

L'intervista Parla il presidente di Cna Roma, Michelangelo Melchionno

«Il tetto di 90 giorni ancora lontano Per piccole e medie realtà è la morte»

Damiana Verucci

■ «Siamo ancora lontani da quella che dovrebbe essere la regola almeno per evitare che le imprese creditrici soffochino». Il monito arriva dal presidente della Cna di Roma, Michelangelo Melchionno, ricordando, nello stesso tempo, come un lieve miglioramento nei tempi dei pagamenti, rispetto al passato, ci sia stato.

E quale dovrebbe essere questa regola, Presidente?

«Commercialmente parlando gli imprenditori non dovrebbero aspettare più di 90 giorni per ricevere quello che gli è dovuto, invece se penso al settore sanitario come voi giustamente sottolineate oggi su *Il Tempo* o in altri settori, siamo ancora lontani da questi numeri».

Ci fa un esempio?

«Guardi, nel comparto produzione-fornitura alla Regione siamo passati dai 250 giorni di attesa nel 2013 ai 120-150 di oggi. Questo ci fa piacere perché come le dicevo prima significa che la situazione è migliorata, ma è vero anche che tra 120 gior-



Presidente Cna Roma Michelangelo Melchionno

ni effettivi e i 90 auspicati c'è una bella differenza».

Cosa significa per un imprenditore dover aspettare tutto questo tempo?

«In tempi di crisi come questi può anche significare la chiusura e dunque il fallimento dell'azienda. La certezza dei pagamenti è ciò che consente ad un'impresa di andare avanti, se questa certezza non c'è o se c'è ma

passano cinque o sei mesi prima di avere il dovuto, si complica tutto. E poi la certezza non sempre c'è»

Perché?

«Perché i tempi si saranno anche accorciati ma noi abbiamo casi di imprenditori che da anni devono avere molti soldi perché hanno crediti legati a forniture con Alitalia, ad esempio, o alla Regione, e ancora aspettano mentre assistono al paradosso di altri che vengono pagati prima nonostante i loro crediti siano più recenti. Insomma, siamo ancora molto lontani per poter parlare di situazione ideale dei pagamenti».

Se tarda il pagamento dell'ente pubblico l'imprenditore che ha bisogno di liquidità, cosa fa?

«Si rivolge per forza a intermediari finanziari che a loro volta chiedono garanzie per anticipare soldi che quell'imprenditore magari non ha e se concedono il prestito lo fanno a

costi elevati per l'impresa proprio perché manca loro la sicurezza che la pubblica Amministrazione ottempererà al suo debito. È una spirale dalla quale è difficile uscire, per questo motivo la nostra Associazione si batte da tempo e chiede a Regione e Comune di fare il massimo per pagare in tempi ragionevoli i fornitori».

Ci sono settori o tipologie di imprese più a rischio?

«Sicuramente le aziende più piccole potrebbero decidere addirittura di non partecipare a gare pubbliche in quanto non si sentono magari in grado di sopportare il rischio che si concretizzano pagamenti tardivi. Quanto

I settori più a rischio

«Proprio quelli della sanità e dell'edilizia pubblica»

ai settori, penso che la situazione più critica la vivano proprio sanità ed edilizia, la cui congiuntura economica è ancora negativa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

