

APINDUSTRIA PROPONE UN PERCORSO OPERATIVO SUI RAPPORTI BANCA-IMPRESA

I lunedì del credito: strumenti e strategie per le aziende

MANTOVA Le aziende che si trovano ad operare sul territorio in questo periodo di difficile congiuntura economica devono sicuramente riuscire ad orientarsi e destreggiarsi con immediatezza sia nei rapporti con le banche sia con le ultime novità normative. Il percorso Itaca, verso la meta del credito, si è sviluppato in numerose tappe con seminari gratuiti, corsi a pagamento e confronti con gli istituti di credito e ha consentito i partecipanti di avere anche una panoramica dedicata alle novità normative.

Relatore principale del percorso è stato il dott. **Massimo Rossi**, esperto di tematiche bancarie e finanziarie, che si è calato nella parte dell' "allenatore" che è stato al fianco delle aziende per aiutarle ad analizzare il rating, gli estratti conto o le condizioni bancarie.

«Per dialogare con le banche occorre parlare lo stesso linguaggio fatto di numeri, rating e centrale rischi - spiega **Elisa Govi**, presidente di Apindustria Confimi Mantova -



Il convegno sull'aumento dei prezzi delle materie prime

va alla presentazione di Itaca, il progetto sulla cultura del credito che è giunto ormai al suo decimo anno - se conosci la tua azienda e la sai raccontare nel modo giusto è più agevole ottenere credito per dare supporto ai tuoi progetti».

Il percorso è iniziato a gennaio con un incontro dal titolo SPECIALE CREDITO

2021: COSA FARE? dedicato ai vari appuntamenti finanziari del 2021 e a come affrontarli dopo un anno di crisi. «Spesso le aziende ci chiedono supporto nell'interpretare correttamente documenti bancari e finanziari» ha dichiarato **Alessandra Tassini**, responsabile dell'ufficio economico dell'Associazione Apindustria. «Abbiamo

quindi pensato di proporre un percorso formativo utile a fornire alle imprese gli elementi necessari a comprendere la situazione creditizia aziendale».

Il percorso è proseguito con un corso focalizzato sugli incassi in azienda seguito da seminari dedicati alle linee di credito, al costo del denaro, ai tassi di soglia, all'estratto



Massimo Rossi ed Elisa Govi

Conto corrente bancario

Tipo più diffuso di rapporto bancario

Il conto corrente bancario semplifica la gestione del denaro: il cliente deposita in banca il denaro, la banca lo custodisce e offre una serie di servizi, quali accredito dello stipendio o della pensione, pagamenti, incassi, bonifici, domiciliazione delle bollette, carta di debito, carta di credito, assegni. Il cliente può versare e prelevare denaro dal conto corrente in qualsiasi momento.

alma
tira

Massimo Rossi durante un webinar

conto e all'aumento dei prezzi delle materie prime con evoluzione dei tassi di interesse. Per il secondo semestre sono previsti ulteriori appuntamenti e in particolare dei laboratori dedicati ad approfondire gli elementi fondamentali del rapporto banca-impresa.

«Fare cultura sul credito è imprescindibile perché oc-

corre disporre di una sorta di "cassetta degli attrezzi" che consenta di avere a disposizione sempre lo strumento giusto - conclude la presidente Elisa Govi - è importante infatti avere una panoramica di tutti gli elementi fondamentali del credito per poter prendere le decisioni giuste in occasione del confronto con le banche».

Una formazione a misura di amministrativo

Tuttofisco e bilancio

MANTOVA «Gli amministrativi devono confrontarsi con una normativa sempre in movimento e con dei consulenti che parlano in un linguaggio da iniziati - sottolinea **Giovanni Acerbi**, direttore di Apindustria Confimi Mantova - per questo abbiamo pensato ad un percorso dedicato a queste figure aziendali per fornirgli gli strumenti utili a comprendere la normativa in evoluzione e a rapportarsi in modo chiaro con i professionisti».

Apindustria ha organizzato un percorso formativo con l'obiettivo di fornire alle aziende le conoscenze adeguate in ambito amministrativo con particolare attenzione al bilancio, al fisco e alla contabilità. Il primo corso tenuto nel 2021 ha trattato della fattura elettronica, del relativo bollo e della dichiarazione d'intento con l'obiettivo di focalizzarsi sulle ultime novità fiscali rivolte alla fatturazione elettronica. In seguito, i corsi si sono concentrati sulle novità e particolarità che quest'anno le aziende hanno affrontato dal punto di

vista di adempimenti contabili e fiscali. E' stato una sorta di master in contabilità generale, sia di base che avanzata.

Un ulteriore tema preso in esame è stato quello sull'utilizzo dell'auto in azienda: uno tra gli argomenti che spesso causa problemi di gestione operativa, amministrativa, contabile e fiscale poiché oggetto di cambiamenti normativi, di controllo e contestazione durante i controlli fiscali in azienda.

Inoltre la pubblicazione del modello IVA 2021 e i relativi aggiornamenti da parte dell'Agenzia delle Entrate hanno portato a seminari di aggiornamento anche in relazione alle novità contenute nella dichiarazione fiscale 2021.

Ulteriori approfondimenti hanno affrontato il trattamento fiscale dei servizi svolti su edifici focalizzando sul settore edile per risolvere i dubbi operativi sulle regole del reverse charge IVA e sull'applicazione dell'IVA agevolata.

Quando conoscere dogana, clausole e incoterms fa vendere di più

Percorso export per commerciali

MANTOVA I commerciali vendono e fatturano e gli amministrativi risolvono i problemi doganali e di iva: un tempo era proprio così.

Oggi invece che il mercato è diventato sempre più competitivo, i venditori che fanno export devono avere sempre più competenze per poter gestire in fase di trattativa eventuali problemi amministrativi del compratore.

«Abbiamo pensato a un corso specificamente dedicato ai commerciali che hanno bisogno di conoscere pochi elementi base che gli consentano di trasformare il trasporto in una leva commerciale - sottolinea Alessandra Tassini, responsabile Ufficio Export di Apindustria Confimi Mantova - conoscendo anche le soluzioni migliori per gestire dogana e

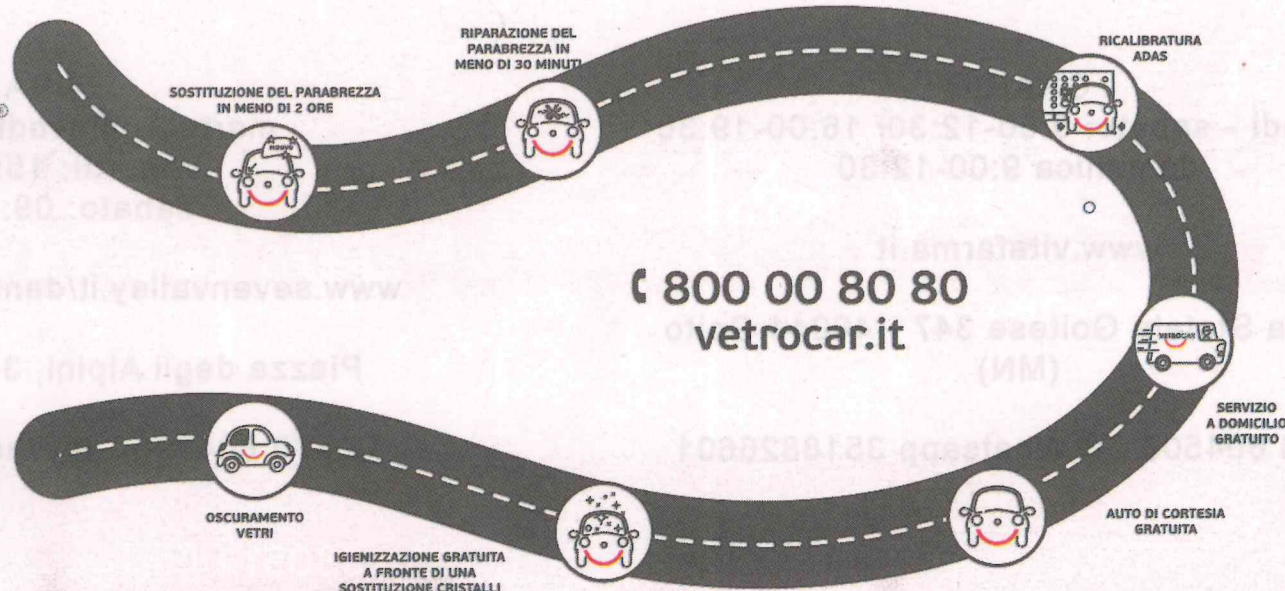
incoterms i venditori risolvono i problemi dei clienti già in fase di trattativa e rendono più facile il lavoro agli amministrativi».

La dimostrazione che questa è la strada giusta sta nel successo dei tre appuntamenti organizzati insieme a Mantova Export con la docenza di Alessandro Dotti, che ha affrontato tre temi fondamentali: come trasformare in vantaggi commerciali i dazi e la fiscalità internazionale, cosa serve sapere sui contratti al venditore per aiutare il cliente ed evitare problemi, gli incoterms e il trasporto come strumenti di vendita efficaci. Le aziende interessate ad avere maggiori informazioni sul percorso possono contattare direttamente Apindustria al numero 0376/221823.

VETROCAR®

Riparti col sorriso :)

Mantova - via Brennero 54/56

e-mail: mantova@vetrocar.it
Tel. 0376 397320

800 00 80 80
vetrocar.it

MANTOVA

OSTIGLIA

PEGOGNAGA

VIADANA

PIADENA

GOITO