

## APPROFONDIMENTO CIVILE

# Societario: come prevenire aumento dei prezzi per le società, a causa dei dazi

<b>Data pubblicazione:</b>	12/05/2025
<b>Autore:</b>	Avv. Roberto Francesco Iannone
<b>Categoria:</b>	Civile

## Contenuto

### *Impatto dei nuovi dazi USA sui contratti di fornitura e distribuzione*

I nuovi dazi americani stanno generando forti preoccupazioni tra le aziende coinvolte in contratti di distribuzione e fornitura internazionali verso gli Stati Uniti. Queste misure, imposte dall'amministrazione americana, comportano un aumento significativo dei costi operativi, rendendo fondamentale un'attenta analisi delle clausole contrattuali esistenti.

### **Le clausole contrattuali in caso di eventi straordinari**

Ogni ordinamento giuridico tutela il principio del "pacta sunt servanda" (i contratti devono essere rispettati), ma esistono eccezioni rilevanti in presenza di eventi straordinari e imprevedibili.

### **Impossibilità sopravvenuta e forza maggiore**

In Italia, l'**art. 1463 c.c.** disciplina l'impossibilità sopravvenuta, che si verifica quando eventi esterni imprevedibili impediscono completamente l'adempimento delle obbligazioni. Le clausole di forza maggiore, spesso presenti nei contratti internazionali, coprono situazioni come disastri naturali o guerre, non l'aumento dei costi dovuto ai dazi, poiché non impediscono l'esecuzione, ma la rendono solo più onerosa.

### **Onerosità sopravvenuta e riequilibrio contrattuale**

L'imposizione dei dazi può rientrare nell'ambito dell'onerosità sopravvenuta (art. 1467 c.c.), ovvero quando la prestazione diventa eccessivamente onerosa rispetto a quanto previsto al momento della firma del contratto. In questi casi, la parte svantaggiata può:

Richiedere la rinegoziazione del contratto; Chiedere la risoluzione del contratto; Sollecitare l'intervento del giudice o di un arbitro per l'adattamento del contratto.

## **Clausole contrattuali per gestire l'aumento dei dazi**

### **Clausola di hardship**

Le migliori prassi contrattuali internazionali prevedono l'inserimento di clausole di hardship, pensate per gestire l'alterazione dell'equilibrio economico contrattuale causata da eventi straordinari e imprevedibili.

#### **Per essere efficaci, le clausole di hardship devono:**

Menzionare esplicitamente l'imposizione di dazi o modifiche legislative; Riguardare eventi imprevedibili alla data della stipula del contratto; Determinare un impatto economico significativo sull'equilibrio contrattuale.

### **Clausola di price adjustment**

Un'alternativa più specifica è la clausola di price adjustment, che prevede il diritto alla rinegoziazione del prezzo se i dazi superano una certa soglia.

#### **In genere, la clausola stabilisce che:**

L'aumento dei dazi oltre una soglia prestabilita (es. X%) attiva il diritto alla rinegoziazione; Le parti devono notificarsi per iscritto entro un termine preciso; Se la rinegoziazione fallisce, si applicano opzioni alternative, tra cui: Risoluzione del contratto senza responsabilità; Nomina di un arbitro terzo indipendente, che determinerà un nuovo prezzo vincolante.

## **Clausola di cost-sharing (condivisione dei costi)**

#### **La clausola di cost-sharing prevede che l'aumento dei costi daziari venga:**

Assorbito dall'Acquirente/Distributore fino a una certa soglia (es. X%); Oltre tale soglia, i costi vengono ripartiti equamente con il Venditore/Concedente.

Questa soluzione è stata considerata anche da diversi imprenditori italiani, come emerso durante l'evento Vinitaly, in mancanza di clausole predefinite.

### **Considerazioni pratiche per le aziende**

L'introduzione dei nuovi dazi doganali USA impone una revisione strategica dei contratti esistenti e futuri. Le aziende devono agire proattivamente per proteggere i propri interessi.

### **Cosa fare:**

Rivedere i contratti esistenti: Analizzare le clausole relative a hardship, forza maggiore, adeguamento prezzi e condivisione dei costi; Valutare le opzioni per rinegoziare o risolvere i contratti. Negoziare nuove clausole contrattuali: Includere nei contratti futuri riferimenti espliciti a dazi, tariffe doganali (tariffs) e meccanismi di adattamento dei prezzi. Usare wording preciso: È raccomandato utilizzare nei testi contrattuali la parola chiave "tariffe" o "tariffs", per rendere chiaro che le nuove disposizioni si applicano anche ai dazi doganali.

### **Conclusioni**

Le aziende esportatrici verso gli USA devono prepararsi a convivere con l'incertezza normativa e commerciale legata ai dazi americani. Solo una corretta gestione contrattuale, con clausole mirate e una strategia di risk management legale, può garantire continuità operativa e sostenibilità economica.

*A cura dell'avv. Fabrizio Valerio Bonanni Saraceno*