

Clienti-fornitori, come orientarsi nel labirinto normativo

Milano Finanza - Numero 215 pag. 19 del 01/11/2025

In questi giorni si è parlato molto dei rapporti con i fornitori in seguito a provvedimenti giudiziari e dell'Antitrust che per ragioni differenti hanno interessato quelli tra griffe della moda e aziende della filiera produttiva. Si tratta di vicende ancora in corso, su cui non ci si può esprimere, ma che inducono a una riflessione sui rapporti di fornitura e a suggerire alcune indicazioni pratiche sulla loro gestione. Queste vicende si innestano sulla tendenza, in atto da anni,

che vede i rapporti interni alle filiere oggetto di regolamentazioni sempre più articolate. Principalmente, ma non solo, sono state varate norme finalizzate a tutelare la «parte debole», che il legislatore nazionale ed europeo solitamente individua nel fornitore, ma talvolta anche nel cliente-committente. In questo ambito vi sono sia disposizioni di portata generale che settoriale. Ad esempio, tra le prime va ricordato l'articolo 9 della legge 192/1998 che vieta l'abuso di dipendenza economica, ossia l'ingiusto approfittamento di una parte contrattuale, ritenuta più forte, a danno dell'altra; è una norma che, ancorché la legge sia dedicata alla «subfornitura», si applica a qualsiasi rapporto tra imprese per lo scambio di merci o servizi. Ancora, l'articolo 29 del decreto legislativo 276/2003 pone a capo del committente la responsabilità per l'eventuale mancato pagamento da parte del fornitore dei contributi previdenziali dei collaboratori di quest'ultimo. Tra le disposizioni settoriali il decreto legislativo 198/2021 sulle

pratiche commerciali sleali nella filiera agroalimentare impone obblighi e oneri di vario tipo soprattutto alle imprese acquirenti. Inoltre sempre più spesso le aziende devono assicurarsi che i fornitori tengano determinate condotte o rispondano a certi standard. Di recente la Direttiva NIS2 (n.2022/2555) sulla cibersecurity obbliga le aziende che vi sono sottoposte a garantire che i fornitori rispondano a determinati standard di sicurezza. Poi la Direttiva Csd4 sulla sostenibilità ambientale, una volta attuata (il termine è fissato al 26/7/2027), richiederà alle imprese di grandi dimensioni (sono però inclusi i franchisor con fatturato o royalties superiori rispettivamente a 80 e 25 milioni) di svolgere attività volte a tutelare i diritti umani e il rispetto dell'ambiente anche nell'ambito delle filiere dei fornitori, sui quali sarà obbligatorio vigilare. Peraltro alcune delle norme ora citate sono poste anche a vantaggio delle imprese committenti. L'articolo 9 della legge 192/1998 tutela anche il cliente rispetto a soprusi di fornitori economicamente più forti perché essenziali; pure la normativa Utp contiene regole a favore delle imprese acquirenti di prodotti agroalimentari. Del resto le imprese non operano solo come compratrici ma anche come fornitori: è quindi opportuno giovare anche dei diritti previsti da queste norme. Il complesso di leggi solo (molto) parzialmente citato deve trovare corrispondenza anzitutto nei contratti. È perciò caldamente consigliato di redigere accordi scritti per fissare clausole chiare, avendo cura di stabilire condizioni equilibrate evitando di porre a carico della parte debole obblighi oggettivamente sproporzionati. Sono altrettanto importanti i comportamenti nel corso del rapporto: se un commerciale richiedesse a un fornitore prestazioni sproporzionate, vi

19 novembre 2025 MILANO FINANZA 19

COMI-COMI Il mercato delle rare earth è 33 volte più piccolo di quello del rame ma ha un ruolo strategico per la fornitura ai settori tech. Cosa cambia dopo l'accordo Usa-Cina? Le opzioni per gli investitori

Terre rare e preziose

IL RUOLO DOMINANTE DELLA CINA (Quota di mercato)

Category	China (%)	Other (%)
Produzione	92%	8%
Elaborazione	95%	5%

ETF e TITOLI PER INVESTIRE NEL SETTORE DELLE TERRE RARE

ETF	Valore (Miliardi di dollari)	Variazione (%)
VanEck Rare Earth Minerals Fund (REMX)	1.80	+1.2%
Global X Rare Earths (REMX)	1.50	+0.8%
First Quantum Minerals (FMX)	1.20	+2.5%
MP Materials (MP)	0.80	+1.5%
Umicore (UMI)	0.60	+0.5%
China Rare Earths (CREE)	0.40	+0.2%

STUDIO GHIDINI, GIRINO & ASSOCIATI

Clienti-fornitori, come orientarsi nel labirinto normativo

TITOLI DEL MESTIERE

Il mercato delle terre rare è 33 volte più piccolo di quello del rame ma ha un ruolo strategico per la fornitura ai settori tech. Cosa cambia dopo l'accordo Usa-Cina? Le opzioni per gli investitori

Le terre rare sono elementi chimici essenziali per la produzione di magneti, catalizzatori e altri componenti critici per l'industria tecnologica e dell'energia. La Cina domina la produzione e l'elaborazione di questi materiali, con quote di mercato superiori al 90%. L'accordo recente tra Stati Uniti e Cina mira a stabilire regole più chiare per il commercio di questi materiali, riducendo i rischi di interruzione della fornitura e stabilendo meccanismi di risoluzione delle controversie.

Per gli investitori, il settore delle terre rare offre opportunità di crescita a lungo termine, ma è anche caratterizzato da alta volatilità e rischi geopolitici. Le opzioni di investimento includono ETF specializzati, azioni di aziende leader del settore e titoli di paesi produttori.

Marco Mazzanti

sarebbe il rischio di una successiva censura giudiziale con condanne al ristoro dei danni o sanzioni pecuniarie. È perciò necessaria anche la formazione continuativa di dipendenti e collaboratori. Ancora, in certi casi è opportuno un sistema di audit efficace. Insomma, è richiesta una gestione costantemente attenta della filiera per non restare invischiati in vicende costose economicamente e per l'immagine aziendale. (riproduzione riservata)

Marco Mergati