APPROFONDIMENTO CIVILE

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

Data pubblicazione: 12/05/2025

Autore: Avv. Roberto Francesco Iannone

Categoria: 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

Documento generato da www.giurispedia.com | © 2026 Giurispedia - Tutti i diritti riservati

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

Documento generato da www.giurispedia.com | © 2026 Giurispedia - Tutti i diritti riservati

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

Documento generato da www.giurispedia.com | © 2026 Giurispedia - Tutti i diritti riservati