

## In questo numero:

- 1. Dazi e clausole contrattuali**
- 2. Amministratore di Sostegno di Comunità (AdSC), si comincia!**
- 3. Post evento Webinar “Sovraindebitamento, strumenti e soluzioni per uscirne”**

## 1. Dazi e clausole contrattuali

Salvo cambi dell'ultima ora, da oggi dovrebbero entrare in vigore i dazi tanto annunciati dal Presidente degli Stati Uniti.

I dazi sono delle vere e proprie tasse che uno Stato applica su particolari merci e prodotti che vengono importati da altri paesi. Il loro scopo principale, - lo abbiamo sentito spesso ripetere in queste ultime settimane - , è quello di proteggere le industrie nazionali dalla concorrenza estera, rendendo i prodotti importati più costosi rispetto a quelli prodotti localmente.

In questo modo si cerca di favorire la produzione interna e le aziende locali possono rimanere competitive, vendendo i loro prodotti a prezzi relativamente più bassi rispetto a quelli importati.

Come è abbastanza facile capire, anche se i dazi sono rivolti principalmente alle imprese, alla fine, il peso ricade direttamente sui consumatori, chiamati a sopportare i maggiori costi che ne derivano e ad avere anche una minor scelta.

E dal punto delle imprese?

### **È possibile tutelarsi dall'introduzione dei dazi?**

Dal punto di vista contrattuale esistono degli specifici strumenti, - fondamentali nei contratti di commercio non solo internazionali -, per gestire l'incertezza legata alle tariffe doganali, all'aumento dei prezzi delle merci e ai cambiamenti normativi.

Grazie a queste clausole, le aziende possono tutelarsi da variazioni impreviste dei costi e definire chiaramente cosa succede in tali casi e, soprattutto, chi si assume l'onere del pagamento dei maggiori costi.

Tra le clausole per gestire gli aumenti di prezzo ci sono la clausola di hardship (o di rinegoziazione del contratto) e la clausola risolutiva per eccessiva onerosità sopravvenuta.

### **Clausola di hardship**

Si tratta di un meccanismo, previsto dall'UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (Cap. 6, Sez. 2), che consente alle parti di rinegoziare le condizioni di un contratto nel caso in cui eventi straordinari e imprevedibili ne alterino l'originario equilibrio. Questa clausola trova applicazione quando l'adempimento di una

prestazione diventa eccessivamente oneroso per una delle parti, a causa di fattori esterni come, ad esempio, proprio l'imposizione di dazi doganali.

Una volta che si verifica tale situazione, le parti possono rinegoziare tra loro il contratto originario per (cercare di) eliminare lo squilibrio che si è verificato. In mancanza di accordo, il giudice o l'arbitro potranno intervenire per adeguare forzatamente le condizioni contrattuali o, in casi estremi, risolvere il contratto.

Si tratta di una clausola che ha l'obiettivo di proteggere entrambe le parti da oscillazioni tariffarie e guerre commerciali.

### **Clausola risolutiva per eccessiva onerosità sopravvenuta**

L'art. 1467 c.c., che è applicabile a tutti i contratti a esecuzione continuata o periodica o a esecuzione differita, prevede la possibilità di risolvere il contratto, quando la prestazione, per il verificarsi di "avvenimenti straordinari e imprevedibili", è diventata per una delle parti "eccessivamente onerosa".

In questi casi, la parte svantaggiata può richiedere la risoluzione del contratto, a meno che l'altra parte si renda disponibile a modificarne equamente le condizioni.

Per quanto riguarda gli appalti privati, invece, la norma di riferimento è l'art. 1664 c.c. prevede che, qualora per effetto di circostanze imprevedibili si siano verificati aumenti o diminuzioni nel costo dei materiali o della manodopera, tali da determinare un aumento o una diminuzione superiori al decimo del prezzo complessivo convenuto, l'appaltatore o il committente possono chiedere una revisione del prezzo medesimo e tale revisione può essere concessa solo per la differenza che eccede il decimo del prezzo.

Bisogna però tenere presente che la richiesta di revisione del prezzo non legittima l'appaltatore a sospendere l'esecuzione dell'opera, né il committente a sospendere l'adempimento delle obbligazioni cui è tenuto. Inoltre l'appaltatore non può chiedere la revisione del prezzo per le opere non regolarmente e tempestivamente consegnate.

Tornando all'ambito del commercio internazionale, esistono altre clausole basate sugli Inco-

terms (International Commercial Terms), che regolano la ripartizione dei costi tra le parti.

Tra queste, segnalo:

DDP (Delivered Duty Paid) → Il venditore si assume tutti i costi, inclusi i dazi.

EXW (Ex Works) → Il compratore è responsabile di tutti i costi dopo il ritiro della merce.

CIF (Cost, Insurance, and Freight) → Il venditore paga trasporto e assicurazione, ma i dazi sono a carico dell'acquirente.

## **2. Amministratore di Sostegno di Comunità (AdSC), si comincia!**

L'idea dell'Amministratore di Sostegno di Comunità è nata essenzialmente dall'analisi della situazione socio-economica venutasi a creare negli ultimi decenni con l'emergere di istanze sociali sempre più ampie e la cui gestione non può essere affidata pensando ad interventi puntuali.

Da qui, dunque, l'esigenza di ripensare alla legge 6/2004, prevedendo una nuova figura, l'Amministratore di Sostegno di Comunità (AdSC), appunto, un amministratore di sostegno chiamato ad assistere non uno solo ma diversi beneficiari che, per collocazione abitativa, geografica ed età, necessitano di interventi simili tra loro se non pressoché identici.

L'AdSC è stato oggetto di convegni, incontri e riflessioni e ora questa idea nata sulla carta si sta davvero concretizzando!

In provincia di Pavia e di Mantova stanno partendo proprio in questo periodo due innovativi progetti di AdSC per due immobili in co-housing, destinati ad ospitare ed accogliere persone fragili, accomunate tra loro in quanto portatrici ed espressione dei medesimi bisogni.

Nelle prossime newsletter vi racconterò più nel dettaglio come sono nati e come sono organizzati questi progetti - pilota.

## **3. Post evento webinar "Sovraindebitamento, strumenti e soluzioni per uscirne"**

Come avevo anticipato nel numero di marzo della newsletter, qualche giorno fa, il 27 marzo, si è

svolto il webinar dedicato al tema del sovraindebitamento.

Voglio innanzitutto ringraziare tutti coloro che hanno partecipato all'evento, anche per l'interesse dimostrato e per le domande che sono emerse, che hanno reso l'incontro ancora più interessante.

Come dicevo durante il webinar, all'inizio della mia relazione, navigando sulla rete è possibile trovare una quantità infinita di informazioni sul sovraindebitamento e si possono leggere approfondimenti, articoli e studi di ogni tipo

Poi però quando si tratta di passare dalla teoria alla pratica ci si blocca.

Quale strumento è meglio utilizzare? quali sono i rischi e le possibilità di conclusione positiva di una procedura di questo genere? Anche di questo, con tanti esempi e casi reali, si è parlato durante il webinar.

Se ve lo siete persi o volete approfondire qualche argomento, contattami, sono a disposizione per domande e confronti!

**Ti è piaciuta questa newsletter?**

**Scrivimi a [magri@studiolegalemagri.it](mailto:magri@studiolegalemagri.it)  
se vuoi approfondire qualche argomento  
o vuoi suggerirmene qualcuno!**

© 2025 Studio Legale Magri

Questa pubblicazione e le informazioni qui contenute hanno carattere esclusivamente informativo e di aggiornamento e non hanno carattere esaustivo, né possono essere intese come espressione di un parere legale propriamente inteso o di una indicazione o presupposto al fine di adottare decisioni.