

Wall Street Italia

www.wallstreetitalia.com



LA DIVERSIFICAZIONE VINCE

P.I. 12/06/2026 | MENSILE | ANNO 16 | NUMERO 6 | GIUGNO 2026 | 5,0 EURO



COVER STORY
Credem
Euromobiliare



FINANZIARE IL CAPITALE CIRCOLANTE PASSIVO

La finanza alternativa e il working capital

Nuovi strumenti finanziari consentono alle aziende di ottimizzare i flussi di cassa allungando i periodi per il pagamento dei fornitori. Anche in questi casi conta la solidità del debitore

di Ivan Fogliata

Allungare i pagamenti è la dinamica “base” del capitale circolante, maggiori DPO (i famosi giorni fornitori o Days Payable Outstanding) garantiscono finanza caratterizzata da un pregio impagabile: il mancato addebito di interessi. Tuttavia, una volta sfruttate tutte le leve basate sulla forza contrattuale, è possibile considerare anche ulteriori leve

(stavolta onerose) basate sulla finanza alternativa.

Gli strumenti più noti: confirming e reverse factoring.

Il punto di partenza resta il confirming, ovvero il reverse factoring lato debitore. Come funziona? La società cliente a debito col fornitore comunica al factor

60

**I GIORNI
PREVISTI PER
IL PAGAMENTO
DELLE FATTURE**

le fatture approvate, il factor paga quindi il fornitore e il factor stesso incasserà alla scadenza dal cliente spesso prorogando il termine originario di 30-60 giorni. Il fornitore può monetizzare subito senza pesare sui propri castelletti (ma si vedrà trattenuti degli interessi sull'anticipo del pagamento); il cliente può allungare i DPO senza creare attrito relazionale e versan-

do interessi solo su tale maggior termine di pagamento. La logica può essere molto virtuosa: il rischio di credito diventa quello del compratore, che se molto più solido del fornitore può abbattere il costo complessivo finanziario della filiera: il factor verosimilmente applicherà un tasso inferiore all'azienda cliente sulla ulteriore dilazione nonché all'anticipo del pagamento al fornitore rispetto a quello che il fornitore ottiene dalle sue banche sull'anticipo fatture.

Dynamic discounting e piattaforme di supply chain finance.

Sul fronte non bancario, il dynamic discounting offre una nuova prospettiva. È l'acquirente con cassa eccedente che offre ai fornitori pagamento anticipato su piattaforma digitale in cambio di uno sconto modulato. Per un'impresa con cassa attiva remunerata pressoché a zero, anticipare di 60 giorni una fattura per un 1,5% di sconto equivale a un rendimento annualizzato pari a circa il 9%.



BAAS
PERMETTE A
UN'IMPRESA NON
BANCARIA DI
INCORPORARE
NEL PROPRIO
PROCESSO DI
VENDITA



La scelta dello strumento giusto dipende da due variabili: la posizione di cassa dell'impresa e la solidità relativa rispetto ai propri fornitori

Quando invece la cassa scarseggia, le piattaforme di supply chain finance aprono il programma a investitori terzi — fondi di private debt, asset manager — che finanziano i pagamenti anticipi per l'acquirente. Sono soluzioni che chiaramente richiedono volumi significativi un lavoro documentale sui fornitori tutt'altro che banale. L'evoluzione delle carte di credito Al novero delle soluzioni si aggiungono le carte di credito B2B, che incorporano dilazioni fino a 58 giorni; i plafond possono arrivare a importi anche considerevoli consentendo di operare pagamenti e di godere dell'ulteriore dilazione garantita dall'addebito futuro del saldo della carta.

La frontiera: il Banking as a Service.

Il BaaS permette a un'impresa non bancaria di incorporare nel proprio processo di vendita una linea di credito o un piano di dilazione che, nei fatti, è erogato dalla banca che offre il servizio BaaS (ergo banche solitamente digitali e dinamiche). Il venditore incassa subito, il cliente interessato alla dilazione paga a rate.

Dove sta la differenza col credito tradizionale allora? Il livello di rischio e di remunerazione lo decide il fornitore in quanto i contratti di BaaS prevedono che una volta erogato il credito venga acquistato dal fornitore stesso (attraverso la classica cessione del credito) che diviene banca godendo di una analisi creditizia professionale senza essere banca.

In conclusione, il capitale circolante passivo non è più solo un tema di forza contrattuale: tra confirming, dynamic discounting, carte B2B e BaaS, il direttore finanziario dispone oggi di una gamma di leve che permettono di allungare i DPO, ridurre il costo finanziario di filiera o trasformare la dilazione in un servizio al cliente. La scelta dello strumento giusto dipende da due variabili: la posizione di cassa dell'impresa e la solidità relativa rispetto ai propri fornitori. Conoscerle tutte, e saperle combinare, è ormai parte integrante del mestiere.

COME SI CALCOLA IL CAPITALE CIRCOLANTE

fonte: elaborazione wallstreetitalia.com

