

L'allarme

Batosta payback sanitario

«Posti di lavoro a rischio»

• L'Sos del titolare di Know Medical
«La legge impone di restituire alle Regioni parte del fatturato del 2015-2018»

CAMILLASORREGOTTI

Per le aziende del settore biomedicale la batosta del payback sanitario è arrivata lo scorso 9 settembre, quando hanno dovuto restituire alle regioni una parte del loro fatturato risalente al periodo 2015-2018, perché la spesa regionale aveva superato il tetto stabilito. Tra queste aziende c'è anche la Know Medical di Viadana, il cui futuro, sostiene il titolare Marco Minghetti, è ora costellato di incertezze.

Cos'è il payback sanitario

Ma facciamo un passo indietro: cos'è il payback sanitario? Istituito nel 2011 con la legge 111 reintrodotta dal governo Renzi nel 2015, consiste nella restituzione, da parte delle aziende biomedicali, di parte del proprio fatturato se la spesa regionale supera un tetto stabilito, senza la possibilità di riottenere i dispositivi venduti. L'obiettivo? Contenere la spesa sanitaria. La legge, diventata operativa nel 2022, impone l'attuazione retroattiva per il periodo 2015-2018. Dopo un percorso tortuoso fatto di ricorsi al Tar e al Consiglio di Stato, a giugno di quest'anno il Governo ha stanziato 350 milioni di euro per sconti e sospensiva sul payback. A luglio sono stati stanziati 25 milioni per il 2025 ed è stato confermato il beneficio fiscale. Ad agosto, infine, è stata emanata la legge 118 che ha



La testimonianza L'azienda mantovana non parteciperà più a gare pubbliche

Il tetto di spesa
La restituzione è dovuta se la spesa dell'ente supera il tetto di legge
«D'ora in poi lavorerò solo con i privati»

stabilito che il payback fosse ridotto al 25% per gli anni 2015-2018, ma quello che prima era un debito contestato è diventato poi un obbligo di pagamento immediato entro il 9 settembre.

«Una grande batosta»

Ammontava a circa 300mila euro la cifra che la Know Medical di Viadana avrebbe dovuto restituire se non ci fosse stata la riduzione «ma per noi è stato comunque un col-

po molto duro - spiega Minghetti - abbiamo partecipato a molte gare pubbliche, che per noi rappresentano il 30% del bilancio, fissando prezzi al ribasso. D'ora in poi abbiamo deciso di non partecipare più e di lavorare con i privati». Il problema più grande, sostiene Minghetti, non è tanto la cifra che ha già dovuto sborsare, quanto il fatto di dover pagare anche tutti gli anni successivi, senza sapere quanto. «Oltretutto nel periodo del Covid abbiamo partecipato a molte gare perché, in generale, mancavano i dispositivi medici e noi avevamo una scorta. Abbiamo aumentato il fatturato di oltre un milione di euro e ora non so cosa dovrò restituire. Abbiamo fatto ricorsi con le associazioni di categoria, pagati interamente da noi: un al-

tro esborso non indifferente». Minghetti si trova ora costretto a prendere delle decisioni difficili: «I nostri dipendenti sono 28, ma li ho già avvisati che ci saranno dei tagli. Punteremo ad aumentare il commercio all'estero, ma per farlo servono investimenti. Fuori dall'Italia si vende attraverso rivenditori e questo è uno svantaggio. Il nostro bilancio calerà sicuramente».

Il payback sanitario colpisce soprattutto le piccole e medie imprese, ma le conseguenze possono essere anche peggiori: se alle gare pubbliche cominceranno a partecipare sempre meno aziende biomedicali, gli ospedali e qualsiasi struttura pubblica potrebbe soffrire di una grave mancanza di dispositivi medici di importanza vitale.

