

02/2023 • anno XXXIV

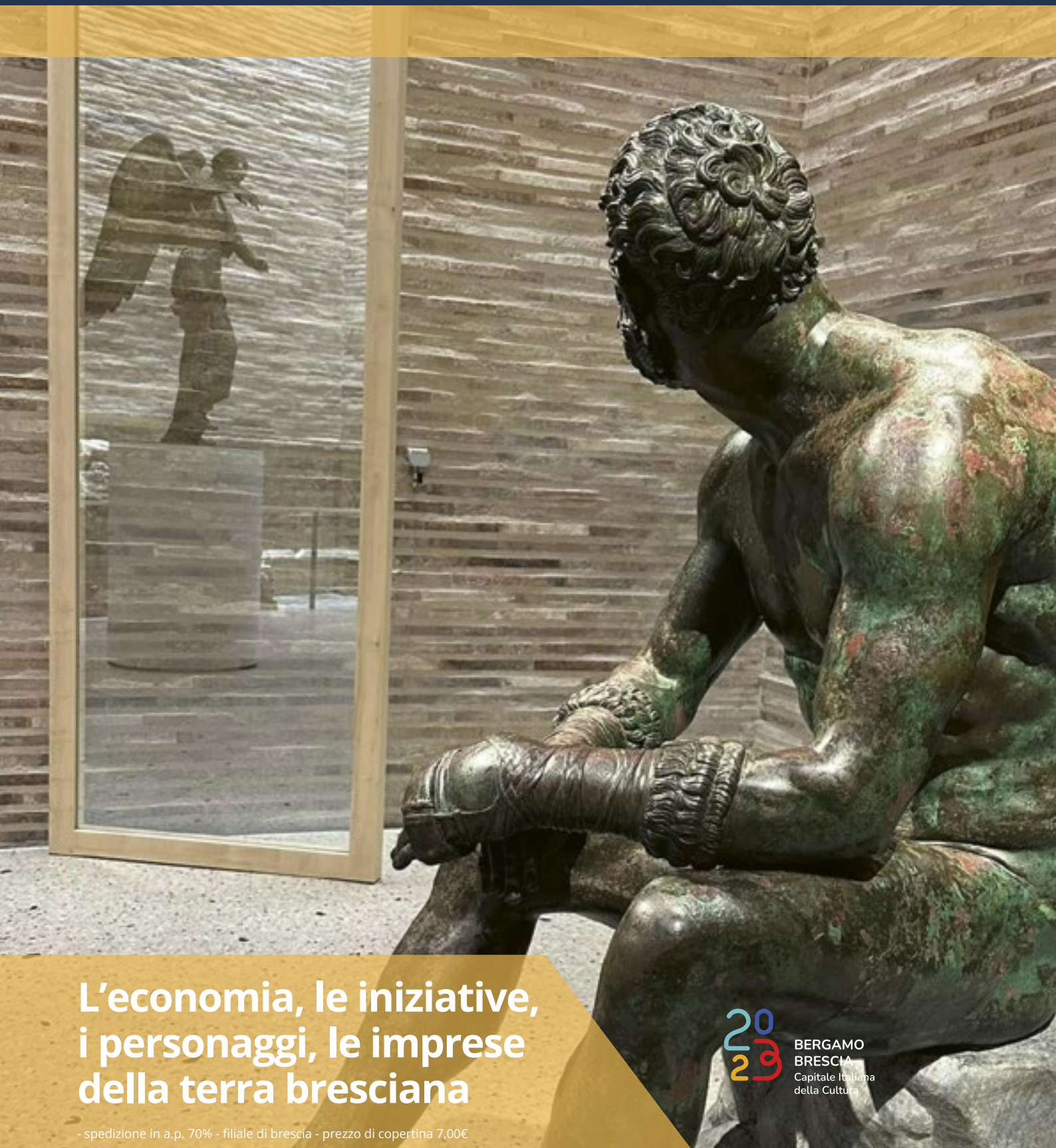
BRESCIA & FUTURO



Periodico

ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

BRESCIA



**L'economia, le iniziative,
i personaggi, le imprese
della terra bresciana**



**BERGAMO
BRESCIA**
Capitale Italiana
della Cultura

- spedizione in a.p. 70% - filiale di brescia - prezzo di copertina 7,00€

BUSI GROUP

l'innovazione nei rifiuti



Federico Venturi
Dottore Commercialista



Il dott. Federico Venturi Commercialista in Brescia ha intervistato il dott. Daniele Di Meo, Credit Manager della Busi Group S.r.l. con sede in provincia Brescia, gruppo industriale con oltre 30 anni di storia presente in Italia con quattro realtà tutte specializzate in sistemi innovativi di raccolta, compattazione e trasporto rifiuti (B.T.E. S.p.A., MEC S.p.A., OMB Technology S.p.A. e BSA Sweeping Equipment S.r.l.). Con ricavi consolidati nel 2022 di oltre 165 milioni di euro, in forte crescita, una forza lavoro di circa 500 persone tra cui professionisti altamente specializzati, il Gruppo offre consulenza, in un settore congiunturalmente strategico, ad aziende private e pubbliche che si occupano di raccolta e gestione dei rifiuti, con lo scopo di contribuire a migliorare l'ambiente che ci circonda.

L'evoluzione in atto nel settore che vede la Busi Group protagonista sta progressivamente trasformando gli operatori

Oggi come oggi, Busi Group conta circa 500 dipendenti, un'area di circa 300.000 metri quadri e 4 diverse aziende appartenenti al gruppo; quali sono i sistemi da dover impiegare per riuscire a ottenere una corretta gestione centralizzata della tesoreria e di conseguenza ottenere un'efficace gestione della finanza fra le diverse imprese appartenenti allo stesso gruppo? Quali sono, in particolare, i sistemi adottati da Busi Group? Nello specifico adottate anche il sistema del cash pooling?

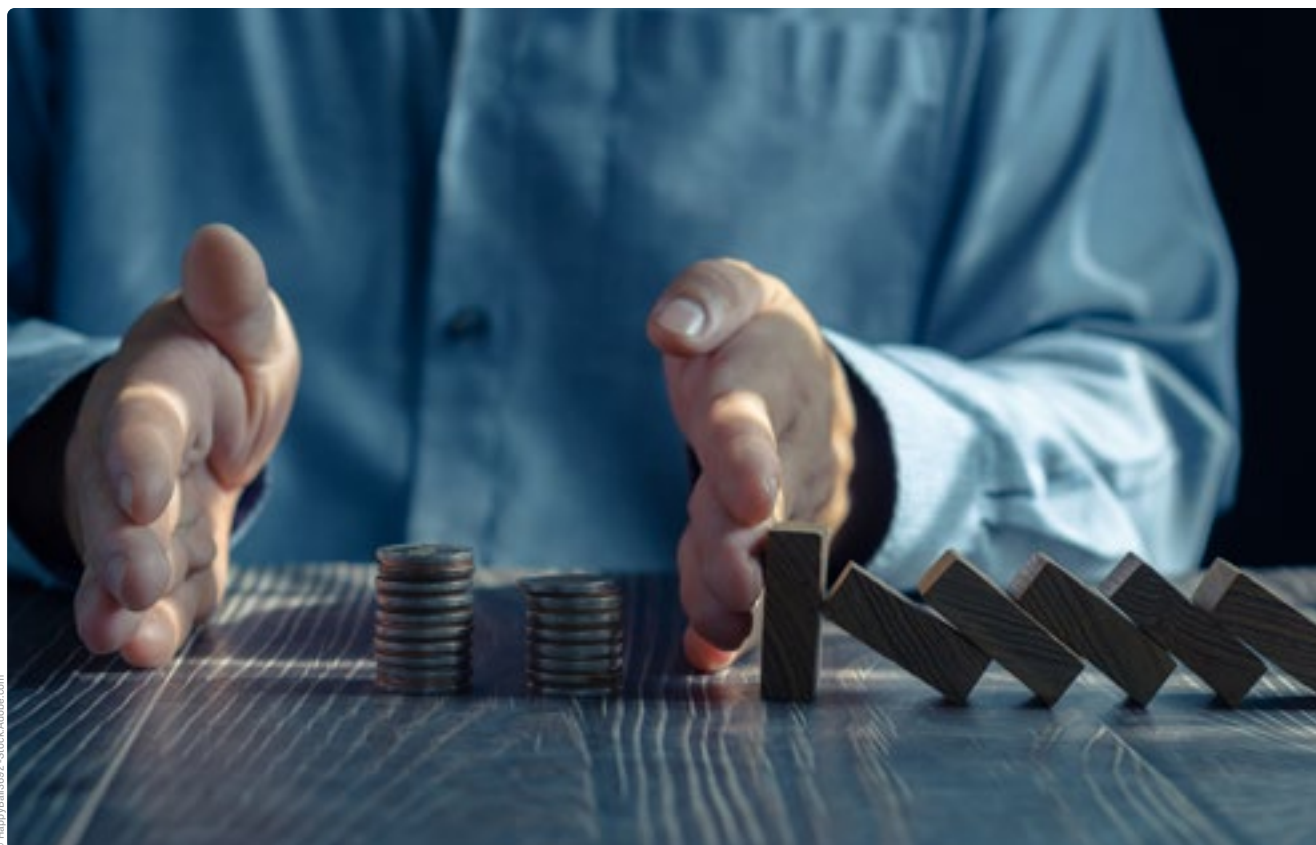
Considerando i volumi incrementati notevolmente, negli ultimi tre anni abbiamo introdotto il cash-pooling che ci permette di avere una tesoreria centralizzata. A fine giornata, infatti, i saldi dei c/c ordinari delle società operative (OMB, BTE e MEC) vengono "girocontati" sui

c/c della holding Busi Group. Così facendo la Busi Group dispone della liquidità da poter ridistribuire giornalmente sulle operative. Oltre a questo processo, internamente ci siamo dotati di un nuovo gestionale (SAP) che attraverso l'app "cash management", che raccoglie ordini di acquisto e di vendita nonché piani finanziari dei mutui e dei leasing, ci permette di analizzare e prevedere i flussi di cassa a medio/lungo termine.

Ricordo che, oltre ad essere un driver essenziale per l'Impresa, la possibilità di prevedere flussi di cassa a medio / lungo termine è un obbligo di legge imprescindibile a cui tutti i consigli di amministrazione devono sottostare: factoring, reverse factoring e anticipo delle fatture; alle imprese che vogliono ottenere maggiore

liquidità possono sembrare tutte soluzioni valide, ma quando è meglio scegliere una piuttosto dell'altra? Quale delle suddette soluzioni adotta Busi Group?

Il factoring viene utilizzato quando l'azienda cliente ha i "numeri" per poter essere ceduta: deve quindi avere dei buoni indici di bilancio e soddisfacenti rating da Centrale Rischi; se così fosse, l'azienda fornitrice può cedere il credito pro-soluto avendo liquidità immediata sul c/c annullando, così i rischi di mancato pagamento (sarà la società di factoring a dover incassare le fatture cedute). Cedere il credito ed incassando prima della scadenza inoltre permette di "pulire" il bilancio dai crediti verso clienti: solitamente queste operazioni, infatti, vengono stipulate alla fine dell'anno. Il reverse



factoring, invece, permetterebbe all'azienda di dilazionare maggiormente il pagamento nei confronti dei fornitori, dando la possibilità quindi al fornitore di incassare prima; questa operazione potrebbe portare anche dei benefici a livello di marginalità in quanto al fornitore può essere chiesto uno sconto considerando il pagamento a vista da parte della società di factor.

L'anticipo fatture invece è una linea di fido che la banca mette a disposizione del cliente per poter anticipare liquidità prima dell'arrivo dell'incasso da parte del cliente. Questa operazione è la più veloce e la più "comoda" visto che è già prevista dal fido con la banca ma a differenza del factor non evita l'azienda ad avere il rischio del mancato pagamento delle fatture: l'anticipo fatture, infatti, è solitamente in pro-solvendo.

Ricorda un cliente che qualche anno fa aveva stipulato un factoring pro solvendo e il suo fornitore è entrato in crisi aziendale (per poi fallire), l'Istituto di credito non è stato tempestivo nell'informare il cliente che i pagamenti non venivano rispettati, facendo sì che il credito incrementasse ulteriormente per le forniture che, se si fosse avuta l'informazione, si sarebbero interrotte. È quindi giusta la policy di factorizzare solo pro soluto? Saprebbe spiegarci brevemente a cosa si fa riferimento quando si parla di strategia di "hedging"? Quali sono i principali strumenti finanziari di copertura? Nella vostra

realtà li utilizzate?

In questo periodo è sempre più importante coprirsi dall'imprevedibilità dell'andamento dei tassi di interesse nonché è fondamentale sapere quanto l'azienda deve "stanziare" in termini di costi per determinate operazioni di finanziamento. Con le operazioni di copertura, l'azienda può sapere subito quanto sarà l'interesse che dovrà pagare anche per i periodi a venire. Sono diverse le opzioni di copertura, ultimamente le nostre aziende stanno utilizzando un sistema di copertura denominato "Collar":

Il Collar è un'opzione su tassi costituita dalla combinazione fra l'acquisto di un'opzione Cap e la contestuale vendita di un'opzione Floor, permette di contenere le oscillazioni del tasso di riferimento Euribor all'interno di range di tasso delimitato tra il Floor (il livello più basso) e il Cap (il livello più alto). Per coprirsi dalla variazione del cambio valutario utilizziamo invece un sistema di copertura chiamato "vendita a termine". Questo strumento permette di concordare un cambio (noi utilizziamo i dollari americani) che sarà lo stesso al momento dell'incasso della fattura alle scadenze previste. Anche questo strumento permette all'azienda di sapere sin da subito quanto sarà l'importo che andrà ad incassare a prescindere dal cambio del giorno del pagamento.

Sempre con riferimento alle strategie di copertura, come mai negli ultimi anni sono sempre più frequenti queste

variazioni nei tassi di cambio o di interesse? Quali sono le cause?

Per contrastare l'inflazione, nell'ultimo anno è stato costante l'aumento dei tassi di interesse. È ancor più necessario trovare dei sistemi di copertura che garantiscano un tetto massimo oltre il quale l'azienda non vuole "spendere" e che permettano all'azienda di sapere sin da subito quanto sarà l'impatto economico sulle operazioni finanziarie. Nelle nostre aziende abbiamo infatti iniziato a "coprirci" negli ultimi tempi e attualmente possiamo riscontrare solamente benefici.

Infine, nell'ultimo decennio si è sempre più sentito parlare di Netting; quali sono i vantaggi e i rischi legati a questa procedura, soprattutto se applicata in un contesto aziendale di certe dimensioni come il vostro Gruppo?

Capita che le nostre aziende concordino delle compensazioni contabili per ottimizzare i processi amministrativi. Abbiamo casi di controparti che sono sia clienti che fornitori: in base alle fatture concordate ed emesse viene eseguita contabilmente una compensazione che potrà avere un saldo a credito con successivo incasso del residuo da parte nostra, a debito con successivo pagamento da parte nostra del residuo o nullo con pareggio partite, evitando di eseguire bonifici che potrebbero avere dispendio di costi di tempo.

Si ringrazia per la collaborazione il Dr. Di Meo e Busi Group.

