

Coronavisur: le imprese si aiutano non con fondi ma congelando le scadenze dei titoli di credito



Stefano Rocca, imprenditore nel settore dei preziosi e vice presidente della “Lamezia shopping” associazione nata a tutela del commerci, ha inviato una lettera al **Presidente del Consiglio Conte e al Ministro delle Finanze Gualtieri**, ponendo delle questioni relative alle attività messe in campo per scongiurare la ripresa delle attività produttive.

In particolare, chiede “come può un imprenditore, piccolo, medio o grande che sia, stabilire l’entità del finanziamento da chiedere, se non si conosce per quanto ancora le attività saranno costrette a restare chiuse? In più, per i finanziamenti di entità pari a 25.000 euro, quindi relativamente rapidi perché senza istruttoria, per molte imprese potrebbero anche non essere sufficienti per affrontare le scadenze di un mese di lavoro, mentre quelle di entità superiore necessiteranno di un lasso temporale di istruttoria troppo lungo per affrontare le emergenze essendo ormai allo stremo delle risorse.

Le imprese non riusciranno più ad ottemperare alle scadenze

Da qui una considerazione del vice presidente di “Lamezia Shopping”: “Non pensate che sarebbe bastato soltanto congelare

tutte le scadenze dei titoli di credito esecutivi, per poi assolverli ad emergenza finita, dando qualche mese di rodaggio per far ripartire l'economia? Procedendo così, si potrebbero evitare i grossi finanziamenti, in quanto i flussi di cassa in uscita non ci sarebbero, i beneficiari non subirebbero l'addebito sul conto degli anticipi ma soprattutto non ci sarebbero gli storni derivanti dagli impagati, per i debitori ci sarebbe uno slittamento del pagamento del titolo di credito, che resterebbe sempre esecutivo, ma in data in cui l'economia ne permetterebbe il pagamento.

Sarebbe una soluzione facile da attuare senza ulteriori esborsi da parte del Governo, senza una massiccia richiesta di finanziamento con conseguenziale collasso da parte del personale bancario, e soprattutto non ci sarebbero le urgenze e le angosce da parte degli operatori commerciali". Spesso, conclude **Stefano Rocca**, "a volte le soluzioni più banali e più semplici risultano le più efficienti".