

Il grido d'allarme del presidente di **Confcommercio**: gli sgravi e gli indennizzi non bastano

Sangalli: «Servono più risorse e subito»

L'INTERVISTA

Paolo Baroni / ROMA

«Il decreto rilancio? Una tappa del percorso di risposta ad un'emergenza economica e sociale senza precedenti. Una tappa di rilievo per le risorse mobilitate. Ciò non toglie che resta necessario fare di più e farlo rapidamente. Semplificando il più possibile i passaggi burocratici che hanno ostacolato fin qui l'accesso delle imprese ai sostegni previsti dai vari decreti» sostiene **Carlo Sangalli**. Il presidente di **Confcommercio** ha davanti gli ultimi dati elaborati dal suo Ufficio studi che parlano di 84 miliardi di consumi in meno nel corso di quest'anno e non nasconde la sua grande preoccupazione. Da solo il Nord perde ben 48,5 miliardi (16,2 la Lombardia, 10,3 il Veneto, 5,3 il Piemonte e 2,5 la Liguria) e poi 7,3 sia Emilia che Toscana e 9,1 il Lazio, 19,1 l'intero centro Italia e 16,2 al Sud. Un vero disastro insomma.

Presidente, partiamo dal bicchiere mezzo pieno. Cosa c'è di buono nel nuovo decreto?
«Giudichiamo importante la scelta di sopprimere le clausole di salvaguardia che ci evita aumenti automatici di Iva ed accise. Importante anche un primo riconoscimento – seppur non ancora sufficiente – di contributi a fondo perduto a fronte delle cadute di fatturato subite dalle imprese per l'emergenza Covid. Poi ci sono risorse importanti per l'accesso

al credito e per accelerare i pagamenti dei debiti della Pa, l'abbuono Irap, il rifinanziamento di cassa integrazione ed indennità, il sostegno alle spese delle imprese per la sicurezza sanitaria e l'ecobonus rafforzato».

Allora perché dice che occorre fare di più?

«Perché verificheremo presto l'impatto effettivo dei contributi a fondo perduto. Lo stanziamento dovrebbe essere tra i 6 ed i 7 miliardi ed interessa lavoratori autonomi ed imprese con fatturato fino a 5 milioni. È una platea amplissima ed il rischio è che i benefici siano insufficienti: serviranno sicuramente più risorse. E molta rapidità. Perché la crisi di liquidità non fa sconti a nessuno. Molti, ad esempio, sono alle prese col problema dei pagamenti dei canoni per gli affitti commerciali. Bene il rafforzamento dell'apposito credito d'imposta, anche perché può essere ceduto anche alle banche. Ma non tutto può essere risolto col credito d'imposta».

Ma ci sono anche i prestiti garantiti...

«I prestiti vanno restituiti e le prospettive, soprattutto per alcuni settori, sono drammatiche. E, come è ormai noto, ottenere questi prestiti non è automatico. Per questo stiamo chiedendo che si innalzi la soglia dei prestiti garantiti al 100% rispetto agli attuali 25 mila euro, che ci sia più spazio per le autocertificazioni e che ci siano ben più di 6 anni di tempo per i rimborsi. Insieme ai prestiti, però, servono indennizzi e contributi a fondo perduto robusti. Altrimenti il fardello

dei prestiti rischia di farsi il magigno del debito».

I parametri sul distanziamento sono molto rigidi. Molti esercizi non riapriranno...

«Rispetto alle indicazioni scientifiche, serve la responsabilità politica di individuare un necessario punto di equilibrio che tenga conto della sicurezza, della loro effettiva applicabilità e della loro sostenibilità. Nonché di un'opportuna flessibilità in relazione all'andamento dell'epidemia. Quando ci si confronta, le soluzioni si trovano. Bisogna farlo».

Ma dalla crisi come si esce?

«Oggi dobbiamo rispondere con urgenza a problemi economici e sociali immediati ma non dobbiamo rinunciare a progettare il futuro. Dunque occorre investire: in innovazione, trasporti e logistica, in città sostenibili che hanno riscoperto il valore del servizio di prossimità. E, mai come ora, nel sistema del turismo messo a durissima prova dal coronavirus. Il futuro del nostro Paese non può farne a meno. Non basta il bonus turismo, serve un piano strategico di lungo periodo capace di ricostruire immagine e attrattività dell'Italia. È la conferma del fatto che bisogna fare molto di più e farlo rapidamente». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Carlo Sangalli

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE

