**VERBALE INCONTRO SU SITUAZIONE MIULLI ED ALTRI ENTI ECCLESIASTICI**

Si svolge In data 24 maggio 2013 alle ore 11.30 presso l’Hotel Villa Romanazzi Carducci, l’incontro per discutere sulla spinosa situazione dell’Ospedale Miulli di Acquaviva e degli altri Enti ecclesiastici; la riunione è presieduta dal Presidente Marchitelli con l’ausilio del Presidente del Collegio dei Probiviri Spagnoletta e vi partecipano i rappresentanti delle seguenti imprese associate AFORP:

* Marcello tedesco – A.F. MEDICAL srl
* Cristina Tedesco e Luciano Vigna – AESSE HOSPITAL srl
* L. Mastrogiacomo – BIO SUD MEDICAL SYSTEMS / ANTARES srl
* Grazia Guida – BIOMED 3 srl
* Titti Mincuzzi – DEXTER srl
* Nicola Cirillo – SURGIKAL srl / INTERHOSPITAL srl
* Margherita Coviello e Pasquale Lorusso – LORAN srl
* Mario del Giudice – MARIO DEL GIUDICE srl
* Alfredo Miano – ORTOPEDICAL srl
* Antonio Perrino – PERHOSPITAL srl
* Vito e Gaetano La Selva – PUGLIA MEDICAL srl
* Giuseppe Iavazzo – SISMED srl
* G. Nicotera – TECNOSOLUZIONI srl
* Enzo Mastronardi – TEKNOLAB srl
* Maurizio Cavaliere – UBER ROS SpA
* Pietro Di Vittorio – PIETRO DI VITTORIO srl
* Gaetano Cammarota – ELCAMM srl
* Giuseppe Bottiglione - MEDVET srl

PREMESSA

Il Presidente apre l’incontro riassumendo la situazione attuale:

* in data 15 aprile u.s. il Miulli deposita al Tribunale di Bari una richiesta di procedura per l’avvio di un concordato preventivo, informandone con lettera datata 24 aprile tutti i suoi fornitori/creditori.
* Il Tribunale assegna al Miulli un termine di 90 gg. per presentare un piano atto a risolvere le problematiche in corso.

Il concordato preventivo pregiudicherebbe una condizione di non discrezionalità tra grandi e piccoli creditori.

I grandi creditori, in particolare le multinazionali, sono già stati contattati dal Miulli, ma al momento non si conoscono gli esiti di tali incontri.

Poiché i piccoli-medi imprenditori insieme non riescono a raggiungere i crediti di un solo grande creditore, il Presidente ha proposto al dr. Giuseppe De Lillo consulente PricewaterhouseCoopers Advisory che assiste il Miulli, di dare ascolto, se non ad ogni singola impresa, almeno ad un gruppo rappresentativo della ns. Associazione.

Intanto il Miulli sta già attivando riduzione ai costi fissi, come riduzione stipendi del personale , e si presume che la tendenza sarà quella di diminuire le prestazioni offerte. Inoltre, obiettivo del Miulli al momento, è quello di richiedere ai fornitori sconti fino al 30% ed il pagamento a 30-60 gg.

Interviene il Presidente dei Probiviri che prospetta uno scenario drammatico, cioè che il Miulli trovi un accordo per procedere al pagamento del 38%, o addirittura del 55%, degli importi dovuti e questo significherebbe, per molte imprese, il fallimento. Inoltre pare che, allo scadere dei termini imposti dal Tribunale, sia già pronta una piattaforma per l’indizione di nuove gare.

INTERVENTI

Si procede all’ascolto delle opinioni dei partecipanti e di loro eventuali proposte:

Nicola Cirillo: bisogna fare gruppo per accumulare un’ampia base di credito, eventualmente aprendo alle multinazionali rappresentate.

P. Lorusso: non sono favorevole in questo momento ad allargare alle multinazionali; bisogna trovare soluzioni alternative mirate alle esigenze di ogni singola azienda, attivando se necessario l’intervento di forze politiche, sempre nel rispetto della legge.

L. Vigna: il problema è anche che se il Miulli non trova risorse, va in fallimento.

C. Tedesco: bisogna consultare un amministrativista per capire bene la procedura cui andiamo incontro, bisogna trovare un’intesa comune per essere più forti, chiedendo pagamento anticipato.

G. Guida: hanno messo nelle ns. mani un problema politico; siamo delle vittime. Concordo con C. Tedesco e apro alle multinazionali, creando però dei criteri di ingresso. Inoltre informo che per prestazioni di servizi, come quelle offerte dalla società che rappresento, non è possibile rifiutare una fornitura o chiedere il pagamento anticipato.

G. Bottiglione: ritengo che non si debba restare passivi e che bisogna fare gruppo.

E. Mastronardi: teniamo presente che i grandi creditori, se verrà trovato accordo, ci rimettono meno delle PMI.

T. Mincuzzi: a nome della società che rappresento, sono favorevole a fare gruppo.

M. Del Giudice: bisogna aprire a multinazionali.

G. Iavazzo: concordo con proposta di pagamento anticipato senza concessione di sconti, dobbiamo fare gruppo e non cercare intesa singola, altrimenti si rischia che veniamo “fatti fuori” a favore di nuovi fornitori disposti ad accettare le condizioni poste dall’Ente.

V. La Selva: dovremmo agire per altre vie come proposto da P. Lorusso.

G. Nicotera: sono favorevole ad aggregazione e ad apertura a multinazionali.

A. Perrino: favorevole ad aggregazione per quanto riguarda il pregresso e ad avere una linea comune per il futuro.

A. Miano: favorevole ad aggregazione. Pongo un problema per quanto riguarda le forniture di tipo protesico, trattate dalla ns. azienda, che vengono date in conto deposito: come si può ovviare al pagamento anticipato che non è possibile?

G. Cammarota: concordo su presentazione unica dell’AFORP; vi comunico che Mediofactoring possiede il 70% del credito complessivo. Dovremmo come associazione spingere proposta alla Regione di non aprire tutte le specialità del nuovo ospedale delle Murge per evitare fallimento Miulli. Dobbiamo evitare anche che diventi per metà Ente Regionale altrimenti ci accolleremo i debiti noi cittadini pugliesi.

L. Mastrogiacomo: mi associo a creare gruppo.

P. Di Vittorio: concordo con Del Giudice anche perché come agenti spesso siamo pagati solo a buon fine.

M. Cavaliere: ritengo che o si procede all’allineamento dei fornitori o è meglio non vendere.

M. Tedesco: la linea guida per le imprese dell’associazione va bene, ma che venga messa per iscritto. Chiedo che venga richiesta consulenza amministrativista, pagandola anche proporzionalmente al credito vantato, ed incaricare lui come unico interlocutore con l’Ente. Non dobbiamo creare il “precedente” anche nei confronti degli altri Enti, ecclesiastici, privati o pubblici che siano. Mettiamo per iscritto un accordo ora e ognuno firmi assumendosi responsabilità verso altri associati, altrimenti si può creare situazione che ci si dichiari favorevoli a voce e poi alla prima occasione si cambia direzione (ricordo che talvolta ci abbiamo rimesso di tasca nostra come membri del direttivo).

CONCLUSIONI PRESIDENTE

Ringraziando tutti per la partecipazione,ritengo necessaria una sintesi al fine di produrre una proposta concreta:

E’ necessario recuperare i crediti fino al 23 aprile 2013 ed in questo AFORP deve supportare i propri associati;

nel periodo attuale e fino a Luglio, l’AFORP deve conquistare il controllo per non arrivare a procedura fallimentare da parte del Miulli;

per i crediti pregressi, possiamo solo elencare valori e attendere le decisioni del giudice;

estendere la questione ai partner commerciali delle imprese associate;

fissare condizioni di fornitura e pagamento univoche.

Si pongono quindi domande mirate per raccogliere consensi:

* Dare delega ad AFORP per incontro istituzionale SI
* Creare comitato fornitori SI
* Estendere questione ai partner commerciali accettando condizioni Statuto AFORP

e condizioni quadro SI

* Richiedere consulenza amministrativista SI
* Condizioni di fornitura:
* Beni: nessuno sconto, pagamento prepagato fino a fine Luglio SI
* Prestazioni di servizio: nessuno sconto (salvo accordi precedenti alla data odierna),

pagamento a 60 gg. SI

* Conto deposito: nessuno sconto, pagamento a 30 gg. SI

Si stabilisce quindi di stilare una sorta di dichiarazione di intenti, in cui ogni associato presente si impegna ad accettare per iscritto quanto proposto nell’odierno incontro. (Si allega fac-simile documento)

Si decide inoltre di condividere la comunicazione con mass-media e istituzioni e di emettere comunicato stampa; infine si concorda di organizzare incontro istituzionale Miulli- AFORP.

Alle ore 14.00 si scioglie la seduta.

**DICHIARAZIONE INTENTI (da riportare su carta intestata società)**

Il sottoscritto \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ in qualità di Legale Rappresentante della ditta \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ con sede in \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

alla Via \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**dichiara**

di accettare le seguenti condizioni da adottare nei confronti dell’Ente Miulli, come stabilito in occasione dell’incontro tenutosi in data 24 maggio 2013:

* Dare delega ad AFORP per incontro istituzionale
* Creare comitato fornitori
* Estendere questione ai partner commerciali accettando condizioni Statuto AFORP e condizioni quadro
* Richiedere consulenza amministrativista
* Condizioni di fornitura:
* Beni: nessuno sconto, pagamento prepagato fino a fine Luglio
* Prestazioni di servizio: nessuno sconto (salvo accordi precedenti alla data odierna),

pagamento a 60 gg.

* Conto deposito: nessuno sconto, pagamento a 30 gg.

 In fede

(timbro e firma)