

Cartolarizzazione del magazzino

Un nuovo strumento finanziario per le imprese

La Legge PMI (n. 34/2026) apre una via inedita per trasformare le scorte di magazzino in liquidità immediata, senza ricorrere al debito bancario.

I professionisti di Bacciardi Partners sono a segnalarle un'importante novità normativa che potrebbe rappresentare un'opportunità concreta per la sua azienda. Con l'approvazione definitiva della **Legge n. 34 dell'11 marzo 2026 (Legge annuale PMI)**, l'Italia ha esteso per la prima volta il perimetro della cartolarizzazione ai **beni mobili non registrati**, inclusi gli stock di magazzino. In vigore dal 7 aprile 2026, questa riforma apre uno scenario del tutto nuovo per le imprese manifatturiere, del retail e del Made in Italy.

Di cosa si tratta

La cartolarizzazione del magazzino consente alla vostra impresa di **segregare la merce in magazzino e di cederla definitivamente** a una società veicolo (SPV), che la acquista emettendo titoli sul mercato. Il risultato: **liquidità immediata, miglioramento del bilancio, nessun nuovo debito bancario** e trasferimento di parte del rischio di invenduto agli investitori.

A chi è rivolta

La cartolarizzazione del magazzino si rivolge principalmente a **due tipologie di imprese**:

- **Ciclo finanziario strutturalmente maggiore di 12 mesi** (dal pagamento della materia prima all'incasso delle vendite) connaturato al processo produttivo (fabbisogno finanziario "rotativo"); ad esempio: produttori vino, produttori alimenti stagionati come formaggi (parmigiano) e salumi (prosciutti).
- **Magazzino in eccesso comunque vendibile ma con lenta rotazione 12 -24 mesi e tramite sconti (fabbisogno finanziario "una tantum")**. Si tratta di imprese che a causa delle congiunture si trovano con un magazzino in eccesso rispetto all'attuale necessità commerciale, con una lenta rotazione che viene ceduto tramite canali secondari non full-price (outlet, e-commerce specializzati, distribuzione su mercati secondari); ad esempio produttori e retailer del settore moda - fashion.

Obiettivo finanziario

Gli obiettivi gestionali della cartolarizzazione del magazzino cambiano a seconda della tipologia di imprese sopra individuate:

- **Imprese con ciclo finanziario strutturalmente maggiore di 12 mesi:**
 - (i) diversificazione fonti finanziamento rispetto al canale bancario;
 - (ii) riduzione costo del finanziamento;
 - (iii) incremento capacità di debito per finanziare sviluppo dell'attività (investimenti).
- **Imprese con magazzino in eccesso con lenta rotazione (fabbisogno finanziario "una tantum")**.
 - (i) rientrare dell'investimento in magazzino almeno per il costo;
 - (ii) liberare risorse finanziarie per la gestione.

Perché può essere vantaggioso per la vostra azienda

VANTAGGI PRINCIPALI	ASPETTI DA VALUTARE
✓ Liquidità immediata senza aumenti di capitale né nuovo debito bancario.	! Costi di strutturazione (consulenze).
✓ Miglioramento di ratio patrimoniali (ROE, ROA, Net Debt/EBITDA) e dei covenant bancari.	! Gestione logistica della merce ceduta (presso originator o magazzini terzi). Necessità di procedure di inventario rigorosa e sistemi IT per il reporting.
✓ Preservazione delle linee di credito per usi strategici.	! Rischio reputazionale se l'operazione non è comunicata correttamente.
✓ Nessun covenant finanziario aggiuntivo sul bilancio aziendale.	! Complessità operativa media-alta rispetto al finanziamento bancario ordinario.
✓ Possibile deduzione fiscale dei fondi svalutazione magazzino.	! Gestione del rischio di invenduto che non è completamente trasferito allo SPV.

I nostri servizi: vi accompagniamo in ogni fase

Bacciardi Partners ha sviluppato una competenza integrata che copre l'intera filiera dell'operazione, dalla valutazione iniziale alla chiusura contrattuale e alla gestione operativa.

01 Analisi delle esigenze finanziarie

Valutiamo la compatibilità della vostra struttura patrimoniale, organizzativa/logistica e di analisi di magazzino, con l'operazione e simuliamo gli scenari pre e post cartolarizzazione, incluso l'impatto sui principali indici di bilancio, merito creditizio e costo del capitale proprio.

02 Individuazione del partner finanziario

Selezioniamo arranger, servicer e investitori istituzionali tra i principali operatori di mercato/piattaforme specializzate di destocking in base alle caratteristiche della vostra operazione.

03 Due diligence finanziaria e legale

Analisi dell'ageing del magazzino, indici di rotazione, classificazione dello stock cedibile (escludendo articoli), valutazione dei fondi svalutazione, perdite per smaltimenti e verifica della conformità a IFRS 9, Legge 130/1999 e Legge 34/2026.

04 Contratto di cessione del magazzino

Redazione e negoziazione del contratto, verifica dei requisiti del true sale per ottenere il deconsolidamento contabile dal bilancio dell'Originator. Clausole di smobilizzo tramite strutturazione dei canali di vendita dello SPV (originator stesso, clienti ordinari, canali).

05 Gestione logistica della merce ceduta (Contratto di service)

Definiamo i modelli di custodia (magazzini propri con segregazione fisica o depositi terzi) e i relativi contratti di service logistico, consignment stock e call stock, con piena separazione fisica e contabile.

06 Struttura fiscale dell'operazione

Definizione della struttura fiscale dell'operazione ed analisi di potenziali rischi da gestire.

Come si svolge il processo: i passi chiave

1

Incontro preliminare e valutazione di fattibilità

Analisi del portafoglio di magazzino, della struttura finanziaria e dell'impatto atteso sul bilancio. Un confronto riservato e senza impegno per valutare se l'operazione è adatta alla vostra realtà.

2

Due diligence finanziaria e sul magazzino

Classificazione dello stock per ageing, stagionalità e commerciabilità. Definizione delle classi di rischio e stima dell'evoluzione triennale. Identificazione del magazzino idoneo alla cessione.

3

Strutturazione dell'operazione e selezione dei partner

Scelta del modello operativo (Modello 7.2 cessione diretta o Special Lending), selezione dell'arranger e dello SPV, negoziazione con gli investitori istituzionali.

4

Definizione dei contratti e closing

Redazione del contratto di cessione, delle clausole di smobilizzo e presidio del brand, dei contratti logistici. Presentazione al CDA e ottenimento del mandato esecutivo.

5

Gestione e monitoraggio post-cessione

Supporto continuativo nella gestione logistica, nel reporting agli investitori, nel monitoraggio delle performance fee e nell'esercizio dei diritti di prelazione.

Vuole sapere se questa operazione è adatta alla sua azienda?

Bacciardi Partners offre un primo incontro gratuito e riservato per valutare la fattibilità della cartolarizzazione del magazzino nel vostro contesto specifico.

Per maggiori informazioni scrivere a segreteria@bacciardipartners.it

o contattare il numero **+39 0721 371139**