

L'ATTENZIONE DELLE BCC DI SANT'ELENA E PIOVE DI SACCO
 NEI CONFRONTI DELLE PROBLEMATICHE DEGLI IMPRENDITORI VENETI

Crediti ed estero, due convegni sui temi chiave delle PMI



LO STUDIO MAGGIOLLO PEDINI E ASSOCIATI HA PROMOSSO DUE INCONTRI, RESI POSSIBILI GRAZIE AL CONTRIBUTO DELLE BCC DI SANT'ELENA E DI PIOVE DI SACCO. IL PRIMO, NEL MAGGIO 2016, RIVOLTO SOPRATTUTTO ALLE AZIENDE CHE HANNO A CUORE LE PROBLEMATICHE LEGATE AI PROPRI CREDITI COMMERCIALI, MA ANCHE MOLTO UTILE PER GLI OPERATORI BANCARI; IL SECONDO, NEL NOVEMBRE 2016, PUÒ CONSIDERARSI UNA NATURALE PROSECUZIONE DEL PRECEDENTE, IN QUANTO HA AFFRONTATO ANCORA IL TEMA DEI CREDITI, MA GUARDANDO ALL'ESTERO E AIUTANDO LE AZIENDE A PERCORRERE I "PRIMI PASSI" NELL'APPROCCIO CON L'EXPORT.



CONVEGNO Giovedì 19 maggio 2016
 ore 09.30

LA GESTIONE DEI CREDITI COMMERCIALI

strumenti operativi per prevenire gli insoluti attraverso la definizione di una CREDIT POLICY che riduca il rischio sul credito

via Prima Strada, 35 Torre Nord Z.I.
 Padova 35129

studio maggiollo pedini associati
 marketing strategy | management consultancy | learning in house

Il convegno di maggio, dal tema "La gestione dei crediti commerciali" ha incontrato il favore di oltre 60 persone, anche tra i clienti delle due Bcc, che hanno risposto all'invito a testimonianza dell'interesse del tema. La gestione dei crediti commerciali, infatti, è uno degli elementi strategici di sopravvivenza di un'azienda; un imprenditore che ben gestisce i crediti si gioca il proprio sviluppo, il posizionamento nel mercato, i "fattori competitivi". Per noi operatori consulenti, poi, è determinante saper entrare nel merito di questa tematica. Tale voce rientra infatti all'interno dell'*asset* attivo del bilancio di un'impresa, anche perché non sempre le ditte hanno il controllo della certezza, liquidabilità ed esigibilità dei propri crediti, né hanno la percezione del così detto "valore di realizzo" o della corrispondenza tra la voce a bilancio e "quanto" realmente da incassare. Per questo è molto importante che le banche vicine al territorio, come la Bcc Sant'Elena e Piove di Sacco, sappia-

no fornire quei servizi di supporto agli imprenditori, utili al loro sviluppo commerciale, entrando nel "vivo" dei crediti, facendo percepire loro che si sta giocando "la stessa partita", colloquiando con i professionisti che seguono le aziende clienti e proponendo anche la forma corretta di tutela e di smobilizzo del credito.

Diventa quindi determinante la collaborazione tra banche, imprenditori e professionisti per lavorare assieme e fare il bene del tessuto economico nel quale siamo inseriti.

I crediti sono stati analizzati sotto l'aspetto legale dall'avvocato Selena Nicolè, approfondendo i termini di un pagamento, le contestazioni al contratto, gli insoluti, le varie clausole che salvaguardano e tutelano (si è parlato della clausola risolutiva espressa ex art. 1456, del "solve et repete" ex art. 1462), le modalità con cui avanzare un decreto ingiuntivo verso un cliente moroso.

Il Vice Direttore della Bcc di Sant'Elena,



Vincenzo Biscuola, che è intervenuto nel ruolo di partner bancario, ha sottolineato l'importanza per il cliente di sentire la vicinanza della propria banca, attenta al portafoglio crediti sin da quando parte una commessa, un contratto, per arrivare poi allo smobilizzo da parte della banca ed al corretto incasso. Il Dottor Pelloia di Bcc Factoring ha trattato del factoring in generale, soffermandosi in particolare sul "pro soluto". Il factoring

è uno strumento ancora poco conosciuto ma molto valido per cedere dei crediti, ovvero per trasferire un rischio di incasso dall'imprenditore alla società di factoring, nel caso del "pro soluto". Il Dottor Mazzucato, commercialista, ha affrontato il tema della gestione fiscale degli insoluti, soffermandosi sulle possibilità per l'azienda di dedurre i propri crediti non riscossi facendo riferimento all'art. 101, che dovrebbe aiutare a "scaricare" dei

crediti non in bonis portandoli tra i costi del conto economico.

Il relatore conclusivo, Dottor Maggiolo, ha parlato dell'importanza del *credit audit*, ovvero l'analisi multidisciplinare e interfunzionale nella filiera di offerta ed incasso dei crediti, nell'ottica della prevenzione degli insoluti; molte volte, infatti, le aziende sono orientate alla vendita anziché alla cura dell'incasso, anche per mancanza di una analisi preventiva.



CONVEGNO Lunedì 14 novembre 2016
ore 09.30

VENDERE ALL'ESTERO CON MAGGIORE PROFITTO E MINORI RISCHI

Strumenti, strategie, idee, risorse e modelli organizzativi per vendere all'estero meglio, di più e con profitto

via Prima Strada, 35 Torre Nord Z.I.
Padova 35129

studio maggiolo pedini associati
marketing strategy | management consultancy | learning in house

Dopo il successo del convegno di maggio lo studio Maggiolo Pedini Associati di Limena, ancora in collaborazione con la Bcc di Sant'Elena e quella di Piove di Sacco, ha promosso, il 14 novembre, un secondo appuntamento che può considerarsi una naturale prosecuzione del precedente, in quanto ha affrontato ancora il tema dei crediti, ma guardando all'estero e aiutando le aziende a percorrere i "primi passi" nell'approccio con l'export. Vendere all'estero con maggiori profitti e minori rischi è possibile anche per le piccole e medie imprese venete? Sì, basta dotarsi di strumenti operativi, strategie e risorse, sicurezza. Il titolo ampio, "Vendere all'estero con maggiore profitto e minori rischi", indicava con chiarezza gli obiettivi: aiutare le aziende ad affacciarsi oltre confine, ad attivare aree di business e, una volta fatti i primi passi, muoversi con maggiore sicurezza, consapevoli che i crediti "globali" sono diversi da quelli italiani, per normativa, fiscalità, caratteristiche del contratto, rischi. Le Bcc di Sant'Elena e Piove di Sacco, in una fruttuosa collaborazione, hanno accolto ancora con favore l'invito e la sponsorizzazione per questo

secondo convegno, nella consapevolezza dell'importanza degli argomenti in questione. Per le aziende, infatti, è molto importante, a volte vitale, avere uno sbocco all'estero; ma le imprese del nostro territorio sono capaci di apprezzare altri mercati con efficacia? È vero che le ditte di Padova in questi mesi sono cresciute proprio nell'export (9 miliardi di euro di esportazioni, 5,6% in più del 2015 su base semestrale); come è altrettanto vero che proprio il sistema produttivo di casa ha fatto molto meglio del dato regionale che ha il semestrale 2016 fermo a +0,3%. Probabilmente però tale crescita riguarda soprattutto ditte già inserite oltre confine, strutturate, medio grandi, che hanno già preparato la strada, investendo in passato e che ora stanno raccogliendo i frutti. E le altre? C'è una possibilità, ovvero una "pari opportunità" per le imprese medio piccole, che costituiscono l'ossatura del nostro sistema economico?

Affacciarsi a qualsiasi mercato estero da soli non è facile; molte volte alcune imprese si sono avventurate nell'export con approssimazione; questo può costare caro se non si è accompagnati da partner affidabili e da conoscenze adeguate.