTE PER AFFRONTARE GLI EFFETTI DISTORSIVI DELLA CONCORRENZA GENERATI DA SOVVENZIONI DI STATI EXTRA-UE**

La Commissione europea (*Commissione*) ha adottato il 17 giugno un white paper che delinea alcune possibili iniziative per affrontare le distorsioni della concorrenza generate dalla concessione di sussidi pubblici da parte di Stati *extra-europei* (*White Paper*). Il punto di partenza di questa iniziativa è che se, da un lato, le regole euronitarie sono deputate ad assicurare condizioni eque alle imprese che operano all'interno dell'UE; tuttavia, restano alcuni *gap* normativi che permettono agli Stati *extra-europei* di distorcere i meccanismi concorrenziali del mercato unico, e che il White Paper mira a identificare.

In particolare, la Commissione rileva che, mentre gli Stati membri sono assoggettati alle regole sugli aiuti di Stato per impedire che risorse pubbliche vengano usate per favorire alcune imprese a discapito di altre, tali norme non si applicano agli Stati *extra-europei*, che sono dunque liberi di attribuire le proprie risorse ad alcune imprese anche ove queste operino nel mercato europeo, con effetti potenzialmente distorsivi della concorrenza. Il regime di controllo sulle importazioni, tramite la politica dei dazi, permette di neutralizzare queste distorsioni laddove i prodotti *extra-europei* importati nell'Unione da una impresa che ha ricevuto sussidi pubblici sono offerti a un prezzo minore rispetto ai beni europei. Tuttavia, questo sistema non cattura le distorsioni causate dall'offerta di servizi (in luogo di prodotti) resi dall'estero da fornitori che beneficino di risorse pubbliche, né quelle derivanti da flussi finanziari che facilitano l'acquisizione di imprese UE da parte di imprese estere, né tantomeno le distorsioni derivanti da sussidi diretti da parte di Stati *extra-UE* a imprese stabilite nel territorio dell'Unione.

Il White Paper illustra alcune possibili soluzioni elaborate dalla Commissione per affrontare queste potenziali distorsioni (i) nel mercato unico in generale; (ii) nell'ambito dell'acquisizione di imprese europee; (iii) nell'ambito delle procedure di appalto pubblico in europa; e, da ultimo, (iv) nella capacità di aggiudicarsi fondi europei.

Rispetto alle distorsioni causate (i) nel mercato unico in generale, la Commissione delinea la possibilità di introdurre un meccanismo secondo cui una autorità all'uopo deputata potrebbe agire in base a qualsiasi indicazione o informazione che indichi che una società nell'UE beneficia di un sussidio estero, imponendo misure rimediali nel caso sia poi accertata l'esistenza di tali sovvenzioni. A gestire tale meccanismo potrebbero essere le Autorità della concorrenza nazionali ovvero la Commissione stessa, secondo diversi possibili gradi di integrazione e coordinamento per assicurare, da un lato, che gli Stati membri mantengano un certo grado di autonomia nell'applicazione del meccanismo in discorso, e, dall'altro, l'efficacia dell'applicazione delle sue regole sull'intero territorio dell'Unione. Per quanto riguarda le misure che potrebbero essere disposte nel caso fosse accertata l'esistenza di un sussidio distorsivo della concorrenza, la Commissione prospetta diverse possibilità: imporre misure comportamentali o financo strutturali, relative alla dismissione di determinati rami d'azienda o di *asset*; proibire specifici investimenti; imporre la concessione ad altri operatori su base FRAND (*fair, reasonable, and non-discriminatory*) dell'accesso a risorse acquisite dall'impresa beneficiaria del sussidio; o addirittura pagamenti riparatori all'Unione o agli Stati membri.

Per quanto riguarda (ii) l'acquisizione di imprese europee, va ricordato che il regime antitrust di controllo delle concentrazioni attualmente in vigore non tiene conto della possibilità che l'impresa acquirente abbia o meno beneficiato di sussidi pubblici. La soluzione proposta dalla Commissione peraltro non si inserisce all'interno di tale regime, ma piuttosto sarebbe quella di richiedere alle acquirenti che ricevono supporto finanziario – in termini generali o anche con il fine precipuo di facilitare l'acquisizione – una separata notifica preventiva (ma non sospensiva) dell'operazione. Anche in questo caso l'autorità deputata alla gestione del nuovo meccanismo (che la Commissione identifica, per quanto riguarda questo ambito, in sé stessa) avrebbe facoltà di indagare sull'effetto che l'eventuale sussidio ha avuto sull'acquisizione, facilitando l'acquirente rispetto ad altre imprese tramite supporto finanziario, eventualmente imponendo dei rimedi o vietando l'operazione.

Il terzo ramo della proposta è orientato (iii) a ridurre la capacità di sussidi esteri di favorire una società nell'aggiudicarsi un contratto pubblico nell'ambito di una gara di appalto, per esempio permettendo all'impresa in questione di offrire i propri servizi a un prezzo minore. Secondo la proposta della Commissione, l'offerente dovrebbe informare l'autorità contraente dei contributi finanziari ricevuti da Stati *extra-europei*, e sarebbe l'autorità contraente, autonomamente o con l'aiuto di una autorità a ciò preposta, a valutare se il sussidio abbia conferito un indebito vantaggio all'offerente, che sarebbe in tal caso escluso dalla procedura.

Da ultimo, (iv) il White Paper esamina la capacità di sussidi esteri di mettere alcune imprese in una migliore condizione per l'ottenimento di fondi pubblici europei, proponendo anche in questo ambito un meccanismo di valutazione delle reali conseguenze che tali eventuali sussidi abbiano avuto a questo riguardo.

La Commissione ha contestualmente avviato una *consultazione*, aperta sino al 23 settembre 2020, per raccogliere le opinioni degli *stakeholder* che intende tenere in considerazione per l'eventuale formulazione di proposte legislative in merito.

Il White Paper riflette – e risponde a – un contesto politico che sempre in maggior misura mette in discussione, politicizzando, fini e confini del controllo delle concentrazioni. Il recente divieto della concentrazione *Siemens/Alstom* e il dibattito che ha circondato tale decisione hanno evidenziato la crescente insistenza di diversi Stati membri per attuare una politica della concorrenza che tenga conto del fatto che il *level playing field* assicurato alle imprese europee non vada a discapito degli operatori UE e della possibilità stessa che possano formarsi dei “campioni europei” più competitivi su mercati sempre più globali. La proposta, sostanzialmente, di istituire un regime separato per affrontare il problema dei sussidi extra-UE potrebbe essere un modo per disinnescare le istanze della politica di appropriazione del regime antitrust di *merger control*, conservando l'impostazione della Commissione di gestire quest'ultimo secondo criteri tecnici e non politici.

Il successo di simili iniziative dipenderà dall'abilità della Commissione di formulare, e quindi attuare, tali politiche contenendo i costi amministrativi e di transazione che imporrà alle imprese e alle istituzioni: una sfida che appare in prima battuta davvero complessa, considerando ad es. le difficoltà che potrebbero sorgere nell'acquisizione di informazioni circa le modalità dirette o indirette con cui le imprese straniere possono aver ricevuto sussidi o altri benefici dalle proprie nazioni, o su come tali aiuti incidano o

meno anche sulle attività svolte dalle stesse imprese in settori completamente distinti da quelli in cui siano sussidiate.

Avv. Riccardo Fadiga  
Freshfields Bruckhaus Deringer

## **REVISIONE DELLA DISCIPLINA SULLE INTESE VERTICALI – SECONDO UNO STUDIO COMMISSIONATO DALLA COMMISSIONE EUROPEA LE REGOLE NECESSITANO DI UN AGGIORNAMENTO ALLA LUCE DEGLI SVILUPPI NEL SETTORE DIGITALE**

Il 25 maggio scorso, è stato pubblicato un ponderoso studio (lo *Studio*) disposto dalla Commissione europea (*Commissione*) nel contesto della revisione del regolamento (UE) n. 330/2010 (regolamento di esenzione per categoria relativo agli accordi verticali, *VBER*) e dei relativi Orientamenti (*Orientamenti*).

In particolare, lo Studio ha lo scopo di fornire alla Commissione dati qualitativi e quantitativi sul funzionamento del VBER e degli Orientamenti, esaminando, in particolare, la loro (i) efficacia – ossia, se gli obiettivi del VBER sono stati raggiunti nel periodo della sua applicazione; (ii) rilevanza – se le regole contenute nel VBER sono ancora attuali ed (iii) efficienza – se il VBER ha raggiunto in modo efficace i propri obiettivi in termini di costi e benefici. Per quello che riguarda la metodologia dell'indagine, lo Studio si fonda su (i) un'analisi dettagliata della letteratura scientifica e delle decisioni delle autorità nazionali della concorrenza e dei tribunali dei 28 Stati membri dell'UE in materia di intese verticali (in totale, sono stati esaminati 391 casi); (ii) interviste con gli *stakeholder*; (iii) un'analisi econometrica; (iv) sondaggi *online* (a cui hanno partecipato 66 aziende e associazioni di settore); e (v) *case studies*. In primo luogo, lo Studio riconosce che la rapida espansione del commercio *online*, sia a livello B2B, sia B2C, ha determinato l'emergere di nuovi modelli di distribuzione, tra cui, in particolare, quelli veicolati dalle piattaforme *online*. Nel mondo digitale, il ricorso a restrizioni delle vendite *online* è sempre più frequente (soprattutto mediante il ricorso a sistemi di distribuzione selettiva ed esclusiva), alla luce della maggiore concorrenza proveniente dallo sviluppo di mercati prima inesistenti, dalla maggiore trasparenza dei prezzi e da una riduzione dei costi di ricerca per i consumatori. In tale contesto, lo Studio afferma che, sebbene i tipi di accordi contemplati dal VBER e dai relativi Orientamenti non siano cambiati nella loro essenza, al fine di garantire la loro continuata adeguatezza ai

recenti sviluppi dei mercati digitali sarebbe necessario rivedere il quadro giuridico attuale.

Nel contesto dell'analisi dell'efficacia del VBER e dei relativi Orientamenti, lo Studio esamina se le esenzioni stabilite nel VBER soddisfino ancora le condizioni dell'articolo 101, paragrafo 3, TFUE. Lo Studio riconosce che gli accordi di distribuzione selettiva debbano continuare a beneficiare dell'esenzione per categoria, poiché promuovono lo sviluppo di servizi di vendita aggiuntivi e proteggono il valore del marchio lungo la catena di valore e gli investimenti degli *stakeholder*. Tra le restrizioni più frequentemente censurate dalle autorità nazionali nel mondo *online*, lo studio cita i divieti assoluti di vendita *online* o su piattaforme terze, divieti dell'utilizzo di strumenti di comparazione dei prezzi, limitazioni del *keyword bidding* etc.

Per quello che riguarda le clausole c.d. “della nazione più favorita” (in inglese, *most favoured nation clauses*, *MFN*), dallo Studio è emerso che la riduzione delle frequenti trattative sui prezzi tra fornitori e distributori rappresenta uno dei principali vantaggi che giustificano la loro esenzione per categoria. Lo Studio ha approfondito, in particolare, l'utilizzo di tali clausole da parte di agenzie di viaggio *online* nel settore alberghiero, concludendo che esse possono generare effetti dannosi per la concorrenza. Tuttavia, in settori diversi dal settore alberghiero secondo lo Studio non vi sono prove sufficienti per dimostrare che clausole MFN c.d. “ampie” (ossia clausole che impongono al *supplier* di offrire a una piattaforma condizioni non meno favorevoli rispetto a quelle offerte a piattaforme terze e agli altri canali di distribuzione) producono effetti più dannosi rispetto a quelle “ristrette” (in virtù delle quali il *supplier* è libero di offrire prezzi più bassi su piattaforme terze parti, ma non sul proprio sito *web*), né che, in generale, tali clausole producano effetti anticoncorrenziali.

Infine, per quello che riguarda gli accordi che fissano i prezzi di rivendita (*RPM*), tipicamente ritenuti non ammissibili, lo Studio afferma che non è ancora stato risolto il dibattito sugli effetti di tali clausole sulla concorrenza. Lo Studio ha approfondito l'utilizzo di tali clausole nel settore dell'editoria e i risultati empirici non hanno indicato alcun effetto negativo del RPM, evidenziando al contrario i vantaggi che clausole di RPM possono avere per alcune modalità di vendita tradizionali nel settore. Alla luce di ciò, lo Studio invoca una maggiore chiarezza degli Orientamenti per consentire agli operatori di mercato di sapere esattamente quando queste clausole possono essere (eccezionalmente) ritenute ammissibili.

Nella sua parte conclusiva, lo Studio conferma la generale percezione che il VBER, e i relativi Orientamenti, hanno contribuito a ridurre significativamente i costi legali per le imprese (in particolare, le PMI), garantendo una maggiore certezza del diritto nel contesto della valutazione degli accordi verticali.

In conclusione, lo Studio ritiene che le regole dell'UE in materia di accordi verticali non riflettono sufficientemente i cambiamenti del mercato, con particolare riferimento ai progressi nel settore digitale, e di conseguenza la loro rilevanza ed efficacia è gradualmente diminuita. Pertanto, nella loro revisione, sarà necessario adottare delle regole che tengano specificamente dei modelli di distribuzione che caratterizzano il settore digitale.

*Avv. Luigi Eduardo Bisogno  
Freshfields Bruckhaus Deringer*

## CONTRATTUALISTICA

### NUOVA DIRETTIVA A TUTELA DEI CONSUMATORI: DIRETTIVA UE 2019/771 SULLA GARANZIA LEGALE DI CONFORMITÀ E SULLE GARANZIE COMMERCIALI PER I BENI DI CONSUMO

Il 20 maggio 2019 è stata adottata la Direttiva UE n. 2019/771 che introduce sostanziali modifiche al quadro normativo esistente in materia di conformità dei beni di consumo e abroga, **con effetto dal 1 ° gennaio 2022**, la direttiva 1999/44 / CE relativa a determinati aspetti della vendita di beni di consumo e garanzie associate. Le disposizioni della direttiva 1999/44 sono state recepite da tempo in Italia e sono ora contenute negli articoli da 129 a - 134 del decreto legislativo n. 206 del 6.9.2005 (Codice del Consumo).

Lo scopo della nuova direttiva 2019/771 è migliorare il quadro esistente tenendo conto, da un lato, dello sviluppo del commercio elettronico e delle attività transfrontaliere verso le vendite al consumo di beni e, dall'altro, armonizzare meglio il livello di protezione dei consumatori all'interno dell'UE.

La direttiva si applica solo ai contratti di vendita tra un consumatore e un venditore (B2C) relativi a beni mobili materiali e si applica sia alla vendita online che a quella offline.

**1. Requisiti di conformità.** L'obbligo principale del venditore è ovviamente quello di consegnare al consumatore beni conformi al contratto di vendita.

Ai sensi della nuova direttiva i requisiti per la conformità dei beni oggetto del contratto di vendita, rimangono sostanzialmente gli stessi di quelli previsti dalla norme esistenti ma vengono distinti in due categorie: requisiti soggettivi e oggettivi. Affinché un prodotto sia considerato conforme al contratto di vendita entrambi i requisiti devono essere soddisfatti.

**Requisiti soggettivi:** i beni, ove applicabile, devono:

- a) corrispondere alla descrizione, tipo, quantità, qualità e possedere la funzionalità, compatibilità, interoperabilità e altre caratteristiche, previste dal contratto di vendita;
- b) essere idonei all'uso speciale richiesto dal consumatore e che il consumatore abbia comunicato al venditore al più tardi al momento della conclusione del contratto di vendita e che il venditore abbia accettato;
- c) essere forniti con tutti gli accessori e le istruzioni, incluse le istruzioni sull'installazione, come previsto dal contratto di vendita; e
- d) essere forniti con gli aggiornamenti previsti dal contratto di vendita.

**Requisiti oggettivi:** i beni devono:

- a) essere idonei agli scopi per i quali si impiegano di norma beni dello stesso tipo, tenendo conto, se del caso, del diritto dell'Unione e nazionale, delle norme tecniche o, in mancanza di tali norme, dei codici di condotta applicabili allo specifico settore;
- b) se applicabile, possedere le qualità e corrispondere alla descrizione di un campione o modello che il venditore ha messo a disposizione del consumatore prima della conclusione del contratto;
- c) ove applicabile, essere consegnati insieme agli accessori, inclusi l'imballaggio, le istruzioni di installazione o altre istruzioni, che il consumatore può ragionevolmente aspettarsi di ricevere;
- d) essere della quantità e possedere le qualità e le altre caratteristiche, anche in termini di durabilità, funzionalità, compatibilità e sicurezza normali per beni dello stesso tipo e che il consumatore può ragionevolmente aspettarsi, data la natura dei beni e tenendo conto qualsiasi dichiarazione pubblica fatta da o per conto del venditore o di altre persone in precedenti collegamenti della catena di transazioni, incluso il produttore, in particolare nella pubblicità o sull'etichettatura.

**Beni con elementi digitali**

La nuova Direttiva si occupa espressamente di beni con elementi digitali; per tali beni, oltre ai requisiti di cui sopra, la direttiva stabilisce che il venditore deve

garantire che al consumatore siano forniti gli aggiornamenti, compresi gli aggiornamenti di sicurezza, necessari per mantenere tali beni conformi, per il periodo di tempo:

- a) che il consumatore può ragionevolmente aspettarsi, tenuto conto del tipo e della finalità dei beni e degli elementi digitali, e tenendo conto delle circostanze e della natura del contratto, qualora il contratto di vendita preveda un unico atto di fornitura del contenuto digitale o servizio digitale; oppure
- b) se il contratto di vendita prevede una fornitura continua del contenuto digitale o del servizio digitale per un dato periodo di tempo, per un periodo di due anni (in caso di fornitura che va oltre i due anni, per il periodo di tempo durante il quale devono essere forniti i contenuti digitali o il servizio digitale).

#### Beni che devono essere installati

Per quanto riguarda i beni che devono essere installati, la Direttiva ripete quanto già previsto dalla Direttiva 1999/44 e dall'art. 129 del nostro Codice del Consumo; qualsiasi difetto di conformità risultante da un'installazione errata della merce deve essere considerato un difetto di conformità, quando l'installazione è stata eseguita dal venditore o sotto il suo controllo. Il venditore è anche responsabile per il difetto di conformità quando l'installazione è stata effettuata dal consumatore se l'installazione non errata era dovuta a carenze o mancanza di chiarezza nelle istruzioni fornite dal venditore

**2. Diritti del consumatore.** In caso di difetto di conformità, il consumatore ha innanzitutto diritto alla riparazione o alla sostituzione del bene. Le disposizioni relative a tali rimedi rimangono sostanzialmente invariate rispetto alle rispettive disposizioni della direttiva 1999/44 e dell'attuale art. 130 del Codice del Consumo.

Per la riduzione del prezzo e la risoluzione del contratto di vendita, la nuova Direttiva 2019/771 stabilisce che tali rimedi possono essere applicati nei seguenti casi:

- a) quando il venditore non ha completato la riparazione o la sostituzione o, ove applicabile, non ha completato la riparazione o la sostituzione entro un periodo ragionevole da quando il venditore è stato informato dal consumatore in merito al difetto di conformità, oppure quando il venditore ha rifiutato di ripristinare la conformità dei beni.
- b) quando permanga un difetto di conformità nonostante il venditore abbia tentato di ripristinare la conformità dei beni;

- c) quando il difetto di conformità è così grave da giustificare un'immediata riduzione del prezzo o la risoluzione del contratto di vendita; o
- d) quando il venditore ha dichiarato, o è chiaro dalle circostanze, che non ripristinerà la conformità dei beni entro un termine ragionevole, o senza inconvenienti significativi per il consumatore. Il consumatore non ha tuttavia il diritto di risolvere il contratto se il difetto di conformità è di lieve entità (l'onere sull'entità del difetto di conformità è a carico del venditore).

#### Pluralità di beni

Una nuova disposizione della direttiva 2019/771 riguarda i contratti di vendita di più beni; nel caso in cui il difetto di conformità si riferisca solo a uno o alcuni dei beni forniti nell'ambito dello stesso contratto di vendita e vi sia un motivo per la risoluzione del contratto di vendita, solo in relazione ad alcuni tali beni, il consumatore può risolvere il contratto anche in relazione agli altri beni anche se conformi, qualora non si possa ragionevolmente presumere che il consumatore accetti di tenere solo i beni conformi.

**3. Responsabilità del venditore e onere della prova.** Il venditore è responsabile nei confronti del consumatore per qualsiasi difetto di conformità esistente al momento della consegna e che si manifesti entro due anni dalla consegna. Mentre, in base la Direttiva 1999/44 e le effettive disposizioni del Codice del Consumo italiano (art. 132), si presume che i difetti di conformità che si manifestano entro sei mesi dalla consegna esistessero già a tale data, con la Direttiva 2019/771, tale periodo di presunzione, è esteso a un anno dalla consegna. Gli Stati membri possono tuttavia mantenere o introdurre un periodo di presunzione sino a due anni dalla consegna.

#### Beni di seconda mano

La direttiva prevede espressamente che per quanto riguarda la vendita di beni di seconda mano le parti possono concordare una responsabilità o un termine di prescrizione più breve, a condizione che tale periodo non sia inferiore a un anno.

#### Garanzia convenzionale

Ai sensi della direttiva 2019/771, la garanzia convenzionale, definita "garanzia commerciale", se fornita, deve essere fornita al consumatore su un supporto durevole al più tardi al momento della consegna della merce.



La dichiarazione di garanzia commerciale deve includere espressamente includere i seguenti elementi segue:

- a) una dichiarazione chiara che il consumatore dispone per legge di rimedi da parte del venditore, a titolo gratuito, in caso di difetto di conformità dei beni e che tali rimedi non sono pregiudicati dalla garanzia commerciale;
- b) il nome e l'indirizzo del garante;
- c) la procedura che il consumatore deve seguire per ottenere l'applicazione della garanzia commerciale;
- d) la designazione dei beni ai quali si applica la garanzia commerciale; e
- e) le condizioni della garanzia commerciale. Gli Stati membri possono inoltre stabilire norme su altri aspetti relativi alle garanzie commerciali che non sono regolate dalla direttiva 2019/771.

**Conclusioni.** Gli Stati membri, che potranno mantenere o introdurre norme nazionali più rigorose per proteggere i consumatori, avranno ora tempo fino al 1° luglio 2021 per adottare le misure necessarie per conformarsi alla nuova direttiva che saranno quindi applicabili dal 1° gennaio 2022.

Si ricorda che tali norme hanno natura imperativa. Pertanto, non appena la direttiva sarà attuata nella legislazione nazionale, le imprese che vendono ai consumatori dovranno adeguare i propri testi contrattuali (ad es. le condizioni generali di vendita) alle nuove disposizioni.

*Avv. Mariaelena Giorcelli  
BBM Partners, Buffa, Bortolotti & Mathis*

## **DIRITTO INDUSTRIALE**

### **IL RUOLO E LE RESPONSABILITÀ DELLA PIATTAFORMA DI E-COMMERCE NELLA COMPRAVENDITA DI BENI CONTRAFFATTI TRA SOGGETTI TERZI**

La recente decisione della Corte di Giustizia in quello che è noto come il “caso Coty” permette di aggiungere un ulteriore, utile, tassello all’interpretazione delle norme comunitarie in materia di marchio in particolare con riguardo al ruolo dei *marketplacer*.

In un momento storico in cui l’e-commerce, per evidenti ragioni, ha giocato e sta giocando un ruolo fondamentale, e in un’ottica di incremento delle vendite on-line, è palese come la vendita attraverso questi strumenti di prodotti contraddistinti da marchi contraffatti diverrà col tempo maggiormente possibile e

che gli strumenti di lotta alla contraffazione dei segni distintivi non potranno prescindere da una chiara ripartizione delle responsabilità fra gli attori di una compravendita on-line.

Il caso in questione è stato portato all’attenzione della Corte per una interpretazione pregiudiziale chiesta dalla Bundesgerichtshof (la Corte di Giustizia Federale tedesca) rispetto all’art. 9 paragrafo 2 lett b) del regolamento CE 2007/2009 del Consiglio nella versione precedente alle modifiche operate dal regolamento 2015/2424 nonché dell’art. 9 paragrafo 3, lettera b) del regolamento 2017/1001.

La vicenda trae origine dall’iniziativa giudiziale posta in essere dalla società di diritto tedesco Coty Germany GmbH nei confronti di Amazon Services Europe Sarl, Amazon Europe Core Sarl, Amazon Fc Graben GmbH, Amazon Eu Sarl.

Coty è un’azienda distributrice di profumi ed in questa veste è titolare di una licenza sul marchio unitario “Davidoff” depositato nei settori della cosmetica e della profumeria. La società Amazon Services consente la pubblicazione da parte di venditori terzi di offerte di vendita attraverso lo spazio “Amazon marketplace” collocato nel sito [www.amazon.de](http://www.amazon.de).

Il contratto di vendita, in questo caso, si perfeziona tra il venditore e l’acquirente in modo diretto, tuttavia, i venditori che operano con questa modalità, possono avvalersi di un deposito gestito da Amazon, in questo caso di un deposito facente capo ad Amazon Graben FC.

Nel maggio del 2014 un acquirente acquistava attraverso il predetto sito Amazon un profumo “Davidoff” messo in vendita da un soggetto terzo e poi spedito dal gruppo Amazon. Il prodotto risultava immesso nel mercato in violazione dei diritti di marchio e pertanto Coty diffidava la parte venditrice ottenendo un accordo di astensione da ulteriore commercializzazione.

A seguito della diffida inoltrata anche ad Amazon Services con richiesta di rimetterle tutti i flaconi stoccati per conto della venditrice, scopriva che in realtà una parte dei flaconi erano riferibili ad un altro venditore. Chiedeva quindi i dati del venditore a Amazon che però si diceva non in grado di soddisfare la richiesta.

In conseguenza, Coty agiva avanti il giudice tedesco, chiedendo che ad Amazon fosse impedita la commercializzazione dei profumi quale quello oggetto di contenzioso, ove non fossero stati messi in commercio in modo legittimo (cioè con il consenso dell’avente diritto) e che comunque le fosse impedito di stoccare detti prodotti conto terzi, ritenendo questo comportamento violazione di marchio.



Coty risultava soccombente sia in primo sia in secondo grado avanti i giudici tedeschi, sul presupposto che Amazon Services non aveva venduto e/o stoccato i prodotti, mentre Amazon Graben aveva stoccato, ma conto terzi venditori.

La questione giungeva quindi alla Corte Federale che riteneva, in via pregiudiziale, di dover raccogliere il parere della Corte di Giustizia in merito alle norme ed agli articoli già più sopra richiamati.

Il quesito con il quale viene rimessa la questione dalla Corte Federale alla Corte di Giustizia la questione era fatto, già di per sé, motivo di contestazione da parte di Coty, la quale affermava che la descrizione del ruolo delle parti così come riportata dai Giudici tedeschi non sarebbe stata corrispondente all'attività che le stesse realmente svolgevano in termini di promozione del prodotto a marchio contraffatto, anche se in vendita da terzi, di sua pubblicità e proposizione sul sito.

In altre parole, diversamente dal ruolo riconosciuto a e-Bay nella causa L'Oréal e. a (C-324-09), secondo Coty il ruolo delle società del gruppo Amazon nel loro insieme sarebbe stato altro.

La linea di Coty non trovava accoglimento da parte della Corte che ricordava la ormai consolidata giurisprudenza per cui il rinvio pregiudiziale è un rinvio di interpretazione di norma, una interpretazione autentica, e che dunque si deve basare, con riguardo agli aspetti fattuali che fanno da contesto alla fattispecie, su quanto è trasmesso dai giudici di merito.

In altre parole, il contesto “quadro” dei fatti che la Corte considera per la sua pronuncia è quello riportato dai giudici di merito. Ne consegue, a fortiori, che la Corte non entra nel merito dei fatti così come rappresentati dal Giudice di merito che si rende responsabile del loro accertamento legato ad un processo di verifica.

Inoltre, i termini della questione, secondo la Corte, erano sufficientemente descritti e circostanziati da consentire una pronuncia.

Superata la questione pregiudiziale, nel merito la Corte osservava che le norme di riferimento sono quelle già evocate dal Giudice del rinvio, la Corte tedesca; la società Coty affermava anche l'importanza della Direttiva 2000/31 in materia di commercio elettronico e della Direttiva 2004/48.

Il marchio comunitario conferisce al suo titolare il diritto di vietare la immissione in commercio di un prodotto contraddistinto da un segno distintivo uguale o comunque confondibile per prodotti identici o simili o comunque confondibili. Alla immissione in commercio è equiparata, secondo l'art. 9 paragrafo 2 lett. b) ripreso dal paragrafo 3, sia l'offerta in commercio, sia lo stoccaggio con questa finalità. La Corte si chiede se l'immagazzinamento di siffatta natura come quello

riportato dal Giudice del rinvio– avvenuto a cura delle società del gruppo Amazon – possa costituire “uso” del marchio ai sensi di queste norme. Tuttavia, né il regolamento 207/2009, né il regolamento 2017/1001 danno una definizione di “uso” del marchio.

Due precedenti sentenze della Corte, la sentenza Daimler del 2016 e Mitsubishi del 2018, hanno chiarito che il termine “usare” implica un comportamento attivo e un controllo diretto o indiretto sull'atto che costituisce l'uso. Infatti, solo un soggetto che ha un controllo diretto o indiretto sull'atto può cessarlo e conformarsi ad un provvedimento del Giudice che disponga una inibitoria.

Con la sentenza L'Oréal del 2011 la Corte ha già chiarito che in una piattaforma di e-commerce i soggetti che utilizzano per la comunicazione commerciale sono i clienti venditori del gestore e non il gestore della piattaforma. Mentre con la sentenza Logistics del 2015 ha statuito che colui che svolge un ruolo di depositario di prodotti contraddistinti da marchi altrui non ha un comportamento attivo nella loro commercializzazione.

In altre parole, secondo una giurisprudenza ripetuta della Corte, che il fatto di creare i presupposti di commercializzazione di un prodotto con un determinato marchio non significa che chi rende tale servizio usi lui stesso il marchio. Al contrario, perché vi sia uso del marchio occorre che il soggetto utilizzi il marchio nella propria comunicazione commerciale.

Nel caso di specie la Corte indica che il Giudice di merito ha chiarito come le società Amazon non hanno esse stesse offerto in vendita i prodotti, né li hanno immessi in commercio in proprio: ergo, in ragione della richiamata giurisprudenza esse non hanno fatto di per sé uso del marchio controverso. Tuttavia, se non sono in grado di indicare il terzo per cui hanno stoccato e che offre i prodotti, non si può escludere la loro vendita diretta.

Quanto appena detto vale per l'articolo 9 del regolamento 207/2009 e l'articolo 9 del regolamento 2017/1001.

Secondo Coty occorre, però, in questa fattispecie avere presente anche la direttiva 2000/31 e la direttiva 2004/48. Infatti Coty chiede se Amazon possa rientrare con il suo comportamento nell'art. 14 della prima direttiva e nell'art. 11 della seconda.

La Corte, tuttavia, nega questa possibilità affermando che essa può pronunciarsi solo su quanto ha fatto oggetto del rinvio pregiudiziale. Il punto sollevato da Coty in merito alle predette direttive resta quindi “sospeso”. Vedremo se sarà ripreso in futuro.

*Avv. Valeria M. Affer  
L & T's network*

### CONVERSIONE IN LEGGE DEL DL RILANCIO – NOVITÀ PER LE DETRAZIONI AL 110%

La legge di conversione del DL 34/2020 cosiddetto Rilancio, ossia la L. 77 del 17.07.2020, pubblicata nella Gazzetta del 18 luglio scorso, ha confermato la Super detrazione o Ecobonus 110% (si veda Telex ANIE maggio 2020) con qualche modifica.

In particolare, se restano fermi i tre interventi principali attorno a cui ruota la detrazione, di efficientamento energetico dell'edificio, è stata prevista l'estensione della stessa anche alle seconde case ed alle unità immobiliari all'interno di edifici plurifamiliari funzionalmente indipendenti, con accesso autonomo dall'esterno, come le villette a schiera. Rimangono invece escluse dalla detrazione le unità immobiliari appartenenti alle categorie catastali: A/1 abitazioni di tipo signorile; A/8 abitazioni in ville; A/9 castelli, palazzi di eminenti pregi storici o artistici.

Sono poi stati introdotti tetti di spesa più bassi rispetto a quelli previsti dal testo originario del dl rilancio.

Per gli interventi riguardanti la climatizzazione invernale si prevede ora che siano utilizzabili anche gli impianti a collettori solari e, nei soli nei comuni montani, anche l'allaccio a sistemi di teleriscaldamento efficiente. Inoltre, per gli edifici unifamiliari e le villette a schiera, nelle zone non metanizzate è detraibile anche l'installazione di caldaie a biomassa con valori di emissioni almeno per la classe 5 stelle.

Il Sismabonus al 110% è stato esteso anche a copertura dei costi per i sistemi di monitoraggio strutturale continuo a fini antisismici, purché realizzati congiuntamente a interventi di miglioramento o adeguamento antisismico sull'edificio.

Tra i soggetti ammessi al beneficio sono state ricomprese anche le Onlus, le organizzazioni di volontariato e le associazioni di promozione sociale, nonché le associazioni e società sportive dilettantistiche esclusivamente per gli interventi relativi agli spogliatoi.

Per gli interventi effettuati dagli istituti autonomi case popolari (IACP) e dagli enti aventi le stesse finalità sociali, il superbonus avrà una durata più lunga di sei mesi e quindi fino al 30 giugno 2022.

Entro trenta giorni dall'entrata in vigore della legge di conversione del decreto Rilancio, dovrà essere emanato un provvedimento del direttore dell'Agenzia delle Entrate e un decreto attuativo del MISE che renderanno davvero operativo l'ecobonus 110% e definiranno le modalità di cessione del credito e sconto in fattura.

Per poter optare per lo sconto in fattura e la cessione del credito sarà necessario richiedere il visto di conformità dei dati relativi alla documentazione che attesta la sussistenza dei presupposti che danno diritto alla detrazione d'imposta. Inoltre, la scelta delle due opzioni dovrà essere comunicata telematicamente all'Agenzia delle Entrate. Inoltre per poter accedere alle due opzioni sarà necessario che gli interventi siano asserviti da un tecnico abilitato. L'asseverazione tecnica degli interventi può essere rilasciata sia al termine dei lavori che per ogni stato di avanzamento dei lavori, fino a un massimo di 2 e per una percentuale minima del 30% del medesimo intervento.

Ai soggetti che rilasciano attestazioni e asseverazioni infedeli si applica la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 2000 a euro 15000 per ciascuna attestazione o asseverazione infedele resa.

### CONVERSIONE IN LEGGE DEL DL RILANCIO – PROROGA DELLA NOMINA OBBLIGATORIA DI SINDACI/REVISORI

La legge di conversione del DL n. 34/2020, c.d. Rilancio, ossia la L. n. 77 del 17 luglio 2020, pubblicata nella Gazzetta del 18 luglio scorso, ha introdotto nel decreto un nuovo articolo 51-bis che dispone il **rinvio dell'obbligo di nomina degli organi di controllo nelle srl e nelle società cooperative**, entro la data di approvazione dei bilanci relativi all'esercizio 2021.

In particolare, al fine di contenere gli effetti negativi derivanti dalle misure di prevenzione e contenimento connesse all'emergenza epidemiologica da COVID-19 sulle attività d'impresa, il termine per la predetta nomina, previsto dall'articolo 379, comma 3, del DLGS 14/2019 (c.d. Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza) è stato rinviato alla data di approvazione dei bilanci relativi all'esercizio 2021, invece che dell'esercizio 2019 (come precedentemente disposto dall'articolo 8, comma 6-sexies, del DL n. 162/2019, cd. DL Milleproroghe).

In proposito, si ricorda che l'obbligo di nomina si attiva al superamento dei nuovi parametri stabiliti dall'articolo 2477, secondo comma, del codice civile (come modificato dall'articolo 379, comma 1, del DLGS n. 14/2019 e poi dall'articolo 2-bis, comma 2, del DL n. 32/2019), ovvero per due esercizi consecutivi, almeno uno dei seguenti: totale dell'attivo dello stato patrimoniale 4 milioni di euro; ricavi delle vendite e delle prestazioni 4 milioni di euro; dipendenti occupati in media durante l'esercizio 20 unità.

## **DL SEMPLIFICAZIONI - MISURE IN TEMA DI AUMENTI DI CAPITALE**

Il 16 luglio è stato pubblicato sulla GURI il Decreto Legge n. 76/2020, che reca misure urgenti per la semplificazione e l'innovazione digitale (di seguito, anche DL Semplificazioni, DL o decreto). Le nuove norme entrano in vigore il 17 luglio 2020. Adottato per "fronteggiare le ricadute economiche conseguenti all'emergenza epidemiologica", il DL contiene anche misure, due di carattere temporaneo e una di carattere strutturale, volte a incentivare le operazioni di aumento di capitale.

Quanto alle misure di carattere temporaneo:

- si prevede che, fino al 30 aprile 2021 e a condizione che sia rappresentata almeno la metà del capitale sociale, non si applichi il quorum rafforzato di almeno due terzi del capitale rappresentato in assemblea in caso di deliberazioni finalizzate, direttamente o indirettamente, a un'operazione di aumento di capitale. In particolare, le deliberazioni concernenti gli aumenti del capitale sociale con nuovi conferimenti (artt. 2440 e 2441 c.c.), l'introduzione nello statuto sociale della clausola che consente di escludere il diritto di opzione (art. 2441, co. 4 c.c.) e l'attribuzione agli amministratori della facoltà di aumentare il capitale sociale (art. 2443 c.c.) saranno validamente assunte con il voto favorevole della maggioranza del capitale sociale rappresentato in assemblea, anche qualora lo statuto preveda maggioranze più elevate. Per quanto concerne le deliberazioni relative agli aumenti con nuovi conferimenti, la previsione appare dubbia. Infatti, il richiamo al solo art. 2440 c.c. e non anche al 2439 c.c., unitamente alla precedente formulazione, potrebbe far intendere che la modifica interessi solo le ipotesi di sottoscrizione dell'aumento con conferimenti in natura o crediti. Tuttavia, tanto più se si considera che a fronte di conferimenti in natura il diritto di opzione è escluso ex lege, un'interpretazione sistematica e funzionale a non svuotare la portata delle nuove misure porterebbe a concludere che vengano contemplate anche le ipotesi di sottoscrizione dell'aumento con conferimenti in denaro;
- si introducono, sempre fino al 30 aprile 2021, delle deroghe alla procedura ordinaria di aumento del capitale con esclusione del diritto di opzione (di cui all'art. 2441, co. 4, c.c.). In particolare, oltre all'estensione dell'ambito soggettivo dalle sole società quotate anche a quelle con azioni negoziate in sistemi multilaterali di negoziazione, è previsto: i) l'innalzamento del limite quantitativo degli aumenti

deliberabili dal 10 al 20%; ii) la possibilità di procedere anche in assenza di espressa clausola statutaria; iii) la riduzione dei termini di convocazione dell'assemblea alla metà.

Quanto alla misura di carattere strutturale, si modifica la disciplina del diritto di opzione (art. 2441, co. 2, 3 e 4, c.c.) in modo da: a) ridurre da 15 a 14 giorni il termine minimo per il suo esercizio (allineandolo con quello previsto dalla disciplina europea); b) introdurre la facoltà di prevedere, per le società quotate, che il diritto di prelazione sulle azioni non optate debba essere esercitato contestualmente all'esercizio del diritto di opzione, indicando il numero massimo di azioni sottoscritte (c.d. oversubscription); c) estendere l'ipotesi di aumento di capitale con esclusione del diritto di opzione, nei limiti del 10% del capitale sociale preesistente, anche alle società negoziate in un sistema multilaterale di negoziazione, con obbligo di motivazione in apposita relazione a cura degli amministratori.

La ratio dell'intervento è positiva. Infatti, la crisi economico-finanziaria generata dall'emergenza Covid-19 è destinata a determinare, per molte imprese, livelli di indebitamento eccessivi rispetto al patrimonio netto. Per non aggravare ulteriormente tale indebitamento, e così rischiare di compromettere definitivamente la continuità aziendale, il ricorso al capitale di rischio rappresenta una leva essenziale, in particolare attraverso operazioni di aumento reale del capitale sociale.

## **PRIVACY**

### **BOCCIATO IL PRIVACY SHIELD, SEMPRE PIÙ FRAGILI LE CLAUSOLE CONTRATTUALI STANDARD: COME ADEGUARSI ALLE NOVITÀ SUL TRASFERIMENTO DI DATI EXTRA UE?**

Tutto ha inizio nel 2013, quando l'austriaco Maximillian Schrems presenta richiesta al Garante irlandese per bloccare il trasferimento di dati effettuato da Facebook Ireland verso la società madre statunitense.

La critica ruota intorno alla tesi che, negli Stati Uniti, il controllo dell'utente sui propri dati venga perso, dal momento che la legislazione americana consentirebbe "invasioni" della privacy da parte delle istituzioni, carenti sia sul piano della trasparenza sia su quello degli strumenti giuridici a disposizione del cittadino europeo per l'esercizio dei propri diritti.

La vicenda arriva davanti alla Corte di Giustizia che, con la **sentenza “Schrems I” del 2015**, dichiara **invalido il Safe Harbor**, l'accordo transatlantico che dal 2000 liberalizzava i flussi di informazioni verso gli Stati Uniti svolti dalle multinazionali UE per fini commerciali.

La sentenza del 2015 crea parecchia incertezza legislativa tra le aziende che utilizzano da sempre fornitori come Google, Amazon, Mailchimp, etc. Si aprono quindi rapidamente nuove trattative e **nel luglio 2016 (subito dopo l'adozione del GDPR) nasce il Privacy Shield**, un programma di scambio tra Europa e Stati Uniti che, a differenza del predecessore, offre ai cittadini europei maggior trasparenza e nuovi strumenti per interfacciarsi con le autorità oltreoceano tramite il ricorso a un mediatore.

Tuttavia, la battaglia di Schrems prosegue, concentrandosi in particolare su due aspetti:

1. nonostante i miglioramenti, il Privacy Shield continua a non consentire ai cittadini europei di ricorrere a un giudice ordinario, in violazione all'art. 47 della Carta dei Diritti Fondamentali dell'Unione Europea sul diritto a un ricorso effettivo e al giusto processo;
2. inoltre, le Clausole Contrattuali Standard previste dalla Direttiva 95/46/CE e dal GDPR, largamente utilizzate negli accordi tra società private (tra cui la stessa Facebook) per rendere conformi i trasferimenti di dati extraUE, non risolvono le possibili ingerenze del governo americano in contrasto con i diritti alla riservatezza e alla protezione dei dati personali sanciti dagli artt. 7 e 8 della Carta dei Diritti Fondamentali UE.

Gli ostacoli principali: i programmi di sorveglianza massiva regolamentati dal *Foreign Intelligence Surveillance Act (FISA)*, e l'*Executive Order 12333* che autorizza le agenzie di sicurezza statunitensi a raccogliere informazioni attraverso i sistemi dei colossi del web.

Ed eccoci al **16 luglio 2020**, quando la **sentenza “Schrems II”** della Corte di Giustizia Europea dichiara **invalido il Privacy Shield**, confermando che gli strumenti legislativi americani di sorveglianza pubblica risultano eccessivi e sproporzionati rispetto ai criteri del diritto europeo.

La Corte, inoltre, esamina un ulteriore elemento con risvolti interessanti: le **Clausole Contrattuali Standard**, seppur formalmente valide, devono essere **utilizzate solo dopo attente valutazioni** in merito alle caratteristiche del paese di destinazione dei dati e delle sue leggi.

Quali sono, quindi, gli effetti pratici di questa sentenza per le imprese europee? Innanzitutto, con gli attuali assetti normativi, **gli USA**, sede dei giganti del web (dalle cui tecnologie la stessa Unione Europea dipende in larga parte), **non sembrano più essere un luogo da ritenersi idoneo per i trasferimenti di dati personali**, almeno fino a che non vedremo nuove modifiche o aggiornamenti dell'ordinamento americano, o di quello europeo.

Insomma, a distanza di una sola settimana dalla sentenza è difficile poter fare previsioni, ma è indubbio che avremo presto modo di assistere alle reazioni, ai rimedi e alle soluzioni tecniche e legali che saranno proposte anche dalle stesse Google, Microsoft, Facebook, ecc., posto che se al momento ci si affida ai servizi (es. *cloud*) loro o di altre società statunitensi, occorre considerare che probabilmente lo si sta facendo in violazione del GDPR.

D'altra parte, gli effetti giuridici della sentenza non riguardano unicamente gli Stati Uniti: il ricorso alle Clausole Contrattuali Standard, fino ad oggi vissuto come il metodo più semplice per effettuare trasferimenti conformi di dati, sarà vincolato a verifiche di adeguatezza che difficilmente avranno esito sereno, in particolare per esportazioni verso la Russia, o la Cina, ma che si riveleranno in ogni caso molto onerose per tutti i trasferimenti diretti a paesi diversi da quelli su cui la Commissione Europea si è già espressa positivamente tramite *Decisione di adeguatezza* ex Art. 45 GDPR.

### **Quali alternative per effettuare trasferimenti di dati extra UE?**

Le Norme vincolanti d'impresa ex Art. 47 GDPR sono senza dubbio la soluzione più sicura. Purtroppo, il rovescio della medaglia è che il percorso di certificazione risulta molto lungo, dispendioso e impegnativo. Per questi stessi motivi, fino ad oggi, questa opzione non ha riscosso una particolare partecipazione, e anche in futuro potrà attrarre unicamente gruppi imprenditoriali di notevoli dimensioni.

**Allo stato attuale, per piccole e medie imprese, l'alternativa più facilmente percorribile sembra invece da ritrovarsi nelle deroghe previste dall'Art. 49 GDPR per specifiche situazioni di trasferimento dati.**

In particolare, **i trasferimenti sono ammessi attraverso la raccolta di esplicito consenso dell'interessato, come pure in casi di contratti tra titolare e interessato che rendono necessaria l'esportazione del dato.**

Ovviamente, queste strade implicano una sempre maggiore attenzione al **rispetto del principio di**

**trasparenza: le informazioni presentate dovranno essere complete, includendo i possibili rischi conseguenti ai trasferimenti negli specifici paesi extra UE.**

In extrema ratio, valida per alcune limitate circostanze, può essere utile ricordare anche l'ammissibilità dei trasferimenti occasionali e non sistematici, a patto che siano svolti in sicurezza, riguardino un numero limitato di interessati, e non prevarichino i diritti e le libertà degli stessi.

Per concludere, possiamo certamente affermare che, anche attraverso quest'ultima sentenza, le istituzioni europee sembrano voler ribadire quanto sia fondamentale garantire la protezione dei suoi cittadini, affermando la propria sovranità, e assumendo, se necessario, posizioni "scomode" sul piano dei rapporti internazionali. È altresì evidente che l'attuale posizione di subordinazione dell'Europa, sul piano tecnologico, non può far altro che annunciare ulteriori novità che giungeranno certamente nel prossimo futuro.

D'altronde, lo stesso GDPR presuppone e riconosce che **gli scambi di dati con paesi e organizzazioni extra europee sono necessari per l'espansione del commercio internazionale e della cooperazione internazionale.**

Semplicemente, alla protezione dei dati e alla tutela dei diritti degli interessati deve essere sempre data la priorità.

*Dott. Fabio Marinello*  
Studio Legale Stefanelli

## SICUREZZA PRODOTTI ED IMPIANTI

### ESPORTARE IN CINA. ESTENSIONE DEL CHINA COMPULSORY CERTIFICATE (CCC) AGLI APPARECCHI A GAS

Il *China Compulsory Certification* (CCC) è uno schema di certificazione obbligatorio relativo alla sicurezza elettrica, gas e compatibilità elettromagnetica richiesto per poter vendere un prodotto in Cina.

L'ambito di applicazione comprende diverse categorie di prodotto e per l'ottenimento della certificazione sono necessarie prove di tipo, la visita preliminare di fabbrica, il rilascio del certificato da parte di un ente cinese accreditato e successivamente sono previste visite di sorveglianza presso il sito produttivo.

Facendo seguito a quanto disposto dal SAMR (State Administration for Market Regulation), si segnala che dal **1 Ottobre 2020** il marchio CCC diventerà

**obbligatorio** per le tre categorie di apparecchi a gas sotto riportati:

Categoria	Riferimento normativo	Prodotto
<b>Apparecchi a gas domestici</b>	<b>CNCA-C24-01: 2019</b> Regole per l'implementazione della certificazione obbligatoria di prodotto (Apparecchi a gas domestici)	1. <b>Piani cottura a gas ad uso domestico</b> (Household gas hobs)
		2. <b>Scaldacqua istantanei a gas ad uso domestico</b> (Household gas instantaneous water heater)
		3. <b>Gas boiler</b> (gas heating water heater)

L'iter di rilascio del marchio CCC per questi apparecchi a gas sarà lo stesso di quello attualmente applicabile agli apparecchi elettrici:

- Attività di prova secondo norme nazionali GB:

Norma GB:	Descrizione:	Norma EN di riferimento <sup>(*)</sup>
GB 16410-2007	Domestic gas cooking appliances	EN 30-1-1
GB 6932-2015	Domestic gas instantaneous water heater	EN 26
GB 25034-2010	Gas-fired heating and hot water combi-boilers	EN 483, EN 625

<sup>(\*)</sup> gli standard GB sopraindicati sono simili alle norme EN di riferimento a meno dei gas impiegati.

- Visita ispettiva di fabbrica (preliminare) e sorveglianza annuale.
- Esame della documentazione e rilascio della Certificazione da parte di un Ente locale riconosciuto.

Le prove dovranno essere eseguite presso un laboratorio locale e le visite ispettive svolte da personale qualificato.

Il Certificato rilasciato a fronte del review positivo avrà una validità di 5 anni e potrà essere rinnovato senza bisogno di ulteriori prove in caso di assenza di nuove edizioni delle norme applicate o di modifiche al prodotto.

Dal 1° ottobre 2019 è possibile presentare su base volontaria la richiesta di rilascio del marchio CCC per questi prodotti\*.

*\*Il Gruppo IMQ, attraverso la subsidiary in Cina IMQ Certification (Shanghai), può offrire il supporto per l'ottenimento della certificazione e svolgere presso i nostri laboratori verifiche preliminari secondo le norme nazionali GB in modo da aumentare il livello di confidenza nel momento in cui verrà avviato l'iter ufficiale presso il laboratorio cinese.*

#### LINK UTILI

- IMQ:  
[www.imq.it](http://www.imq.it)
- IMQ Certification (SHANGHAI):  
<http://www.imq-china.com/zh/index.html>

*IMQ International Services Area*

#### DIRETTORE RESPONSABILE

*Maria Antonietta Portaluri*

#### REDAZIONE

*Alessandra Toncelli – Mirella Cignoni*

#### LA REDAZIONE RINGRAZIA PER LA COLLABORAZIONE

*Avv. Mariaelena Giorcelli, BBM Partners, Buffa, Bortolotti & Mathis (Torino) - Avv. Luigi Eduardo Bisogno e Avv. Riccardo Fadiga, Freshfields Bruckhaus Deringer (Milano) - Avv. Dario Paschetta e Avv. Mariagrazia Berardo, Frignani Virano e Associati Studio Legale (Torino, Milano, Roma, Bologna) - IMQ International Services Area - Avv. Valeria M. Affer, L&TS Network (Milano) - Dott. Fabio Marinello, Studio Legale Stefanelli (Bologna).*

Proprietario ed editore:  
Federazione ANIE  
Viale Lancetti 43, 20158, MI  
Telefono (02) 3264.1  
Direttore Responsabile  
Maria Antonietta Portaluri  
Registrazione del Tribunale  
di Milano al n° 116 del  
19/2/1996

**TeLex Anie**



FEDERAZIONE NAZIONALE  
IMPRESSE ELETTROTECNICHE  
ED ELETTRONICHE



Pubblicazione a cura di:  
Servizio Centrale Legale  
Viale Lancetti 43, 20158, MI  
Telefono (02) 3264.246  
e-mail [legale@anie.it](mailto:legale@anie.it)  
Diffusione via web [www.anie.it](http://www.anie.it)



## COME GESTIRE IL TRASFERIMENTO DEI DATI IN USA DOPO L'ANNULLAMENTO DEL *PRIVACY SHIELD*

DA PARTE DELLA CORTE DI GIUSTIZIA EUROPEA, SENTENZA DEL 16/07/2020  
CAUSA C-311/18 (C.D. SCHREMS II)

- **Perché è necessario gestire il trasferimento dei dati personali di soggetti che si trovano in UE fuori dall'UE?**

Perché nel trasferimento extra-UE i dati personali fuoriescono dall'area in cui è uniformemente applicabile il Reg. UE 679/2016 (GDPR) che offre elevate garanzie di protezione delle persone fisiche con riferimento al trattamento dei loro dati personali.

- **Quando una organizzazione trasferisce dati negli USA?**

Quando trasmette i dati personali di cui è titolare a soggetti che si trovano negli USA, anche, ad esempio, utilizzando:

- software
- servizi cloud
- servizi di comunicazione
- social network statunitensi o che, ad esempio, hanno i loro server negli USA o consultano dati negli USA.

- **In generale si possono trasferire dati fuori dall'UE?**

Sì, ma solo se vengono rispettati alcuni requisiti previsti dal Capo V del GDPR tra cui la presenza di una decisione di adeguatezza.

In particolare, come decisione di adeguatezza per i trasferimenti di dati da Europa a USA, nel 2016 è stato adottato il Privacy Shield.

Verso le imprese che hanno volontariamente aderito al Privacy Shield i dati personali potevano (fino alla sentenza Schrems II della CGUE) essere legittimamente trasferiti ai sensi dell'art. 45 del GDPR.

- **Cos'è il Privacy Shield?**

L'accordo Privacy Shield fra UE e USA imponeva alle imprese americane obblighi più stringenti di tutela dei dati personali degli europei.

Il Privacy Shield prevedeva che le autorità americane vigilassero e assicurassero con più forza sul rispetto dell'accordo e che collaborassero in misura maggiore con le Autorità europee per la protezione dei dati.

L'accordo conteneva dichiarazioni e impegni assunti formalmente per quanto riguarda l'accesso ai dati da parte di soggetti dell'Amministrazione americana.

- **Perché la Corte di Giustizia dell'Unione Europea ha invalidato il Privacy Shield?**

Perché ha ritenuto sproporzionate le ingerenze e i controlli da parte dell'amministrazione statunitense sul trattamento dei dati personali dei cittadini europei.

Nello specifico, il Privacy Shield faceva prevalere sulla tutela dei dati le esigenze relative alla sicurezza nazionale, all'interesse pubblico e al rispetto della normativa degli USA, anche quando non strettamente necessario.

In questo modo consentiva deroghe, ingiustificate dalla normativa privacy dell'UE, ai diritti fondamentali delle persone fisiche i cui dati venivano trasferiti negli USA.

- **Come l'annullamento del Privacy Shield incide sulla mia impresa?**

Se la Sua società trasferisce dati in USA a società che hanno aderito al Privacy Shield, non potrà più farlo sulla base di questo accordo.

- **Come faccio a sapere se la mia impresa trasferisce dati negli USA?**

Occorre verificare i casi in cui l'azienda trasferisce dati in USA sulla base di appositi accordi con soggetti statunitensi, le sedi in cui operano tutti i fornitori e dove risiedono i server degli stessi.

Solo a titolo di esempio l'azienda trasferisce dati in USA se utilizza i seguenti fornitori che hanno aderito al Privacy Shield (elenco esemplificativo e non esaustivo):

- IBM
- Google
- Amazon
- Microsoft
- Dropbox
- Whatsapp
- MailChimp
- Facebook
- LinkedIn
- YouTube
- Twitter
- Pinterest
- WeTransfer

...e moltissimi altri (si tratta di più di 5000 aziende).

- **Cosa devo fare in pratica?**

Per prima cosa verificare nel Registro dei trattamenti aggiornato:

- quali sono i destinatari dei dati personali che in quanto fornitori che trattano dati per conto della Sua azienda ricoprono il ruolo di Responsabili del trattamento ai sensi dell'art. 28 del GDPR;
- se nell'ambito dei contratti con questi fornitori si verifica un trasferimento dei dati negli USA;
- in tal caso, verificare se il trasferimento avviene sulla base del Privacy Shield (posto che se il fornitore è tra quelli indicati al punto precedente, tale circostanza è già confermata);
- in questo caso, andrà verificato:
  - se è possibile optare per soluzioni di erogazione dei servizi in area UE nell'ambito del rapporto col medesimo fornitore;
  - se sarà possibile utilizzare un diverso strumento di salvaguardia;
  - se sarà necessario richiedere il consenso degli interessati.

*Studio Legale Stefanelli*