

AUMENTO DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME: CONSEGUENZE SUI CONTRATTI IN CORSO



Le difficoltà di reperimento di materie prime e i conseguenti aumenti dei costi di approvvigionamento hanno sempre maggiore impatto nei rapporti contrattuali in corso fra clienti e fornitori e spesso comportano che l'esecuzione delle forniture diventi eccessivamente onerosa e che si renda necessario un corrispondente adeguamento del prezzo.

Conseguentemente, molte imprese produttrici si trovano nella necessità di richiedere una modifica dei prezzi di vendita che avevano precedentemente convenuto con i loro clienti.

Diventa pertanto fondamentale conoscere quali rimedi contrattuali possono essere adottati e quali previsioni normative possono essere invocate, al fine di ottenere un riequilibrio delle prestazioni delle parti, cercando comunque di salvaguardare relazioni commerciali costruite faticosamente e consolidate nel tempo.

1) I rimedi contrattuali: clausole di revisione dei prezzi e clausole di hardship

Per gestire tale criticità in via legale, il venditore deve innanzitutto verificare se il contratto stipulato tra le parti contenga una **clausola di revisione prezzi**. Tali clausole prevedono, ad esempio, un adeguamento automatico del prezzo dei prodotti al ricorrere di un

dato incremento dei costi di produzione o, più in generale, consentono al venditore di modificare i prezzi nel corso del rapporto.

Analogamente va verificato se il contratto contiene una **clausola di hardship**.

Le clausole di hardship nascono nella prassi del commercio internazionale e approntano rimedi azionabili dalle parti nel caso in cui la prestazione di una di esse, pur potendo essere eseguita, divenga eccessivamente onerosa a causa del sopraggiungere di eventi eccezionali e imprevedibili.

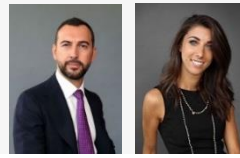
Nelle clausole di hardship le parti possono preventivamente concordare i rimedi esperibili nel caso in cui la prestazione divenga eccessivamente onerosa.

I rimedi normalmente previsti nelle clausole di hardship consistono nella risoluzione del contratto o, più ricorrentemente, nella rinegoziazione delle condizioni contrattuali. In quest'ultimo caso, con la clausola di hardship le parti:

- si impegnano, per il caso in cui una prestazione sia divenuta eccessivamente onerosa, ad avviare in buona fede le trattative per l'adeguamento delle condizioni contrattuali;
- disciplinano a monte le conseguenze dell'eventuale mancato raggiungimento di un accordo.

La predisposizione di apposite clausole di revisione dei prezzi e di hardship costituisce indubbiamente una best practice nella redazione dei contratti di impresa, nazionali e internazionali, rappresentando un rimedio alquanto efficace per gestire le sopravvenienze che incidono sull'equilibrio del contratto.

2) I rimedi legali: dal lato legge italiana: eccessiva onerosità sopravvenuta (art. 1467 cod. civ.) e dovere di buona fede nella esecuzione del contratto (art. 1375 cod. civ.)



AUMENTO DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME: CONSEGUENZE SUI CONTRATTI IN CORSO

In assenza di una clausola di revisione prezzi e/o di una clausola di hardship, sarà opportuno e/o necessario verificare, in ultima istanza, se la legge applicabile al rapporto prevede rimedi legali per la fattispecie.

Qualora il rapporto contrattuale sia regolato dalla **legge italiana**, la stessa prevede tre rimedi legali:

- a) l'articolo 1467 cod. civ., che regola l'**eccessiva onerosità sopravvenuta** nei contratti ad esecuzione continuata, periodica o differita;
- b) l'articolo 1664 cod. civ. che regola l'**onerosità dei contratti di appalto**;
- c) l'articolo 1375 cod. civ. che regola la **buona fede nella esecuzione del contratto**.

a) L'articolo 1467 cod. civ., in materia di **eccessiva onerosità sopravvenuta**, prevede che la parte colpita da un evento straordinario e imprevedibile, che ha reso la sua prestazione eccessivamente onerosa, può adire l'autorità giudiziaria per richiedere la risoluzione del rapporto contrattuale, a condizione che dia prova della sussistenza dei presupposti stabiliti dallo stesso articolo 1467.

La parte contro la quale è domandata la risoluzione, se ha interesse al mantenimento del rapporto contrattuale, può offrire di modificare equamente le condizioni del contratto.

In base all'art. 1467 cod. civ. la parte colpita dall'evento straordinario non può richiedere e/o ottenere una modifica delle condizioni contrattuali, ma solo sottrarsi all'esecuzione del contratto, invocandone la sua risoluzione.

b) L'articolo 1664 cod. civ., in materia di **contratto di appalto**, consente all'appaltatore di chiedere la revisione del prezzo, ma solo se l'aumento del prezzo delle materie prime sia tale da determinare un aumento superiore al 10% del prezzo convenuto per l'opera appaltata. Va tenuto presente che la revisione del prezzo verrà accordata solo per la differenza che eccede il 10%.

c) Infine, buona parte della dottrina ha individuato un obbligo di rinegoziazione in capo a entrambe le parti, quale declinazione del generale **dovere di buona fede nell'esecuzione del contratto** sancito dall'art. 1375 cod. civ., a fronte di rapporti colpiti da sopravvenienze sperequative, anche alla luce di quanto previsto dai Principi Unidroit per i contratti internazionali.

In pratica, si afferma l'obbligo delle parti di rinegoziare il contratto per ricondurlo ad equità, laddove si sia verificata un'alterazione dell'originario equilibrio contrattuale dovuta a circostanze sopravvenute e imprevedibili al momento della stipula.

Recentemente, a seguito dell'impatto che la pandemia da Covid-19 ha avuto sui contratti di durata, anche la giurisprudenza ha mostrato un'apertura in tal senso. Permangono, tuttavia, divergenze interpretative, soprattutto in riferimento alle conseguenze da attribuire ad un'eventuale violazione del suddetto obbligo di rinegoziazione.

3) In conclusione

Il venditore che abbia la necessità di incrementare i prezzi di vendita precedentemente concordati dovrà innanzitutto accertare se, ed entro quali limiti, ciò sia possibile in base alle previsioni contrattuali.

In assenza di previsioni contrattuali utilizzabili, il venditore dovrà svolgere il medesimo accertamento alla luce delle norme di legge applicabili al rapporto.

Bacciardi and Partners rimane a disposizione per valutare ogni singolo caso e per ricercare la soluzione applicabile.