

The new terms of payment in commercial transactions

Article published on the issue of February 2013 of Market Place

Avv. Maurizio Iorio (Attorney at Law)

During November 2012, Italy has implemented the new European Directive 2011/7/EU on late payment, which, with effect from 1 January 2013, sets out new mandatory terms of payment – derogable only in part and for specific circumstances – in the commercial relations between undertakings and between undertakings and Public Authorities. The aim of this article is to explain in a clear and concise manner the new rules deriving from such important innovation, which will inevitably have an impact on the financial management of every undertaking, both as creditor and as debtor.

I shall proceed to explain the regulation relating to the terms of payment in a questions-and-answers manner, as I consider it particularly effective, since simple and intuitive.

Which is the specific law concerning late payment? Does the recent regulation have something to do with the terms of payment for foodstuffs?

Let us start by making clear a few points in this regard. The EU had for the first time addressed the issue of “*combating late payment in commercial transactions*” with the Directive 2000/35/EC, which was implemented in Italy with the Legislative Decree no. 231 of 9 Oct 2002. Said Directive has been subsequently replaced by the more recent Directive 2011/7/EU – implemented in Italy with the Legislative Decree no. 192 of 9 Nov 2012 – which has radically modified, with respect to transactions concluded from 1 January 2013 onwards, the Legislative Decree 231/02 that, so amended, remains today the only legislation which, in commercial transactions, governs: (a) the terms of payment between undertakings, and between undertakings and Public Authorities; (b) the interest rate for late payment; (c) compensation for recovery costs.

Another matter is the specific, and entirely Italian, regulation approved with the Legislative Decree no. 1 of 24 Jan 2012, converted into the Law no. 27 of 24 Mar 2012 on the “*Terms of payment in the commercial relations between customer and supplier of agricultural products and foodstuffs*”. This regulation – aimed at limiting the power of large-scale distributors against farmers and growers and which does not only concern terms of payment since it also sets out certain provisions regarding sales contracts and unfair commercial practices – only refers to the specific agri-food sector and it must still be considered valid today only insofar as the therein payment terms are deemed in practice more favourable to the creditor than those set out in the Legislative Decree 231/02, which instead refers to all productive sectors (as clarified by the memorandum issued by the Presidency of the Council of Ministers on 20 Dec 2012, Reg. no. 2667, and, with specific reference to the construction sector, by a subsequent memorandum by the MISE - Italian Ministry for Economic Development).

What is the background and the purpose of the regulation examined here?

Directive 2000/35/EC was introduced in response to a widespread practice still in use today: against the European average period of 54 days (in 1999) for the actual payment, the Scandinavian countries stood at 29 days (Norway 27 days, Finland 29 and Sweden 32) and those of Southern Europe at 86.5 days (Spain 74 days, Italy 87, Portugal 91 and Greece 94). Moreover, as regards to the European average of 15 days delay after the agreed deadline, there were a number of countries with much greater delays: Portugal 41 days,

Italy 22, Belgium 20, Greece 19, Netherlands 19 and England 18; while in the public sector, the State in different countries was (and still today) among one of the worst payers (e.g. with regard to public hospitals, the longest payment periods were in Italy (307 days) and in Spain (305 days). Hence the conclusion that late payments had (and still have) a *negative impact on the Single Market* – adversely affecting the movement of goods and services since there are companies which calculate their prices based on a given payment period of e.g. of 30 days and that by marketing their products in the EU at the customary or matter-of-fact 90 days payment period see their profit margins being reduced or entirely cancelled – and the consequent need for harmonization pursued by the previous directive.

The provisions of Directive 2011/7/EU, even after more than a decade, are based on identical findings, since Recital (3) reminds us that *“Many payments in commercial transactions between economic operators or between economic operators and public authorities are made later than contractually agreed or set out in the general commercial conditions. Although the goods are delivered and the services performed, many corresponding invoices are paid well after the deadline. Such late payments negatively affect liquidity and complicate the financial management of undertakings. They also affect their competitiveness and profitability when the creditor needs to obtain external financing because of late payments. The risk of such negative effects strongly increases in periods of economic downturn when access to financing is more difficult”*. Thus, the next Recital (9) states that *“This Directive should regulate all commercial transactions irrespective of whether they are carried out between private or public undertakings or between undertakings and public authorities, given that public authorities handle a considerable volume of payments to undertakings. It should therefore also regulate all commercial transactions between main contractors and their suppliers and subcontractors”*. In Recital (12) it is added that *“A decisive shift to a culture of prompt payment is necessary ...”*. Ultimately, Recital (36) ends, as it did in the previous directive of year 2000, by stating that *“Since the objective of this Directive, namely combating late payments in the internal market, cannot be sufficiently achieved by the Member States and can, therefore, by reason of its scale and effects, be better achieved at the Union level, the Union may adopt measures, in accordance with the principle of subsidiarity as set out in Article 5 of the Treaty on European Union. In accordance with the principle of proportionality, as set out in that Article, this Directive does not go beyond what is necessary in order to achieve that objective”*.

To which subjects and in which cases are applicable the provisions of the “new” regulation?

- The provisions under examination – which as reminded by the Article 1 are intended to protect especially small and medium-sized businesses – relate only to debts arising from transactions (a) between private undertakings, including individual ones, or (b) between undertakings and Public Authorities (so-called “commercial transactions”) which include the *“contracting authorities”* referred to in the Code of Public Contracts (Legislative Decree no. 163 of 4 Dec 2006), and to State Administrations, local public bodies, other non-economic public bodies, associations, consortiums, however named, constituted by such subjects.
- It is important to note that, in this case, fall within the definition of *“Undertakings”* – as specified in Article 2.c of Legislative Decree 231/02, and as well as in Recital (10) and Article 2.3 of Directive 2011/7/EU – also those exercising a professional activity (e.g. lawyers, doctors, accountants, architects, etc.).
- The provisions of Legislative Decree 231/2002, **do not** however apply in the case of: (a) debt subject to insolvency proceedings instituted against the debtor, including procedures aimed at restructuring the debt; and (b) payments made as damage compensation, including any such payment made by an insurer.

What are the terms of payment foreseen by the provisions examined here?

In order to proceed in a clear manner, it must first be said that the regulation being examined here operates through the following scheme:

- the law sets out some terms of payment which apply in cases where the parties have not otherwise provided in writing
- the parties (including and especially those of the public sector) are not completely free to choose otherwise since there are two “barriers” (one limiting any agreement to the contrary and one relating to grossly unfair agreements: both of which will be looked at later) that, in some cases, render void agreements contrary to the terms of the law and other complementary provisions concerning default interest and costs;
- failure to comply with the terms of payment as specified above shall result in a “penalty” in the form of default interest at a given legal rate (only exceptionally derogable in terms of “ *percentage rate* ”) and reimbursement of recovery costs (only exceptionally derogable in terms of “ *if* ”) .

That said, the payment periods laid down by law are, alternatively, the following three:

(1) Time-period from the date of receipt of the invoice / request for payment:

the payment period is 30 calendar days from the date of receipt of the invoice or of similar request for payment with equivalent content. Any requests for complementary or formal modification of the invoice or of the equivalent request for payment have no effect on the time-period or its starting date.

(2) Time-period from the date of delivery of the goods or provision of services:

the payment period is 30 days from the date of receipt of goods or provision of services, in the case in which:

- a) the date of receipt of the invoice / request for payment cannot be exactly and positively established, or
- b) the date on which the debtor receives the invoice or equivalent request for payment is earlier than that of the receipt of goods or provision of services.

(3) Time-period from the date of acceptance / verification:

The payment period is 30 days from the date of acceptance or verification if foreseen by law or contract for the purpose of ascertaining the compliance of the goods or services with the contractual specifications, in the case of the debtor receiving the invoice or equivalent request for payment no later than such date. The 30 days time-period for verification is binding “... *unless otherwise and expressly agreed by the parties and set out in the tender documents and provided it is not grossly unfair to the creditor pursuant to Article 7. The agreement must be proved in writing*” (Article 5, paragraph 6, of Legislative Decree 231/02).

In all three of the above cases, the payment period is nonetheless 60 days, instead of 30, in the case of (I) public undertakings which are subject to compliance with specific transparency requirements (established by the Legislative Decree no. 333 of 11 Nov 2003) and (II) public bodies providing health care, specifically appointed for this purpose and acknowledged as such.

What default interest charges apply, and what rules apply to the reimbursement of recovery costs?

As regards to default interest, it is first worth reminding that, as a general rule, the accrual of default interest payable by the debtor shall automatically commence from the expiry of the payment deadline (i.e. that agreed by the parties or that set out by the law as described above), without the need for the creditor to issue a default notice to the debtor requesting payment of the debt. Said that, and save for a different written agreement between the parties (which validity is subject to the “barrier” against any grossly unfair

agreement, of which I will say later), the rate of interest payable is as follows: market interest rate for refinancing operations applied by the European Central Bank plus 8%, calculated semi-annually, recorded and published in the Official Gazette by the Italian Ministry of Economics and Finance “*within the first ten days of each calendar semester*”.

As regards to debt recovery costs, it is established that, as a rule, the creditor is also entitled to be reimbursed for costs incurred in recovering any amounts not paid within the terms specified above. In particular, “... *the creditor is entitled, without the need to issue a default notice, to a lump sum of EUR 40 as damage compensation; without prejudice to the right to furnish proof of greater damage which may include legal fees or debt collection expenses*” (Article 6 of Legislative Decree 231/02).

Can the parties derogate from the provisions of the law as regards to the terms of payment, interest, reimbursement of recovery costs?

As mentioned, derogation is permitted but only in part and for specific circumstances, which, for clarity of exposition, can be described as the need to respect both (when applicable) of two different “barriers”:

(1) The first “barrier” (limitations to any agreement to the contrary) concerns the sole terms of payment:

- In **commercial transactions between undertakings**, the parties may agree on a payment period longer than that set by law, but the agreement must be a) written and, if the agreed period exceeds sixty days, it must also be b) specifically expressed.

- In **commercial transactions where the debtor is a Public Authority**, the parties may agree on a payment period longer than that set by law, but the agreement must be a) written, b), specifically expressed, c) justified by the nature or object of the contract or by the circumstances existing at the time of its conclusion and, in any case, d), **the payment period cannot exceed sixty days**.

(2) The second “barrier” (grossly unfair agreement) concerns the entire content of the regulation (terms of payment, rate of default interest and compensation for recovery costs), as set out by Article 7 of Legislative Decree 231/02, which I cite below:

“1. *Provisions relating to the payment period, rate of default interest or to compensation for recovery costs, introduced or foreseen in the contract for whichever reason, are void when deemed grossly unfair to the detriment of the creditor*”. In such cases they shall be automatically replaced by the law’s provisions that we examined previously.

“2. *The judge declares, even ex officio, the nullity of the clause, after having had regard to all relevant circumstances, including the **gross divergence from commercial practice** contrary to the principle of good faith and fair dealing, the **nature of the goods or service** at issue, the existence of **objective reasons for derogating** from the legal rate applied on late payments, the terms of payment or the lump sum due as compensation for recovery costs*”.

“3. *It is considered grossly unfair the clause **excluding the application of default interest**. No evidence to the contrary is allowed*”.

“4. *It is assumed that it is grossly unfair the provision **excluding compensation for recovery costs** set out in Article 6*”.

“5. *In commercial transactions where the debtor is a public authority is void the clause concerning the **predetermination or modification of the date of receipt of the invoice**. Its nullity is declared by the judge ex officio*”.

Is it possible to agree payments by instalments?

The answer is yes. In fact, in Article 5, paragraph 7 of the regulation examined, it is specified that in the case of transactions between private undertakings or with Public Authorities, “*The parties have the right to agree **payments by instalments**. In such cases, if an instalment is not paid by the agreed date, the interest and compensation provided for in this Decree will be calculated solely on the basis of overdue amounts*”.

Is there any legal protection contained in the Decree, other than the initiative of the individual economic operators?

Even in this case the answer is yes: in Article 8 of Legislative Decree 231/02, as amended following the implementation of Directive 2011/7/EU, is attributed to the “... *trade associations accredited to the National Council of economy and labour (Cnel), mainly representing the small and medium-sized businesses of all productive and craftsmen sectors...* “ the legitimacy to take legal action in order to obtain court orders for: (i) **assessing** the gross unfairness of the general conditions relating to the payment period, rate of default interest or compensation for recovery costs; (ii) **prohibiting** the use of such conditions; (iii) applying **corrective measures**; (iv) the **publication of the judgment**

Avv. Maurizio Iorio (Attorney at Law)

I NUOVI TERMINI DI PAGAMENTO NELLE TRANSAZIONI COMMERCIALI

NEL CORSO DEL NOVEMBRE 2012, CON DECORRENZA DAL 1° GENNAIO 2013, L'ITALIA SI È ADEGUATA ALLA NUOVA DIRETTIVA EUROPEA SUI RITARDI DI PAGAMENTO (D. 2011/7/UE), STABILENDO NUOVI TERMINI OBBLIGATORI DI PAGAMENTO - DEROGABILI SOLO IN PARTE, A CERTE CONDIZIONI — NELLE RELAZIONI COMMERCIALI TRA IMPRESE E TRA IMPRESE E PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI. LO SCOPO DI QUESTO ARTICOLO È QUELLO DI ILLUSTRARE IN MODO CHIARO E CONCISO LE NUOVE REGOLE CHE DERIVANO DA TALE IMPORTANTE INNOVAZIONE, REGOLE CHE ANDRANNO INEVITABILMENTE A RIFLETTERSI SULLA GESTIONE FINANZIARIA DI OGNI IMPRENDITORE, SIA COME CREDITORE CHE COME DEBITORE.



MAURIZIO IORIO

Dalla partnership tra Marketplace e ANDEC prende vita a questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio, nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di ANDEC. Su ogni numero affronteremo tematiche legali con particolare riguardo al mondo dell'elettronica. Ulteriori approfondimenti sul sito: www.andec.it. Mentre sulla Web page di Maurizio Iorio (www.avvocatoiorio.it) si trova la rubrica tradotta anche in inglese e francese.

Procedo ad esporre la normativa sui termini di pagamento utilizzando il metodo delle domande e risposte, che mi sembra particolarmente efficace, in quanto semplice ed intuitivo.

QUAL È ESATTAMENTE LA LEGGE DI RIFERIMENTO PER I RITARDI DI PAGAMENTO? C'ENTRA QUALCOSA LA RECENTE NORMATIVA SUI TERMINI DI PAGAMENTO DELLE DERRATE ALIMENTARI?

Cominciamo subito a fare un po' di chiarezza in proposito. L'Unione Europea si è per la prima volta occupata della "lotta contro i ritardi nei pagamenti nelle transazioni commerciali" con la Direttiva 2000/35/CE, attuata in Italia con il D. Lgs 231 del 9.10.2002.

La direttiva citata è stata quindi sostituita dalla recente Direttiva 2011/7/UE, attuata in Italia con D. Lgs 192 del 9.11.2012, che ha modificato radicalmente, con riferimento alle transazioni commerciali concluse dal 1° gennaio 2013 in poi, il Decreto legislativo 231/2002 che, così emendato, rimane pertanto tuttora l'unica norma di legge che nelle transazioni commerciali disciplina: (a) i termini di pagamento nei rapporti tra imprese ed imprese e Pubblica Amministrazione; (b) il saggio di interesse di mora; (c) il risarcimento per i costi di recupero.

Altra cosa è la specifica normativa, tutta italiana, approvata con Decreto Legge 24.01.2012 n. 1, convertito in legge 24.03.2012 n. 27 sui "Termini di pagamento nelle relazioni commerciali tra cliente e fornitore di derrate agricole e alimentari". Tale normativa - che ha lo scopo di

limitare il potere della GDO nei confronti degli imprenditori agricoli e che non si occupa solo di termini di pagamento ma anche di taluni requisiti dei contratti di vendita e di pratiche commerciali sleali - si riferisce al solo settore agroalimentare di riferimento e deve ritenersi tuttora valida solo nella misura in cui i termini di pagamento ivi previsti siano nel concreto più favorevoli al creditore di quelli di cui alla disciplina del D. Lgs 231/2001 in esame, che si riferisce a tutti i settori produttivi (come chiarito da nota della Presidenza del Cons. dei Ministri del 20.12.2012 Prot. n. 2667 e, con riferimento al settore costruzioni, da una successiva nota del MISE).

QUAL È IL BACKGROUND E QUALE LO SCOPO DELLA NORMATIVA IN ESAME?

La direttiva 2000/35/CE prendeva le mosse dalla

“I ritardi di pagamento influiscono negativamente sulla liquidità e complicano la gestione finanziaria delle imprese. Essi compromettono anche la loro competitività e redditività quando il creditore deve ricorrere a un finanziamento esterno a causa di ritardi nei pagamenti”.

constatazione di una realtà ancora in gran parte valida: a fronte di una media europea (nel 1999) di tempi di pagamenti effettivi di 54 gg, i paesi scandinavi si attestavano sui 29 gg, (Norvegia 27, Finlandia 29, Svezia 32) e quelli dell'Europa meridionale sugli 86,5 gg. (Italia 87, Spagna 74, Grecia 94, Portogallo 91); inoltre, quanto alla media europea dei giorni di ritardo rispetto a quelli pattuiti, a fronte di un ritardo medio europeo di 15 gg, c'era una serie "orizzontale" di paesi con ritardi ben superiori: Portogallo (41); Italia (22); Belgio (20); Grecia (19); Olanda (19); Inghilterra (18); quanto al settore pubblico, lo stato in diversi paesi risultava (e risulta tuttora) essere uno tra i peggiori pagatori (ad es. quanto agli ospedali pubblici, i tempi di pagamento più lunghi risultavano essere quelli di Italia, con 307 gg, e di Spagna, con 305 gg); da qui la constatazione che i ritardi di pagamento si riflettevano (e si riflettono) negativamente sul mercato unico, inibendo la circolazione di beni e di servizi, dato che vi sono imprese che calcolano il loro prezzi sulla base di termini di pagamento ad es. di 30 gg. e che, commercializzati i loro prodotti in paesi UE a termini usuali o di fatto di pagamento di 90 gg, vedono

il loro margine di profitto eroso o azzerato. Da qui la necessità dell'armonizzazione perseguita dalla precedente direttiva. La direttiva 2011/7/UE, pur a distanza di più di un decennio, prende sostanzialmente le mosse da identiche constatazioni, dato che ci ricorda, al considerando n° 3, che "Nelle transazioni commerciali tra operatori economici o tra operatori economici e amministrazioni pubbliche molti pagamenti sono effettuati più tardi rispetto a quanto concordato nel contratto o stabilito nelle condizioni generali che regolano gli scambi. Sebbene le merci siano fornite e i servizi prestati, molte delle relative fatture sono pagate ben oltre il termine stabilito. Tali ritardi di pagamento influiscono negativamente sulla liquidità e complicano la gestione finanziaria delle imprese. Essi compromettono anche la loro competitività e redditività quando il creditore deve ricorrere a un finanziamento esterno a causa di ritardi nei pagamenti. Il rischio di tali effetti negativi aumenta considerevolmente nei periodi di recessione economica, quando l'accesso al finanziamento diventa più difficile". Al successivo considerando n° 9, quindi, si precisa

che "La presente direttiva dovrebbe disciplinare tutte le transazioni commerciali a prescindere dal fatto che siano effettuate tra imprese pubbliche o private ovvero tra imprese e amministrazioni pubbliche, dato che alle amministrazioni pubbliche fa capo un volume considerevole di pagamenti alle imprese. Essa pertanto dovrebbe disciplinare anche tutte le transazioni commerciali tra gli appaltatori principali e i loro fornitori e subappaltatori". Al considerando n° 12, si aggiunge che "... È necessario un passaggio deciso verso una cultura dei pagamenti rapidi". Infine, al considerando n° 36 si conclude, così come nel caso della precedente direttiva del 2000, con la constatazione che "Poiché l'obiettivo della presente direttiva, vale a dire la lotta contro i ritardi di pagamento nel mercato interno, non può essere conseguito in misura sufficiente dagli Stati membri e può dunque, a motivo della sua portata e dei suoi effetti, essere conseguito meglio a livello di Unione, quest'ultima può intervenire in base al principio di sussidiarietà sancito dall'articolo 5 del trattato sull'Unione europea. La presente direttiva si limita a quanto è necessario per conseguire tale obiettivo in ottemperanza al principio di

proporzionalità enunciato nello stesso articolo".

A QUALI SOGGETTI E IN QUALI CASI SI APPLICANO LE REGOLE DELLA "NUOVA" NORMATIVA?

- Le disposizioni in esame, che come ci ricorda l'articolo 1 hanno la finalità di tutelare soprattutto le piccole e medie imprese, si riferiscono ai debiti originati dalle sole transazioni (a) tra imprese private, anche individuali, o (b) tra imprese e autorità pubbliche (c.d. "transazioni commerciali") ivi comprese le "amministrazioni aggiudicatrici" di cui al Codice dei Contratti pubblici (Dlgs 12.4.06 n. 163) nonché ad amministrazioni dello Stato, enti pubblici territoriali, altri enti pubblici non economici, organismi di diritto pubblico nonché associazioni, unioni, consorzi, comunque denominati, costituiti da detti soggetti. - È importante notare che in questo caso nel concetto di "Imprese", come chiaramente espresso all'articolo 2.c del D. Lgs 231/02 ed al Considerando n.° 10 della Direttiva 2011/7/UE (oltre che all'art. 2.3), rientrano convenzionalmente anche coloro che esercitano un'attività professionale (ad es. avvocati, medici, commercialisti, architetti, ecc.). - Le disposizioni del DLgs 231/02, tuttavia, non trovano applicazione per il caso di: (a) debito oggetto di procedure concorsuali aperte a carico del debitore comprese le procedure finalizzate alla ristrutturazione del debito; (b) pagamenti effettuati a titolo di risarcimento del danno, ivi compresi i

“Gli interessi moratori a carico del debitore decorrono automaticamente dalla scadenza del termine di pagamento (ossia quello pattuito dalle parti o quello stabilito dalla legge), senza necessità per il creditore di mettere in mora il debitore chiedendogli il pagamento”.

pagamenti effettuati a tale titolo da un assicuratore.

QUALI SONO I TERMINI DI PAGAMENTO PREVISTI DALLE DISPOSIZIONI IN ESAME?

Per procedere con le idee chiare, occorre premettere che la normativa in esame opera attraverso il seguente schema:

- La legge stabilisce alcuni termini di pagamento a valere per il caso in cui le parti non abbiano disposto (per iscritto) altrimenti;

- le parti (anche e soprattutto quelle pubbliche) non sono completamente libere di disporre altrimenti, dato che sussistono 2 “barriere” (quella dei limiti al patto contrario e quella del patto gravemente iniquo: dirò di entrambe tra poco) che rendono in taluni casi nulle le pattuizioni in contrasto con i termini di legge e le altre norme complementari su interessi moratori e spese;

- la mancata ottemperanza ai termini di pagamento come sopra stabiliti è “sanzionata” tramite l’applicazione di interessi moratori a un certo saggio di legge (solo eccezionalmente derogabili nel “quanto”) e tramite la debenza di un rimborso delle spese per il recupero credito (solo eccezionalmente

derogabili nel “se”).

Ciò premesso, i termini di pagamento stabiliti dalla legge sono, alternativamente, i seguenti tre:

(1) Termine decorrente dalla data di ricevimento di fattura / richiesta di pagamento:

il termine di pagamento stabilito è di 30 giorni di calendario decorrenti dalla data di ricevimento della fattura o di simile richiesta di pagamento di contenuto equivalente. Non hanno effetto sulla decorrenza del termine le richieste di integrazione o modifica formali della fattura o di altra richiesta equivalente di pagamento.

(2) Termine decorrente dalla data di consegna della merce o della prestazione del servizio: il termine di pagamento stabilito è di 30 giorni dalla data di ricevimento delle merci o dalla prestazione dei servizi, nel caso in cui:

a) la data di ricevimento della fattura / richiesta non possa essere determinata con certezza o
b) la data in cui il debitore riceve la fattura o la richiesta equivalente di pagamento è anteriore a quella del ricevimento delle merci o della prestazione dei servizi.

(3) Termine decorrente dalla data dell’accettazione / verifica: il termine di pagamento è di 30 giorni dalla data

dell’accettazione o della verifica eventualmente previste dalla legge o dal contratto ai fini dell’accertamento delle conformità della merce o dei servizi alle previsioni contrattuali, qualora il debitore riceva la fattura o la richiesta equivalente di pagamento in epoca non successiva a tale data.. Il termine di verifica di 30 giorni è inderogabile “salvo che sia diversamente ed espressamente concordato dalle parti e previsto nella documentazione di gara e purché ciò non sia gravemente iniquo per il creditore ai sensi dell’articolo 7. L’accordo deve essere provato per iscritto” (art. 5, comma 6, Dlgs 231/02). In tutti e tre i casi (1-2-3) il termine è tuttavia di 60 gg, anziché 30, nel caso di (I) imprese pubbliche che sono tenute al rispetto di particolari requisiti di trasparenza (stabiliti con Dlgs 11/11/2003, n. 333) e di (II) enti pubblici che forniscono assistenza sanitaria, a tal fine specificamente incaricati e riconosciuti.

QUALI SONO GLI INTERESSI MORATORI PREVISTI E QUALI REGOLE SI APPLICANO AL RIMBORSO DELLE SPESE DI RECUPERO?
Quanto agli interessi

moratori: è utile anzitutto ricordare che, come regola generale, gli interessi moratori a carico del debitore decorrono automaticamente dalla scadenza del termine di pagamento (ossia quello pattuito dalle parti o quello stabilito dalla legge, come sopra illustrato), senza necessità per il creditore di mettere in mora il debitore chiedendogli il pagamento. Ciò premesso e salvo diversa pattuizione scritta delle parti (la cui validità è subordinata alla “barriera” del patto gravemente iniquo, di cui dirò) il saggio degli interessi dovuti è il seguente: tasso di interesse per il rifinanziamento commerciale di mercato applicato dalla Banca Centrale Europea aumentato dell’8%, calcolato semestralmente, rilevato e pubblicato in Gazzetta Ufficiale a cura del Ministero dell’Economia e delle Finanze “entro i primi dieci giorni lavorativi di ciascun semestre solare”.

Quanto alle spese di recupero credito: di regola, è stabilito che il creditore ha diritto anche al rimborso dei costi sostenuti per il recupero delle somme non corrisposte tempestivamente nei termini sopra illustrati. In particolare, “... al creditore spetta, senza che sia necessaria la

costituzione in mora, un importo forfettario di 40 euro a titolo di risarcimento del danno. È fatta salva la prova del maggior danno, che può comprendere i costi di assistenza per il recupero del credito” (art. 6 DLgs 231/02).

LE PARTI POSSONO DEROGARE ALLE PREVISIONI DI LEGGE IN TEMA DI TERMINI DI PAGAMENTO, INTERESSI, RIMBORSO DELLE SPESE DI RECUPERO?

Come accennavo, la deroga è ammessa ma solo in parte e a certe condizioni: il tutto si può illustrare per chiarezza di esposizione come necessità di rispettare entrambe (quando applicabili), due diverse “barriere”:

(1) La prima “barriera” (= limiti al patto contrario) concerne i soli termini di pagamento:

- Nelle transazioni commerciali tra imprese le parti possono pattuire un termine per il pagamento superiore rispetto a quello di legge, ma la pattuizione deve essere a) scritta e, se si tratta di termini superiori a sessanta giorni, deve essere anche b) espressa.

- Nelle transazioni commerciali in cui il debitore è una pubblica amministrazione le parti

“Le clausole relative al termine di pagamento, al saggio degli interessi moratori o al risarcimento per i costi di recupero, a qualunque titolo previste o introdotte nel contratto, sono nulle quando risultano gravemente inique in danno del creditore”.

possono pattuire un termine per il pagamento superiore rispetto a quello di legge, ma la pattuizione deve essere a) scritta, b) espressa, c) deve essere giustificata dalla natura o dall’oggetto del contratto o dalle circostanze esistenti al momento della sua conclusione e, in ogni caso, d) i termini non possono essere superiori a sessanta giorni. (2) La seconda “barriera” (= patto gravemente iniquo) concerne l’intero contenuto della normativa (termini di pagamento, saggio degli interessi moratori e risarcimento per i costi di recupero); essa è stabilita dall’art. 7 del D.Lgs 231/02, che riproduco qui di seguito:

“1. Le clausole relative al termine di pagamento, al saggio degli interessi moratori o al risarcimento per i costi di recupero, a qualunque titolo previste o introdotte nel contratto, sono nulle quando risultano gravemente inique in danno del creditore.” In tali casi esse si intendono automaticamente sostituite dalle disposizioni di legge che abbiamo esaminato;

“2. Il giudice dichiara, anche d’ufficio, la nullità della clausola avuto riguardo a tutte le circostanze del caso, tra cui il grave scostamento dalla prassi commerciale in contrasto con il principio di

buona fede e correttezza, la natura della merce o del servizio oggetto del contratto, l’esistenza di motivi oggettivi per derogare al saggio degli interessi legali di mora, ai termini di pagamento o all’importo forfettario dovuto a titolo di risarcimento per i costi di recupero”;

“3. Si considera gravemente iniqua la clausola che esclude l’applicazione di interessi di mora. Non e’ammessa prova contraria”;

“4. Si presume che sia gravemente iniqua la clausola che esclude il risarcimento per i costi di recupero di cui all’articolo 6”;

“5. Nelle transazioni commerciali in cui il debitore è una pubblica amministrazione è nulla la clausola avente ad oggetto la predeterminazione o la modifica della data di ricevimento della fattura. La nullità è dichiarata d’ufficio dal giudice”.

SI POSSONO PATTUIRE PAGAMENTI RATEALI?

La risposta è sì. Infatti, all’art. 5, comma 7 della disposizione in esame, si precisa che sia nel caso di transazioni tra imprese private o con la PA, “Resta ferma la facoltà delle parti di concordare termini di pagamento a rate. In tali casi, qualora una delle rate non sia

pagata alla data concordata, gli interessi e il risarcimento previsti dal presente decreto sono calcolati esclusivamente sulla base degli importi scaduti”.

È PREVISTA UNA TUTELA DI LEGGE CHE PRESCINDA DALL’INIZIATIVA DEI SINGOLI OPERATORI ECONOMICI?

Anche in questo caso la risposta è positiva: all’art. 8 del D. Lgs 231/02, così come modificato a seguito dell’attuazione della citata direttiva 2011/7/UE, viene attribuita alle “... associazioni di categoria degli imprenditori presenti nel Consiglio nazionale dell’economia e del lavoro (Cnel), prevalentemente in rappresentanza delle piccole e medie imprese di tutti i settori produttivi e degli artigiani...” la legittimazione ad agire in sede legale per ottenere provvedimenti giudiziali di (i) accertamento della grave iniquità delle condizioni generali concernenti il termine di pagamento, il saggio degli interessi moratori o il risarcimento per i costi di recupero, di (ii) inibizione dell’uso di tali condizioni, nonché (iii) provvedimenti correttivi; e (iv) pubblicazione della sentenza. 