

Interessi di mora tra imprese: quando la clausola del contratto non regge e il tuo credito vale di più

Un fornitore di componenti meccanici consegna una partita di merce a un cliente più grande. Il cliente ha mandato il proprio contratto quadro: pagamento a 120 giorni data fattura fine mese, interessi di mora al tasso legale e nient'altro. Il titolare firma perché "così fanno tutti" e perché l'ordine è importante. Sei mesi dopo la fattura è ancora aperta, e nel frattempo lui ha anticipato stipendi, materie prime e contributi.

È una scena comune nelle nostre imprese, e ha una domanda precisa dietro: quanto è libero un contratto tra imprese di allungare i tempi di pagamento o di ridurre gli interessi per il ritardo? La risposta sta in un decreto del 2002, il d.lgs. 231/2002, rimaneggiato nel 2012, e in una giurisprudenza che la Cassazione ha ribadito anche quest'anno.

I termini di pagamento: 30 giorni, salvo diverso accordo

Il punto di partenza è l'art. 4 del d.lgs. 231/2002. Gli interessi moratori decorrono senza bisogno di costituzione in mora, dal giorno successivo alla scadenza del termine di pagamento. Quel termine, in assenza di accordo, non può superare trenta giorni dal ricevimento della fattura o della richiesta di pagamento equivalente. Se la data di ricevimento della fattura è incerta, o la fattura arriva prima della merce, si conta dal ricevimento delle merci o dalla prestazione del servizio.

Le parti possono accordarsi su un termine più lungo. Ma **per i termini oltre i sessanta giorni la legge pretende due cose: che siano pattuiti espressamente, cioè non in una clausola nascosta tra le condizioni generali, e che non siano gravemente iniqui per il creditore.** La clausola sul termine deve inoltre essere provata per iscritto. Un accordo "a voce" o una prassi tollerata per anni non è la stessa cosa.

Quando una clausola è nulla: l'art. 7

Il cuore della disciplina è l'art. 7. Le clausole sul termine di pagamento, sul tasso degli interessi moratori o sul risarcimento dei costi di recupero sono nulle quando risultano gravemente inique a danno del creditore. Il giudice può dichiararlo anche d'ufficio, guardando a tutte le circostanze: lo scostamento dalla prassi commerciale in contrasto con la buona fede, la natura della merce o del servizio, l'esistenza di motivi oggettivi per derogare.

Il testo prevede poi due regole più rigide. La prima: **si considera gravemente iniqua la clausola che esclude l'applicazione degli interessi di mora, e non è ammessa prova contraria.** La seconda: **si presume gravemente iniqua la clausola che esclude il risarcimento dei costi di recupero.** Nel testo oggi consultabile dell'art. 7 c'è anche un comma 4-bis, che per le transazioni in cui il creditore è una PMI presume gravemente iniqua la clausola con termini superiori a sessanta giorni, salvo che tutte le parti del contratto siano PMI. Chi ha un contratto in mano deve verificare con attenzione a quale data è stato concluso, perché il decreto del 2012 si applica alle transazioni concluse dal 1° gennaio 2013 e le norme successive possono avere una loro decorrenza.

Nel caso del nostro fornitore, quindi, la clausola a 120 giorni non è automaticamente valida. Il suo destino dipende da chi sono le parti, da come è nata e da quanto è distante dalla prassi del settore.

Il tasso di mora si può cambiare, ma non a piacere

L'art. 5 stabilisce che gli interessi moratori sono determinati nella misura degli interessi legali di mora, e che tra imprese le parti possono concordare un tasso diverso, ma nei limiti dell'art. 7. Gli interessi legali di mora sono, per definizione dell'art. 2, interessi semplici su base giornaliera pari al tasso di riferimento della BCE maggiorato di otto punti percentuali. Il tasso di riferimento è quello in vigore il 1° gennaio per il primo semestre e il 1° luglio per il secondo.

Il creditore ha diritto anche a un importo forfettario di 40 euro per i costi di recupero (art. 6), salva la prova del maggior danno, che può includere i costi di assistenza per recuperare il credito. Per la PMI che manda diffide e ricorsi per decreto ingiuntivo, questa voce non è un dettaglio.

Cosa ha detto la Cassazione nel 2026

Il quadro è stato ribadito dalla Cassazione civile, Sezione I, ordinanza n. 16202 del 25 maggio 2026 (camera di consiglio del 29 gennaio 2026). Una società in ATI aveva stipulato un contratto di subaffidamento per lavori pubblici con una clausola che derogava al tasso legale di mora. Sosteneva che la grave iniquità dovesse valutarsi al momento dell'inadempimento, quando la clausola veniva applicata, e non alla firma.

La Corte ha dichiarato il ricorso inammissibile, seguendo la proposta di definizione anticipata, e ha condannato la ricorrente anche ai sensi dell'art. 96 c.p.c. Nella motivazione ha però precisato un principio utile: **la grave iniquità ai sensi dell'art. 7 si valuta, di regola, con riferimento al momento della pattuizione della clausola, con una valutazione complessiva dell'equilibrio contrattuale e dell'effettiva negoziazione tra le parti. Ha aggiunto che la parte può rinunciare agli interessi moratori se la rinuncia è frutto di un consenso liberamente prestato**, richiamando Cass. 8 febbraio 2023, n. 3736.

Va letta con attenzione. Si tratta di un'ordinanza di inammissibilità e non di una pronuncia che afferma un principio nuovo. Non dice che tutto ciò che è stato negoziato sia valido: nel caso concreto la clausola derogava al tasso e non escludeva gli interessi, e la Corte ha ritenuto non contestata la ratio della sentenza d'appello, che aveva accertato una trattativa approfondita. Per una clausola che esclude del tutto gli interessi vale la regola dell'art. 7, comma 3, che il testo di legge formula senza ammettere prova contraria.

Sul versante opposto, Cass. civ., Sez. III, ordinanza n. 27119 del 18 ottobre 2024 ha confermato che una clausola che rinvia ai soli interessi legali non è nulla in automatico e va valutata in concreto. Ha dato peso alla doppia sottoscrizione della clausola come indice di reale negoziazione, alla natura del servizio (prestazioni sanitarie di strutture accreditate) e all'assenza dell'intento di procurare liquidità al debitore a spese del creditore. Cass. civ., Sez. II, sentenza n. 16273 del 19 maggio 2022 aveva già stabilito che il giudice può rilevare d'ufficio la nullità per grave iniquità, e che la valutazione è un apprezzamento di merito, sindacabile in Cassazione solo entro limiti ristretti.

Il filo comune è questo: la giurisprudenza non cancella l'autonomia contrattuale, ma guarda a come la clausola è nata. Una clausola imposta in un modulo standard, senza margine di trattativa e in un rapporto di forza sbilanciato, sta su un terreno molto più fragile di una clausola discussa, motivata e sottoscritta specificamente.

Un ultimo chiarimento serve per chi recupera crediti. Il d.lgs. 231/2002 riguarda i rapporti tra imprese e con le pubbliche amministrazioni; con Cass. civ., Sez. II, ordinanza n. 25760 del 24 settembre 2026 la Corte ha ribadito che non si applica ai contratti con consumatori, e che un credito restitutorio di somme versate in esecuzione di preliminari risolti non è un "corrispettivo" ai fini del

decreto. Il decreto, inoltre, non si applica ai debiti oggetto di procedure concorsuali aperte (art. 1, comma 2).

Un esempio: il fornitore e la clausola a 120 giorni

Torniamo al nostro fornitore. Prima di reagire, un legale guarderebbe cinque cose: la data del contratto, la dimensione delle due imprese (se il fornitore è PMI e il cliente no, il comma 4-bis dell'art. 7 può incidere), se la clausola a 120 giorni è stata trattata o è arrivata dentro condizioni generali, se c'è stata doppia sottoscrizione, e se in quel settore termini così lunghi sono la prassi. Nessuna di queste risposte porta da sola a un esito certo. Ma insieme decidono se il credito produce interessi dal trentunesimo giorno o dal centoventunesimo, e se si può rivendicare qualcosa in più dei 40 euro forfettari.

Cosa fare in pratica

Prima di firmare, leggere il contratto quadro del cliente con la stessa attenzione che si dedica al prezzo. Sul pagamento contano il termine, il tasso di mora e i costi di recupero. Se il cliente propone di superare i sessanta giorni, meglio che la clausola sia specifica, scritta e motivata da ragioni oggettive, e che la si firmi separatamente. Una rinuncia agli interessi non dovrebbe mai passare inosservata: se la si concede, che sia una scelta consapevole e magari il corrispettivo di un pagamento anticipato.

Per i contratti già in corso, conviene fare un controllo a campione delle condizioni generali con cui l'impresa lavora, e tenere in ordine le prove: date di consegna, date di ricezione delle fatture, scambi scritti che documentano la trattativa (o la sua assenza). Quando un cliente ritarda, la richiesta scritta, l'indicazione degli interessi maturati e dei 40 euro previsti dall'art. 6 vanno fatte fin dal primo sollecito, con il conteggio corretto sul tasso semestrale pubblicato dal MEF.

Se a un contratto o a un ritardo si applica il d.lgs. 231/2002, il credito potrebbe valere più di quanto emerge dalla fattura. Se avete un contratto quadro da rivedere o una fattura ferma da mesi, lo studio è a disposizione per una prima analisi dei documenti.

Contenuto divulgativo, non costituisce consulenza legale.

#dirittocommerciale #PMI #recuperocrediti