



Aumento dei prezzi e ritardi nelle forniture

La pandemia di Covid-19 e la guerra in Ucraina hanno determinato un'elevata domanda globale di alcuni materiali e, allo stesso tempo, una carenza di materie prime in Europa. Questa situazione colpisce anche le aziende del settore elettrico.

Nel caso di un contratto d'appalto già concluso con il committente, calcolato con i "vecchi" prezzi, questi aumenti potrebbero causare delle difficoltà alle aziende. Le parti contraenti sono per principio vincolate al contratto e alle condizioni relative ai prezzi. A posteriori, gli aumenti di prezzo da parte dei fornitori non possono essere scaricati sul committente. Questo potrebbe portare a serie difficoltà.

1. Il contratto di appalto

All'interno di un contratto di appalto, alle parti vengono offerte varie possibilità per fissare il prezzo, e questo con un certo margine di gioco. Senza entrare nello specifico della fissazione dei prezzi, non bisogna dimenticare che la prassi fa un distinguo tra i prezzi fissi e i prezzi effettivi. Vogliamo ricordare che il prezzo fisso è quello che le parti hanno fissato in anticipo e che concordano di non modificare se non in caso di circostanze straordinarie (art. 373 CO). A differenza del prezzo fisso, il prezzo effettivo non è fissato in anticipo ma determinato dopo l'esecuzione del lavoro sulla base dei costi effettivi.

Di fronte a questa esplosione dei prezzi la questione da chiarire è: nel contratto, come è stato fissato il prezzo? A questo scopo vanno chiamati in causa, non solo il contratto di appalto, ma anche tutti gli altri documenti contrattuali (CG, condizioni particolari, ecc.).

Secondo l'art. 64 della norma SIA 118, le variazioni di prezzo (incl. i prezzi delle materie prime) possono comportare un aumento o una diminuzione della retribuzione. Tuttavia, ciò non si applica se la retribuzione è a regia o si tratta di un prezzo indicativo, concordato senza clausola relativa al rincaro, per lavori immediati. La disposizione dell'art. 64 della norma SIA 118 non viene applicata anche quando questa è stata adattata o tralasciata nelle condizioni generali del contratto di appalto, che è la regola.

Se il contratto di appalto è basato su prezzi fissi - o forfettari o al netto del rincaro - l'imprenditore dovrebbe, di principio, sostenere il rischio di questi aumenti. L'unica sua opzione è considerare questo aumento straordinario del prezzo delle materie prime come forza maggiore e fuori dal controllo delle parti contraenti. Questo ne giustificherebbe un suo cambiamento. Nel caso di contratti soggetti alla norma SIA 118, l'art. 59 dà diritto all'imprenditore a una retribuzione supplementare se circostanze straordinarie, imprevedibili o escluse dalle parti, impediscono o rendono eccessivamente difficile l'esecuzione dell'opera. Le circostanze straordinarie devono essere tali che i costi di esecuzione aumentino in misura tale che ci sia una chiara sproporzione tra la prestazione globale dell'imprenditore e la retribuzione contrattuale a danno dell'imprenditore stesso.

La sproporzione deve essere così grave che non è più, in buona fede, ragionevole per l'imprenditore eseguire il lavoro al prezzo fisso contrattualmente concordato (v. DTF 104 II 314, p. 317, consid. b).

Tuttavia, l'art. 373 CO prevede un limite dove c'è un notevole malinteso tra prestazione e controprestazione. Questo malinteso deve essere sufficientemente importante perché il rispetto del prezzo concordato sia contrario al principio della buona fede. Un caso simile si è verificato nel 2008, quando il prezzo dell'acciaio è salito improvvisamente. All'epoca, la KBOB (Conferenza di Coordinamento degli organi della costruzione e degli immobili dei committenti pubblici) raccomandava che fossero i proprietari di edifici pubblici a sostenere i costi aggiuntivi derivanti da un cambiamento di prezzo straordinario, a condizione che superassero del 5% i costi totali del materiale. È poi stato preso in considerazione l'andamento dei prezzi su un periodo di sei mesi. Questa soluzione si è rivelata vincente. Tuttavia, non c'è una base legale per usarlo nella situazione attuale.



Il Tribunale federale ha riconosciuto un aumento eccessivo dei costi ai sensi dell'art. 373 cpv. 2 CO se i costi supplementari comportano una sproporzione grossolana tra la prestazione dell'imprenditore e la retribuzione del committente, di modo che la prestazione è irragionevole senza un adeguamento del contratto (DTF 113 II 513, consid. 3; DTF 104 II 314, consid. b). Solo i costi di costruzione effettivi sono determinanti, senza tener conto di un eventuale profitto (DTF 104 II 314 consid. b; DTF 50 II 158 consid. 4). Inoltre, il Tribunale Federale ha riconosciuto che, a seconda dei casi, sono possibili aumenti dei costi dal 24% al 60% (DTF 45 II 31; DTF 50 II 158). Spetta al tribunale valutare l'esatta portata del diritto di modificare il prezzo.

2. Notifica al committente

Nel caso di un aumento di prezzo l'imprenditore deve informare il committente, o il suo rappresentante (mandatario, architetto ecc.), in base all'obbligo derivante dall'art. 373 cpv. 2 CO e dall'art. 25 SIA 118. Sarebbe utile allegare una stima complementare di questi costi.

In tutti i casi si raccomanda di adottare un approccio consensuale al fine di concordare una soluzione amichevole per l'adeguamento del prezzo fornendo, se necessario, tutte le informazioni rilevanti.

Se le parti hanno optato per un prezzo effettivo, le variazioni dovute a modifiche di prezzo dei materiali sono a carico, o a beneficio, del committente. In questo caso sarebbe comunque utile informare al più presto in merito. Infatti, se l'imprenditore ha stilato un preventivo e questo viene eccessivamente superato (di regola il 10%) senza colpa del committente, quest'ultimo potrà richiedere, a conclusione dei lavori, una riduzione del prezzo.

3. Offerta

Se un'offerta è già stata sottoposta al cliente con i "vecchi" prezzi di fornitura, si pone la questione se l'offerta può (ancora) essere adattata a quelli nuovi. L'offerta è una proposta con la quale l'imprenditore presenta al cliente una proposta per la conclusione di un contratto ai sensi dell'art. 3 CO. L'imprenditore è di principio vincolato a questa proposta fino alla scadenza del periodo di accettazione. Se il periodo di accettazione scade senza essere stato utilizzato, l'obbligo dell'imprenditore decade e lui è di nuovo libero.

In linea di principio, la proposta e l'accettazione sono irrevocabili. Un'eccezione a questa regola esiste se una parte contraente si è riservata un diritto di revoca o se tale diritto è stato concordato tra le parti (art. 7 CO).

Inoltre, se la modifica dell'offerta viene ricevuta dal cliente prima o contemporaneamente all'offerta, o se la modifica viene portata a conoscenza del committente prima che questi abbia preso conoscenza dell'offerta originale, quest'ultima viene considerata nulla (art. 9 CO).

È quindi consigliabile riservarsi il diritto di revocare l'offerta a seguito di un aumento di prezzo. Questo può essere fatto, per esempio, con la seguente formulazione: "Con riserva di revoca" o "Con riserva di revoca a causa dell'aumento del prezzo".

4. Ritardi nelle forniture

Oltre al problema del prezzo, alcuni soci devono combattere con ritardi nelle forniture. Secondo l'art. 96 della norma SIA 118, si ha diritto a una proroga degli obblighi contrattuali se l'esecuzione dell'opera è ritardata senza colpa dell'imprenditore e sebbene questi abbia adottato le ulteriori misure previste all'art. 95. L'imprenditore ha diritto alla proroga solo se ha avvisato tempestivamente la direzione dei lavori.

Tuttavia, non c'è diritto alla proroga in caso di modifiche all'andamento dei lavori, forniture difettose o altri ritardi imputabili all'imprenditore.



In questi casi il cliente deve essere informato immediatamente per iscritto, che l'interruzione del lavoro è dovuta a un problema di approvvigionamento mondiale. Può essere utile allegare lo scambio di email o altri documenti del fornitore, dove la motivazione del ritardo è evidente.

Si dovrebbe anche specificare che si sta chiedendo una proroga del termine e che le penali contrattuali correlate non debbano essere pagate. Idealmente, il contratto dovrebbe comprendere la norma SIA 118, ossia farvi riferimento o dichiararla applicabile. Come minimo sarebbe utile rimandare agli articoli 59 e 96 e ss. della norma SIA 118 (in particolare art. 96 cpv. 1 e art. 98 cpv. 2).

Il servizio giuridico EIT.swiss (serviziogiuridico@eitswiss.ch) resta a disposizione per qualsiasi eventuale domanda.