



Direttore responsabile
ANSELMO CASTELLI

Vice direttore
Stefano Zanon

Coordinatore scientifico
Carlo Quiri

Coordinatore di redazione
Stefano Zanon

Consiglio di redazione
Giuliana Beschi, Laurenzia Binda,
Paolo Bisi, Elena Fracassi,
Carlo Quiri, Luca Reina

Comitato di esperti
G. Alibrandi, G. Allegretti, O. Araldi,
S. Baruzzi, F. Boni, A. Bongi,
A. Bortoletto, E. Bozza, B. Bravi,
M. Brisciani, P. Clementi,
G.M. Colombo, C. Corghi,
L. Dall'Oca, C. De Stefanis,
S. Dimitri, A. Di Vita, B. Garbelli,
A. Guerra, M.R. Gheido, P. Lacchini,
P. Meneghetti, M. Nicola,
M. Nocivelli, A. Pescari, M. Piscetta,
C. Pollet, R.A. Rizzi,
A. Scaini, S. Setti, L. Simonelli,
L. Sorgato, M. Taurino,
E. Valcarenghi, L. Vannoni,
F. Vollono, F. Zuech

Hanno collaborato a questo numero
P. Bisi, M.G. Caruso, P. Piazzola
(Usarci Mantova), L. Reina,
A. Romano, R. Sebastianelli, A. Sica,
E. Tugnoli

Collaborazioni
Unione Sindacati Agenti e
Rappresentanti Commercio Italiani
(USARCI)

Stampa
Il periodico è disponibile ON LINE
sul sito: WWW.RATIO.IT

Editore
Centro Studi Castelli S.r.l.
Via Bonfiglio, n. 33 - C.P. 25
46042 Castel Goffredo (MN)
Tel. 0376/775130
P. IVA e C.F. 01392340202
lunedì-venerdì
ore 9:00/13:00 - 14:30/18:30
Sito Web: WWW.RATIO.IT
servizioclienti@gruppocastelli.com

Iscrizione al Registro Operatori
della Comunicazione n. 3575
Autorizzazione del Tribunale
di Mantova n. 6/2008
Periodico mensile on line

Chiuso il 10.07.2026

RATIO

Agenti e Intermediari

*Periodico per la gestione fiscale e amministrativa dei rapporti
di intermediazione commerciale*

Sommario 7/2026

Opinione - Sei un autore, un esperto o semplice assemblatore? **3**

Imposte e tasse

Imposte dirette

- Meccanismo di proroga dei versamenti fiscali 2026 **4**
- Metodologia di calcolo del concordato preventivo **6**
- Comunicazione dei dati rilevanti per la proposta di concordato preventivo **9**
- Deduzione maggiorata 2026 del costo del lavoro **12**

Contenzioso - Inerenza dei veicoli aziendali nell'attività di agente **14**

Contrattualistica

Clausole e modelli

- Clausola del sell-out e pagamento della provvigione **18**
- Regime di esclusiva nel rapporto di agenzia **22**

Previdenza

Enasarco - Enasarco, gestione separata del FIRR **24**

Inps - Indennità di fine rapporto all'agente che recede per pensionamento **27**

Contabilità

Scritture contabili	- Contabilizzazione del <i>dynamic discounting</i>	31
----------------------------	--	-----------

Varie

Commerciale e vendite	- Principali fattori che motivano la fedeltà dei clienti	35
------------------------------	--	-----------

Rubriche

Giurisprudenza	- Rassegna giurisprudenziale	39
-----------------------	------------------------------	-----------

Le tecnologie rendono facile l'accesso al materiale iconografico. Non altrettanto facile è il reperimento delle informazioni sui detentori dei diritti. L'editore dichiara di aver usato ogni mezzo per entrare in contatto con gli eventuali detentori di diritti d'autore del materiale utilizzato, e resta ovviamente disposto ad adempiere gli obblighi di legge.

**Indirizzo del sito Web: WWW.RATIO.IT
Posta elettronica: servizioclienti@gruppocastelli.com**

La Redazione è particolarmente grata a coloro che vorranno offrire la propria collaborazione.

Gli elaborati pervenuti saranno pubblicati a discrezione della Direzione della Rivista. La riproduzione di articoli e schemi, anche parziale, è vietata senza autorizzazione scritta dell'Editore.

I contenuti si intendono elaborati soltanto a scopo informativo e divulgativo. Si declina ogni responsabilità rispetto ad un utilizzo improprio del materiale

Gli schemi di istanze, ricorsi ed ogni altra proposta di elaborato pubblicati costituiscono esempi indicativi, passibili di eventuali integrazioni.

Il riferimento all'articolo di legge deve suggerire al lettore il confronto con la più recente stesura dello stesso.

*****Riproduzione vietata*****

Informativa privacy

Centro Studi Castelli Srl titolare del trattamento tratta i dati personali liberamente conferiti per fornire i servizi indicati. Per i diritti di cui all'art. 13 del Regolamento U.E. 679/2016 e per l'elenco di tutti i Responsabili del trattamento rivolgersi al Responsabile del trattamento, che è il Direttore Responsabile, presso il Servizio Clienti, Via Bonfiglio, n. 33 - 46042 Castel Goffredo (MN) - Tel. 0376-775130 - privacy@gruppocastelli.com.

I dati potranno essere trattati da incaricati preposti agli abbonamenti, al marketing, all'amministrazione e potranno essere comunicati alle società del Gruppo per le medesime finalità della raccolta e a società esterne per la spedizione del periodico e per l'invio di materiale promozionale. L'informativa completa è disponibile all'indirizzo www.ratio.it/privacy-policy.

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA
PERIODICA SPECIALIZZATA

INERENZA DEI VEICOLI AZIENDALI NELL'ATTIVITÀ DI AGENTE

SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- APPROFONDIMENTI

Art. 164 Tuir - D.P.R. 22.12.1986, n. 917

Tra gli agenti di commercio, agenti immobiliari, intermediari creditizi e più in generale tra molti titolari di ditte individuali, continua a circolare un'idea che nella pratica genera non poca confusione: quella secondo cui sarebbe possibile dedurre fiscalmente un solo veicolo. Da questa convinzione discendono, poi, una serie di dubbi operativi ricorrenti: è possibile acquistare una seconda auto? È fiscalmente gestibile l'acquisto di una moto o di una bici elettrica? Si può iscrivere a cespite un ulteriore mezzo? E ancora: la presenza di un collaboratore, di un dipendente o di un familiare impiegato nell'attività può incidere sul trattamento fiscale del veicolo? La risposta, sotto il profilo normativo, è meno rigida di quanto spesso si ritenga. Una lettura attenta dell'art. 164 Tuir, che è la primaria fonte normativa di riferimento dell'argomento, consente infatti di distinguere tra i diversi regimi applicabili ai mezzi di trasporto utilizzati nell'attività. Mentre per gli esercenti arti e professioni in forma individuale il legislatore ha previsto un limite espresso alla deducibilità riferito a un solo veicolo, per le imprese commerciali l'art. 164 cit. non contiene alcuna previsione analoga. La disciplina si articola invece in funzione della tipologia del mezzo, della natura dell'attività esercitata e del concreto utilizzo del bene. Per alcune categorie, come gli agenti e rappresentanti di commercio, il legislatore ha previsto un regime più favorevole, con una percentuale di deducibilità più elevata e un limite di costo fiscalmente riconosciuto diverso rispetto a quello ordinario. Ma ciò non equivale in alcun modo a introdurre una regola che consenta o impedisca, in via generale, il possesso di un solo veicolo. In altri termini, l'assenza di un limite numerico non equivale ad una deducibilità automatica di tutti i veicoli che l'imprenditore desidera. Ne deriva, piuttosto, che per l'impresa commerciale il nodo non è rappresentato dai soli dettami dell'art. 164 Tuir o dal mero numero dei mezzi detenuti, bensì dalla loro effettiva rilevanza fiscale. La vera discriminante non è il numero dei veicoli, ma la concreta inerenza del costo all'attività svolta e la riconducibilità del mezzo a un'effettiva esigenza imprenditoriale. La valutazione, dunque, non può essere condotta in termini astratti o meramente numerici, ma deve poggiare su elementi concreti, oggettivi e coerenti con la singola e specifica realtà operativa del soggetto.

SCHEMA DI SINTESI

PRINCIPIO DI INERENZA

⇒ Il Tuir non contiene una definizione espressa di "inerenza" e per questo è necessario rifarsi alla giurisprudenza della Corte di Cassazione.

⇒

L'orientamento oggi prevalente considera l'inerenza come un giudizio di natura qualitativa, volto a verificare l'esistenza di un collegamento funzionale tra il costo sostenuto e l'attività esercitata.

⇒

Non assume rilievo il fatto che il costo abbia prodotto un ricavo immediato o che la scelta imprenditoriale si sia rivelata economicamente vantaggiosa.

⇒

Si riconosce, quindi, all'imprenditore la libertà di organizzare la propria attività come ritiene più opportuno, mentre all'Amministrazione finanziaria il potere di verificare se il costo sia effettivamente riferibile all'attività esercitata.

ESEMPIO TIPOICO: CLIENTELA SPARSA

⇒

- Un esempio tipico può essere quello dell'agente con clientela sparsa tra più Province, astrattamente potrebbe, verificandone le condizioni concretamente, impiegare 2 veicoli:
 - .. mini-veicolo elettrico per gli appuntamenti in città;
 - .. veicolo ibrido o termico per tratti autostradali, lunghe percorrenze, ecc.

APPROFONDIMENTI

**DIMOSTRARE
LA NECESSITÀ
DI PIÙ VEICOLI**

- La prova dell'inerenza di più veicoli spetta esclusivamente al contribuente e per questo non può essere affidata a formule generiche, ma deve poggiare su elementi concreti, oggettivi e verificabili, idonei a dimostrare la reale necessità operativa di ciascun mezzo nell'ambito dell'attività esercitata.
- In particolare, occorre evidenziare la specifica funzione assegnata a ogni veicolo, la distinta area di utilizzo, l'eventuale ripartizione territoriale della clientela, la presenza di collaboratori o addetti che ne giustificano l'impiego e più in generale, la coerenza tra dotazione dei mezzi e struttura organizzativa dell'impresa.

- Risultano quindi utili, a titolo esemplificativo, agende appuntamenti, incarichi interni, elenchi clienti per zone, ordini di missione, registri di utilizzo, documentazione delle trasferte, nonché tutta la documentazione amministrativa e contabile riferita analiticamente al singolo veicolo.
- Quanto più la ricostruzione sarà puntuale e distinta per ciascun mezzo, tanto più la posizione risulterà difendibile in sede di controllo.

- L'imprenditore è chiamato a rispondere alle seguenti domande:
 - .. perché l'attività richiede più mezzi?
 - .. quale funzione ha ciascun veicolo?
 - .. perché un solo mezzo non sarebbe sufficiente?
 - .. come ogni veicolo è effettivamente usato nell'interesse dell'impresa?

- La ricostruzione dovrebbe essere supportata da elementi quali:
 - .. agenda appuntamenti e turni;
 - .. elenco clienti per zone;
 - .. incarichi o assegnazioni interne;
 - .. registro utilizzo dei veicoli;
 - .. percorrenze, trasferte e missioni;
 - .. manutenzioni, assicurazioni e spese riferite a ogni singolo mezzo;
 - .. eventuale documentazione che distingue la funzione dei veicoli.

**COSTRUIRE
UN FASCICOLO
DIFENSIVO PRIMA
DELLA VERIFICA**

- Questo adempimento, sia chiaro, non è codificato da alcuna norma e non vi è alcun obbligo: si tratta di una buona prassi organizzativa che, qualora dovesse essere avviata una verifica fiscale anche a distanza di diversi anni, può consentire di ricostruire con immediatezza le ragioni che hanno determinato la scelta imprenditoriale costruendo un elemento utile nell'eventuale contraddittorio con l'Amministrazione finanziaria.

- Una documentazione predisposta contestualmente allo svolgimento dell'attività, con date se non certe almeno dimostrabili, possiede, infatti, una forza probatoria decisamente superiore rispetto ad una ricostruzione effettuata successivamente.

Tavola

Documentazione probatoria ai fini difensivi

Documento	Finalità
Agenda elettronica o cartacea degli appuntamenti	Dimostra gli spostamenti effettuati e la frequenza delle visite
Elenco clienti suddiviso per aree territoriali	Giustifica la distribuzione dei mezzi sul territorio
Report visite, e-mail o CRM	Collega gli spostamenti ai clienti visitati
Partecipazione a fiere o eventi	Documenta la necessità delle trasferte
Ricevute di pedaggi e parcheggi	Confermano gli spostamenti effettuati
Interventi di manutenzione	Consentono di ricostruire l'effettivo utilizzo del singolo mezzo
Polizze assicurative e revisioni	Identificano ciascun veicolo nel tempo
Eventuali assegnazioni interne del mezzo	Individuano il soggetto che utilizza il veicolo
Nota bene	Naturalmente non è necessario possedere tutta questa documentazione. L'obiettivo è quello di poter ricostruire, anche a distanza di tempo, il ruolo svolto da ciascun veicolo nell'ambito dell'organizzazione aziendale.

Esempio n. 1

Fascicolo documentale sulla funzione dei diversi tipi di automezzo

- Per comprendere meglio il principio esposto, può essere utile richiamare un esempio puramente operativo, che non intende individuare una soluzione valida in ogni situazione, ma soltanto evidenziare come la diversa funzione dei veicoli possa assumere rilievo nella valutazione dell'inerenza, alla luce delle concrete modalità di svolgimento dell'attività. Si immagini il caso di un agente di commercio che operi stabilmente su un territorio molto esteso, alternando quotidianamente visite presso clienti ubicati nei centri urbani e trasferte di lunga percorrenza su più Province.
- Nell'ambito della propria organizzazione aziendale, l'imprenditore potrebbe decidere di utilizzare 2 veicoli con caratteristiche differenti:
 - .. un'autovettura elettrica compatta destinata prevalentemente agli spostamenti urbani e agli appuntamenti di prossimità, nei quali le percorrenze sono contenute e le dimensioni contenute soddisfano meglio le esigenze di parcheggio;
 - .. un'autovettura ibrida o con motorizzazione tradizionale destinata principalmente alle trasferte extraurbane e autostradali, caratterizzate da percorrenze significativamente superiori rispetto agli spostamenti urbani.
- In un'eventuale verifica fiscale non sarebbe sufficiente affermare che entrambi i veicoli sono utilizzati nell'attività d'impresa. Sarebbe invece opportuno poter dimostrare che ciascun mezzo assolve una diversa funzione organizzativa e che tale distinzione trova riscontro nella documentazione ordinariamente prodotta dall'impresa. Naturalmente, la documentazione dovrà essere coerente con l'effettivo svolgimento dell'attività e non predisposta artificialmente al solo fine di giustificare il possesso di più veicoli. A tale scopo potrebbe essere predisposto un semplice fascicolo documentale, come nel seguente esempio.

Documento	Finalità
Agenda appuntamenti	Dimostrare la tipologia e la localizzazione degli incontri con la clientela
CRM, e-mail o gestionale commerciale	Collegare gli appuntamenti ai clienti effettivamente visitati
Elenco clienti suddiviso per aree geografiche	Evidenziare la distribuzione territoriale dell'attività
Storico delle ricariche elettriche	Documentare l'utilizzo prevalente del veicolo elettrico negli spostamenti urbani
Pedaggi autostradali e ricevute carburante	Dimostrare l'impiego del secondo mezzo nelle trasferte extraurbane
Manutenzioni e tagliandi distinti	Ricostruire l'effettivo utilizzo di ciascun veicolo
Calendario delle trasferte	Evidenziare la programmazione dell'attività commerciale

In una situazione come quella descritta, la presenza di 2 veicoli potrebbe trovare una ragionevole giustificazione organizzativa, fermo restando che ogni valutazione dovrà essere effettuata caso per caso, sulla base delle concrete modalità di svolgimento dell'attività e della documentazione disponibile.

Nota bene

L'esempio riportato ha finalità esclusivamente illustrative e non consente di trarre conclusioni automatiche sulla deducibilità dei costi relativi ai veicoli, la cui valutazione resta necessariamente subordinata alle specifiche circostanze del caso concreto.

Esempio n. 2

Short check list prima di procedere all'acquisto di un'auto

- Prima di procedere all'acquisto può essere utile verificare alcuni aspetti pratici.

☐	È possibile individuare una funzione specifica del nuovo veicolo rispetto a quelli già presenti?
☐	L'organizzazione dell'attività rende effettivamente necessario un ulteriore mezzo?
☐	Esiste documentazione in grado di dimostrare tale esigenza?
☐	I 2 veicoli saranno utilizzati con modalità chiaramente distinguibili?
☐	L'agente è in grado di ricostruire, anche a distanza di anni, l'impiego di ciascun mezzo?
- Se la **risposta** a queste domande è **positiva**, sarà generalmente più agevole sostenere che la pluralità dei veicoli rappresenta una scelta organizzativa coerente con l'attività esercitata e non la semplice disponibilità di beni privi di una concreta funzione imprenditoriale.

CONTABILIZZAZIONE DEL *DYNAMIC DISCOUNTING*

SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- APPROFONDIMENTI
- SCRITTURE CONTABILI

Art. 26 D.P.R. 26.10.1972, n. 663

Il *dynamic discounting* si afferma come uno degli strumenti più efficaci per la gestione del capitale circolante nelle imprese che dispongono di buona liquidità e intrattengono relazioni commerciali strutturate con una rete di fornitori. Il meccanismo è concettualmente semplice: il *buyer* anticipa il pagamento di una fattura già emessa e approvata, riconoscendo al contempo al fornitore un importo inferiore rispetto al nominale, determinato da uno sconto variabile che cresce proporzionalmente all'anticipo rispetto alla scadenza originaria. Non si tratta, quindi, di uno sconto commerciale legato alla quantità o alla natura della merce acquistata, bensì di una remunerazione implicita del tempo, che trasforma la liquidità disponibile in uno strumento di rendimento finanziario per il *buyer* e in una fonte di finanziamento flessibile per il fornitore. Il fornitore è libero di accettare o rifiutare, senza vincoli continuativi, e il pagamento avviene direttamente dal *buyer* senza l'intermediazione di soggetti finanziari terzi, a differenza di quanto accade nel *factoring* o nel *reverse factoring*. Lo sconto ottenuto dal *buyer* non costituisce una riduzione del costo d'acquisto, bensì un provento di natura finanziaria, da rilevare separatamente al momento del pagamento anticipato. Analogamente, il trattamento Ia dell'operazione dipende dalla configurazione contrattuale. L'articolo illustra nel dettaglio, attraverso un esempio pratico, le scritture contabili da adottare in entrambe le fasi dell'operazione: la registrazione della fattura alle condizioni ordinarie e la successiva rilevazione del pagamento anticipato con il relativo provento finanziario da *dynamic discounting*.

SCHEMA DI SINTESI

MECCANISMO DI SCONTO	⇒	• Il <i>dynamic discounting</i> è un meccanismo di sconto finanziario applicato alle fatture commerciali, in cui il fornitore accetta una riduzione dell'importo incassato in cambio di un pagamento anticipato. • Lo sconto non è fisso, ma "dinamico": cresce o diminuisce in funzione dei giorni di anticipo rispetto alla scadenza originaria.	⇒	Questo consente di trasformare il tempo in una variabile finanziaria negoziabile, migliorando la gestione del capitale circolante per entrambe le parti.
DIFFERENZE DAL FACTORING	⇒	• A differenza degli sconti commerciali statici (es. 2% a 30 giorni), il <i>dynamic discounting</i> è flessibile e adattivo. • Inoltre, non prevede l'intervento di un intermediario finanziario come nel <i>factoring</i>: il pagamento anticipato è effettuato direttamente dal <i>buyer</i>, utilizzando la propria liquidità.	⇒	Questo riduce costi, complessità contrattuale e impatti sul bilancio, rendendo lo strumento particolarmente interessante per aziende con buona disponibilità di cassa.
RELAZIONI DI FILIERA	⇒	• Per il venditore, il <i>dynamic discounting</i> consente di ottenere un rendimento implicito sulla liquidità superiore a molte alternative a basso rischio, migliorando il <i>cash management</i>. • Per il fornitore, rappresenta una fonte di finanziamento immediata, alternativa al credito bancario, senza aumento dell'indebitamento.	⇒	Il risultato è una relazione di filiera più solida, collaborativa e resiliente, con benefici anche in termini di continuità operativa.
PRINCIPALI PIATTAFORME	⇒	• Il <i>dynamic discounting</i> è reso possibile dalla digitalizzazione dei processi di <i>procurement</i> e <i>accounting</i>. • Le piattaforme dedicate integrano ERP, sistemi di fatturazione elettronica e <i>workflow</i> autorizzativi, consentendo di gestire migliaia di fatture in modo automatizzato.	⇒	L'azienda può decidere quali fornitori coinvolgere, impostare regole di sconto e monitorare in tempo reale l'impatto sul <i>working capital</i> e sulla redditività finanziaria.

APPROFONDIMENTI

PROCESSO OPERATIVO

- Il processo di *dynamic discounting* si attiva a partire da una fattura già emessa e approvata.
- Una volta validato il documento, la piattaforma rende visibile al fornitore la possibilità di incassare in anticipo, indicando l'importo netto che riceverebbe in funzione della data di pagamento scelta.
- Il fornitore può decidere se accettare o meno l'anticipo, senza obblighi né vincoli continuativi.
- Dal lato del *buyer*, il pagamento avviene direttamente, utilizzando la liquidità disponibile o eventuali eccedenze temporanee di cassa. Questo rende il meccanismo estremamente flessibile e facilmente scalabile su una base ampia di fornitori.

• Più il pagamento è anticipato rispetto alla scadenza contrattuale, maggiore sarà lo sconto applicato.

MODELLO ECONOMICO

- Dal punto di vista del *buyer*, lo sconto ottenuto rappresenta un rendimento finanziario implicito sulla liquidità impiegata.
- Ad esempio, uno sconto dell'1% per un anticipo di 30 giorni equivale, su base annua, a un rendimento teorico superiore al 12% (considerando un valore uniforme delle fatture).
- Per il fornitore, il costo dello sconto va confrontato con il costo del capitale o con le alternative disponibili, come l'anticipo bancario o il *factoring*.

• Questo valore risulta spesso più elevato rispetto a molte alternative di investimento a breve termine a basso rischio.

• In molti casi, il *dynamic discounting* risulta più conveniente, perché non comporta spese accessorie, istruttorie o impatti sul rating creditizio.

PRINCIPALI SOLUZIONI

- Il *dynamic discounting* è generalmente gestito tramite piattaforme digitali specializzate, spesso integrate con i sistemi ERP e di fatturazione elettronica.
- Sul mercato europeo e italiano sono presenti soluzioni offerte da:
 - .. *provider di procurement* digitale e *supply chain finance* (es.: SAP Taulia, Kyriba, Demica);
 - .. piattaforme di *payment automation* (es.: HighRadius, Direct Commerce);
 - .. moduli avanzati integrati in ERP di fascia *enterprise* (es.: Oracle ERP, SAP S/4HANA).

• Queste soluzioni consentono di configurare regole di sconto, selezionare i fornitori idonei, monitorare l'impatto sul capitale circolante e analizzare i benefici economici ottenuti nel tempo.

FACTORING E REVERSE FACTORING

- Rispetto al *factoring* tradizionale, il *dynamic discounting* non prevede la cessione del credito né l'intervento di un intermediario finanziario. Questo riduce complessità contrattuale e costi, ma richiede disponibilità di liquidità da parte del *buyer*.
- Rispetto al *reverse factoring*, invece, il *dynamic discounting* è meno strutturato e più flessibile: non richiede accordi quadro complessi e può essere attivato anche su singole fatture, rendendolo adatto a contesti in cui si vuole migliorare la filiera senza introdurre nuovi debiti finanziari.

TRATTAMENTO FISCALE DELLO SCONTO

- Uno degli aspetti più interessanti del *dynamic discounting* riguarda la corretta qualificazione fiscale e contabile dello sconto applicato.
- A differenza degli sconti commerciali tradizionali, collegati direttamente alla compravendita di beni o servizi, lo sconto nel *dynamic discounting* ha prevalentemente natura finanziaria, poiché deriva dall'anticipo del pagamento rispetto alla scadenza originaria.
- Questo comporta alcune conseguenze operative rilevanti:
 - .. per l'acquirente (*buyer*), il differenziale positivo può essere rilevato tra i proventi finanziari;
 - .. per il fornitore, il costo dello sconto viene normalmente classificato come onere finanziario o costo assimilabile alla gestione finanziaria.
- Dal punto di vista gestionale, questa impostazione rende il *dynamic discounting* particolarmente interessante anche sotto il profilo degli indicatori economici: il beneficio ottenuto dal *buyer* non agisce direttamente sulla marginalità industriale, ma migliora la gestione della tesoreria e il rendimento della liquidità disponibile.

È comunque opportuno che le condizioni dell'operazione siano chiaramente disciplinate nei contratti e nelle piattaforme utilizzate, specificando la natura finanziaria dello sconto e le modalità di calcolo applicate, soprattutto in presenza di programmi strutturati su larga scala o integrati con sistemi ERP aziendali.

CAPITALE CIRCOLANTE E INDICATORI FINANZIARI

- Uno degli effetti più rilevanti del *dynamic discounting* riguarda il miglioramento della gestione del capitale circolante netto (*Working Capital*).
- Attraverso l'anticipo dei pagamenti, il fornitore riduce il proprio ciclo di conversione della cassa (*Cash Conversion Cycle*), trasformando più rapidamente i crediti commerciali in liquidità disponibile.
- Dal lato del *buyer*, invece, il *dynamic discounting* consente di impiegare la liquidità eccedente ottenendo un rendimento implicito spesso superiore rispetto a strumenti finanziari tradizionali a basso rischio.
- Anche gli indicatori gestionali possono beneficiare dell'operazione:
 - .. miglioramento del tempo medio di incasso (*DSO: Days Sales Outstanding*) lato fornitore;
 - .. maggiore efficienza del tasso di dilazione media dei pagamenti (*Days Payable Outstanding*) lato *buyer*;
 - .. riduzione del capitale immobilizzato nel ciclo operativo;
 - .. incremento della resilienza finanziaria della *supply chain*.

• Questo può ridurre il fabbisogno di finanziamento bancario a breve termine e migliorare gli equilibri finanziari operativi.

• L'azienda può quindi ottimizzare la tesoreria senza modificare significativamente la struttura dell'indebitamento.

ASPETTI IVA

- Il trattamento dell'Iva richiede particolare attenzione: la disciplina dipende infatti dalla configurazione contrattuale dell'operazione.
- In particolare:
 - .. se lo sconto ha natura meramente finanziaria, maturando come effetto dell'anticipazione del pagamento e senza configurarsi come riduzione del corrispettivo originario, il costo d'acquisto e l'Iva rimangono invariati;
 - .. se invece lo sconto è contrattualmente previsto come riduzione del corrispettivo, al verificarsi del pagamento anticipato può rendersi necessaria l'emissione di una nota di variazione ai sensi dell'art. 26 D.P.R. 633/1972, con corrispondente rettifica anche della base imponibile Iva.

SCRITTURE CONTABILI

Esempio

Dynamic discounting

Contesto operativo	• Una società italiana operante nel settore della distribuzione commerciale, con fatturato di € 12 milioni, si avvale di una rete strutturata di agenti e intermediari di commercio per lo sviluppo delle vendite sul territorio nazionale. • La società preponente presenta buona liquidità disponibile e riconosce agli agenti provvigioni con scadenza di pagamento a 90 giorni dalla maturazione. • L'obiettivo è ottimizzare il cash management, migliorare la relazione con la rete agenziale e ottenere un rendimento efficiente sulla liquidità temporaneamente disponibile. • Uno degli agenti principali emette una fattura per provvigioni maturate pari a € 100.000 + Iva (22%), con scadenza a 90 giorni.
Attivazione del <i>dynamic discounting</i>	• Tramite piattaforma digitale, la società preponente propone all'agente di commercio il pagamento anticipato a 30 giorni invece che a 90, applicando uno sconto finanziario dell'1,5% sull'imponibile. • L'agente accetta, privilegiando l'incasso immediato delle provvigioni e la riduzione dell'esposizione finanziaria, senza dover ricorrere ad anticipi bancari sulle fatture.
Valori dell'operazione	• Imponibile fattura: € 100.000 • Iva: € 22.000 • Sconto finanziario (1,5%): € 1.500 • Totale pagato anticipatamente: € 120.500

Scritture contabili lato preponente (*buyer*)

CE B 7 SP C II 4-bis	SP D 7	5.01.2026		122.000,00
		DIVERSI	a DEBITI V/AGENTI	
		PROVVIGIONI PASSIVE		
		IVA A CREDITO		
		1. Registrazione della fattura dell'agente di commercio (a condizioni ordinarie)		
SP D 7	SP C II 4-bis CE C 16	5.02.2026		122.000,00
		DEBITI V/FORNITORI	a DIVERSI	
			a BANCA C/C	
			a PROVENTI FINANZIARI	
		2. Pagamento anticipato con dynamic discounting ⁽¹⁾		
				100.000,00
				22.000,00
				120.500,00
				1.500,00

Nota⁽¹⁾ Lo sconto ottenuto è di natura finanziaria (non commerciale), poiché legato al tempo di pagamento.