

CREDITO E FINANZA D'IMPRESA - ESTRATTO



A quali condizioni consegnare a credito

Cinque fatti che cambiano la decisione di fornire a credito, le soglie proposte e il modello di condizioni generali di vendita da compilare

RISPONDE A

Quanti giorni di pagamento posso accettare?

Il cliente paga in ritardo: che cosa mi spetta senza chiedere nulla?

Il lavoro che faccio è una subfornitura?

PARTE TERZA – LA GUIDA DI RIFERIMENTO

- 1 Che cosa controllo prima della prima consegna?
- 2 Perché le mie condizioni di vendita potrebbero non valere?
- 3 Quale garanzia chiedo prima di consegnare?
- 4 Il cliente paga in ritardo: che cosa mi spetta senza chiedere nulla?
- 5 E se il contratto non dice entro quando si paga?
- 6 Il cliente impone centoventi giorni: posso contestarli?
- 7 Ho firmato: posso ancora contestare le condizioni sui pagamenti?
- 8 Il lavoro che faccio è una subfornitura?
- 9 Quando conviene muoversi, e in che ordine?
- 10 Come ottengo un ordine di pagamento dal giudice?
- 11 Quando devo tentare la mediazione prima della causa?
- 12 Ho il titolo: come scopro se il cliente ha qualcosa da pignorare?
- 13 Vendo fuori dall'Italia: quale legge e quale giudice scrivo nel contratto?
- 14 Il cliente entra in crisi: che cosa cambia per me?
- 15 Entro quando devo agire, prima che il credito si prescriva?
- 16 Che cosa questa guida non risolve?

PARTE PRIMA – LA SCHEDA

Cinque fatti che cambiano la decisione di fornire a credito

Le undici decisioni da prendere

Le soglie

Quanto costa e quanto dura recuperare

PARTE SECONDA – IL MODELLO

Quattro regole d'uso

Modello di condizioni generali di vendita, dodici articoli

Blocco di approvazione specifica

Messa in mora

Piano di rientro

Transazione e saldo e stralcio

APPARATO

Fonti, aggiornamento e limiti

Le tre parti si usano in modo diverso: la scheda si legge una volta e basta per le decisioni più frequenti; il modello si compila, si adatta e si fa validare prima dell'uso; le sedici sezioni si consultano sul caso concreto e non sono pensate per essere lette di seguito. I rinvii nel testo usano il numero di sezione, non la pagina.

Decidere prima della prima consegna

Questa anteprima raccoglie la scheda con i cinque fatti che cambiano la decisione di fornire a credito, le soglie proposte e il modello di condizioni generali di vendita per intero, con il blocco di approvazione specifica e il contenuto della messa in mora.

La guida completa contiene sedici sezioni di riferimento, le undici decisioni da prendere, la stima di quanto costa e quanto dura un decreto ingiuntivo, il piano di rientro e la transazione. Il quadro descritto è quello verificato al 1° settembre 2026. Il saggio degli interessi di mora in vigore, 10,40% all'anno, vale dal 1° luglio al 31 dicembre 2026 (tasso di riferimento BCE 2,40% più otto punti, art. 5 del d.lgs. 231/2002; Gazzetta Ufficiale n. 163 del 16 luglio 2026) e va riverificato a ogni semestre.

Il modello richiede adattamento e validazione prima dell'uso. La guida espone regole generali e riguarda le vendite fra imprese: chi vende ai consumatori ha bisogno di un testo diverso. Confartigianato Imprese Varese assiste le imprese associate nell'esame dei singoli rapporti di fornitura.

Cinque fatti che cambiano la decisione di fornire a credito

Sono cinque punti poco intuitivi. Ognuno può cambiare una scelta del fornitore: se consegnare, con quali condizioni di vendita, con quali termini di pagamento.

1

Gli interessi di ritardo partono da soli

Cominciano a correre dal giorno dopo la scadenza della fattura, al tasso in vigore, oggi il 10,40% all'anno (riquadro in apertura della guida completa). Non serve mandare un sollecito, una raccomandata o una diffida. A questi si aggiungono 40 euro per ogni distinta transazione commerciale pagata in ritardo, normalmente documentata da una fattura. Su una fattura da 30.000 euro pagata con novanta giorni di ritardo il totale è di circa 809 euro.

2

Oltre i sessanta giorni è il cliente a doversi giustificare

Se il fornitore è una piccola o media impresa e il cliente no, un termine di pagamento superiore a sessanta giorni si considera in partenza gravemente iniquo. Non è il fornitore a dover dimostrare che quel termine è troppo lungo: è il cliente a dover dimostrare che è giustificato.

DIPENDE DA VOI

Tutto ciò che sta in questa parte si decide prima della prima consegna. Dopo l'insoluto lo spazio di manovra è stretto e costoso.

Chi lavora su disegno o su specifiche tecniche del cliente può essere un subfornitore

Non conta il nome dato al contratto, conta come è fatto il rapporto, e va guardato per intero. Se è subfornitura cambiano tre cose: il contratto deve essere scritto, altrimenti non vale; il pagamento non può superare i sessanta giorni, e un accordo fra le due imprese non basta ad allungarli; se il ritardo supera i trenta giorni, oltre agli interessi il cliente deve una penale del 5%.

Le condizioni consegnate soltanto sul retro della fattura non entrano nel contratto

Il cliente deve poterle leggere prima di concluderlo, non dopo. Alcune clausole hanno bisogno anche di una seconda firma, separata da quella del contratto: sono quelle elencate dall'art. 1341 del codice civile. Nel modello della Parte seconda il blocco di approvazione specifica richiama sette articoli su dodici. Fra questi c'è il foro competente, cioè il tribunale davanti al quale si va in causa.

Si può ottenere un decreto ingiuntivo e perderlo per una scadenza dimenticata

Il decreto ingiuntivo è l'ordine di pagare che il giudice firma sulla base dei documenti del fornitore. Se il cliente si oppone, in alcune materie bisogna prima tentare un accordo davanti a un organismo terzo: si chiama mediazione e riguarda somministrazione, subfornitura e contratto d'opera. La domanda deve depositarla il creditore, non il cliente che si è opposto. Se non lo fa, il giudice cancella il decreto già ottenuto. La sezione 11 spiega quando l'obbligo scatta: va letta prima di avviare un recupero, non dopo.

Le soglie

La legge non fissa nessuna di queste soglie. Sono valori di partenza, proposti per non ricominciare da capo a ogni caso. Vanno adattati alla singola impresa.

DECISIONE	SOGLIA PROPOSTA	COSA FARE QUANDO È SUPERATA
Quanto pesa un cliente sul fatturato	15%	controllare ogni tanto il registro delle imprese e i bilanci depositati
Quanto pesa un cliente sul fatturato	30%	chiedere una garanzia quando si apre il rapporto; a questo livello il problema non è più commerciale, riguarda la struttura dell'impresa
Merce consegnata a un cliente nuovo prima del primo pagamento	5% del fatturato mensile	acconto scritto come caparra, oppure garanzia di un terzo
Ritardo su una fattura	7 giorni	sollecito, senza decidere caso per caso
Ritardo su una fattura	30 giorni	lettera formale di messa in mora, via PEC
Ritardo su una fattura	90 giorni	scegliere fra piano di rientro firmato e decreto ingiuntivo
Totale scaduto verso un cliente	due mesi di fornitura	fermare le consegne, come prevede l'art. 10 del modello

Tabella 1 — Soglie proposte. Sono convenzioni pratiche, non regole di legge.

Fonte: Confartigianato Imprese Varese, Guida operativa 03, versione del 1° settembre 2026; estratto del 9 settembre 2026.

Che cosa scrivo nelle mie condizioni di vendita?

Dodici articoli, di cui sette da far approvare con una seconda firma. È una base per le forniture fra imprese: va adattata al settore e validata prima dell'uso.

Il modello che segue è una base per le forniture fra imprese. Va confrontato con il ciclo commerciale, adattato ai prodotti e al settore e validato prima dell'uso. Chi vende ai consumatori ha bisogno di un testo diverso, conforme al Codice del consumo: in quel perimetro alcune clausole restano nulle anche quando il cliente le ha approvate per iscritto, e la seconda firma non le salva. Confartigianato Imprese Varese mette a disposizione il modello e assiste le imprese nella verifica del singolo contratto.

DIPENDE DA VOI

Tutto, tranne quali clausole richiedano la seconda firma: quello lo stabilisce l'art. 1341 del codice civile.

PRIMA DELL'USO

Adattare il modello ai prodotti, al settore, ai canali di vendita e al modo in cui si concludono i contratti. Tutti i campi fra parentesi quadre – [DENOMINAZIONE], [RESA CONCORDATA], [N], [30 / 60], [8], [CRITERIO], [CITTÀ] – vanno compilati: lasciarli nel testo può aprire contestazioni sul contenuto del documento. Prima di consegnarlo ai clienti, far verificare il testo e il blocco di approvazione specifica da un professionista di fiducia o dagli uffici dell'associazione.

Quattro regole d'uso, senza le quali il documento non produce effetti

- Consegnare le condizioni prima che il contratto si concluda: allegare al preventivo, richiamate nella conferma d'ordine, pubblicate sul sito con un rimando esplicito nell'ordine. Non a tergo della fattura.
- Far restituire la conferma d'ordine firmata prima della prima consegna a un cliente nuovo. In caso di contestazione è uno dei documenti che rendono più solida la prova del credito e possono incidere sulla provvisoria esecutorietà del decreto ingiuntivo.
- Prima di far firmare, individuare quali clausole del proprio testo sono onerose per il cliente: rinnovo automatico, scadenze, limiti di responsabilità, esclusione di eccezioni, deroga al foro. Sono queste a richiedere la seconda firma, ed è su queste che si concentra la contestazione.
- Far sottoscrivere separatamente il blocco di approvazione specifica riportato in fondo. Quando l'art. 1341 si applica, le clausole onerose comprese nell'elenco del secondo comma non hanno effetto senza approvazione specifica per iscritto.

Se si modifica il modello aggiungendo clausole, occorre verificare se rientrano nell'elenco dell'art. 1341, comma 2, e in caso affermativo aggiungerle al blocco.

Modello di condizioni generali di vendita

Testo da compilare e adattare, non un documento pronto all'uso. Gli articoli contrassegnati richiedono l'approvazione specifica.

Art. 1 – Ambito

Le presenti condizioni disciplinano tutte le forniture di beni e servizi effettuate da [DENOMINAZIONE], di seguito il Fornitore, in favore di soggetti che agiscono nell'esercizio della propria attività imprenditoriale o professionale. Eventuali condizioni di acquisto del Cliente non si applicano, salvo accettazione scritta del Fornitore.

Art. 2 – Conclusione del contratto

Le offerte del Fornitore non sono vincolanti salvo diversa indicazione scritta. Il contratto si conclude con la conferma d'ordine scritta del Fornitore, restituita sottoscritta dal Cliente. Se la conferma d'ordine contiene condizioni diverse dall'ordine, essa vale come nuova proposta ai sensi dell'art. 1326, comma 5, del codice civile.

Art. 3 – Prezzi

I prezzi si intendono al netto di IVA, per merce resa [RESA CONCORDATA], salvo diverso accordo scritto. I prezzi indicati nell'offerta restano fermi per [N] giorni.

Art. 4 – Termine di pagamento SECONDA FIRMA

Il corrispettivo è dovuto entro [30 / 60] giorni dalla data di ricevimento della fattura, quale risultante dalla ricevuta di consegna del Sistema di interscambio. Le eventuali contestazioni non sospendono il termine di pagamento per la parte di corrispettivo non contestata.

Art. 5 – Ritardo nel pagamento

In caso di ritardato pagamento decorrono di diritto, dal giorno successivo alla scadenza e senza necessità di costituzione in mora, gli interessi moratori nella misura prevista dal d.lgs. 231/2002. È altresì dovuto l'importo forfettario di 40 euro per ogni distinta transazione commerciale non pagata alla scadenza e documentata dalla relativa fattura, fatta salva la prova del maggior danno, compresi i costi di assistenza per il recupero del credito.

Art. 6 – Pagamento rateale e decadenza dal termine SECONDA FIRMA

Quando è concordato un pagamento rateale, il mancato pagamento di una rata alla scadenza comporta la decadenza dal beneficio del termine e rende immediatamente esigibile l'intero residuo. Eventuali tolleranze concesse in corso di rapporto non costituiscono rinuncia alla decadenza dal beneficio del termine. Nella vendita a rate resta fermo l'art. 1525 del codice civile.

Art. 7 – Riserva di proprietà

I beni oggetto della fornitura restano di proprietà del Fornitore fino all'integrale pagamento del prezzo. La riserva di proprietà è richiamata nelle singole fatture relative alle forniture successive. Il Cliente si impegna a custodire i beni e a informare senza ritardo il Fornitore di ogni azione esecutiva o cautelare che li riguardi.

Art. 8 – Consegna e rischio SECONDA FIRMA

I termini di consegna sono indicativi salvo diversa pattuizione scritta. Il rischio di perimento e deterioramento passa al Cliente al momento della consegna secondo la resa concordata.

Art. 9 – Contestazioni SECONDA FIRMA

I vizi apparenti e le difformità quantitative devono essere contestati per iscritto entro [8] giorni dalla consegna; i vizi occulti entro [8] giorni dalla scoperta e comunque entro i termini di legge. Decorsi tali termini la fornitura si intende accettata.

Art. 10 – Sospensione delle forniture SECONDA FIRMA

In caso di mancato pagamento di fatture scadute, o di mutamento delle condizioni patrimoniali del Cliente tale da porre in evidente pericolo il conseguimento della controprestazione, il Fornitore può sospendere le consegne in corso previa comunicazione scritta, fino al pagamento o alla prestazione di idonea garanzia.

Art. 11 – Responsabilità SECONDA FIRMA

Salvo il caso di dolo o colpa grave e salvi i limiti inderogabili di legge, la responsabilità del Fornitore per danni derivanti dalla fornitura è limitata a [CRITERIO: ad esempio il valore della fornitura cui il danno si riferisce].

Art. 12 – Foro competente e legge applicabile SECONDA FIRMA

Per ogni controversia relativa alle presenti condizioni è competente in via esclusiva il Foro di [CITTÀ]. Il contratto è regolato dalla legge italiana.

Blocco di approvazione specifica

Va riportato sotto la sottoscrizione del contratto o della conferma d'ordine, con una firma distinta da quella apposta sul documento. Il richiamo per numero e oggetto rende identificabile ogni clausola: evitare elenchi cumulativi che mescolano clausole onerose e non onerose. Il blocco richiama sette articoli su dodici ed è una scelta prudenziale del modello, non la qualificazione definitiva di ciascuna clausola. Chi adatta il testo deve verificare quali clausole rientrino nell'art. 1341, comma 2, ed espungere dal blocco quelle che non vi rientrano.

Ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e 1342 del codice civile, il Cliente dichiara di approvare specificamente le seguenti clausole: art. 4, limitazione della facoltà di sospendere il pagamento in caso di contestazione; art. 6, decadenza dal beneficio del termine; art. 8, termini di consegna indicativi; art. 9, decadenza dalla garanzia per tardiva contestazione; art. 10, facoltà del Fornitore di sospendere l'esecuzione; art. 11, limitazione di responsabilità; art. 12, deroga alla competenza territoriale.

Luogo e data

Timbro e firma del Cliente

Messa in mora

Va inviata per posta elettronica certificata o raccomandata con avviso di ricevimento e deve contenere:

- l'identificazione precisa delle fatture insolute con numero, data e importo;
- il richiamo al termine di pagamento contrattuale o legale e alla data in cui è scaduto;
- l'indicazione che gli interessi moratori decorrono di diritto dal giorno successivo alla scadenza ai sensi del d.lgs. 231/2002, con il saggio applicabile;
- la richiesta dell'importo forfettario di 40 euro per ogni distinta transazione commerciale non pagata, identificata dalla relativa fattura;
- un termine perentorio per il pagamento;
- l'avvertimento che, decorso inutilmente il termine, si procederà per le vie legali senza ulteriore avviso.

LA GUIDA COMPLETA

Richiedi la guida completa

La guida completa è disponibile per le imprese associate a Confartigianato Imprese Varese e per chi ne fa richiesta tramite il sito.

Per riceverla via e-mail, compila il modulo nella pagina dedicata alla Guida 03 su www.impreseterritorio.org.

© 2026 Confartigianato Imprese Varese. Estratto pubblico della Guida 03, versione del 9 settembre 2026.