

Mercatone Uno: la rabbia dei fornitori, fra crisi aziendali e pagamenti insoluti

Non solo il fallimento ampiamente annunciato e mai prevenuto della catena di distribuzione. A mettere in crisi le imprese coinvolte è anche l'assenza in Italia di una legge chiara sui pagamenti. Ne parla William Beozzo (Associazione Fornitori Mercatone Uno).

Shernon Holding, la società che ad agosto 2018 aveva acquisito i 55 punti vendita dell'azienda Mercatone Uno in amministrazione straordinaria, era già in fallimento al momento dell'acquisizione: da qui è partito l'effetto valanga, con una forte crescita dell'indebitamento alla quale si sono sommate ingenti perdite gestionali fisse.

A dirlo, senza tanti giri di parole, è l'Associazione Fornitori di Mercatone Uno (nata per

tutelare i diritti dei creditori delle società del Gruppo). Secondo l'associazione, cioè, l'esito negativo del passaggio di Mercatone Uno a Shernon era più che annunciato, poiché quest'ultima, dati alla mano, non aveva le capacità gestionali, e soprattutto finanziarie, per sostenere l'operazione. Ma gli amministratori sono comunque andati avanti per la loro strada, e nessuna autorità è intervenuta per mettere un freno a questa avanzata.

Ne abbiamo parlato con William

Beozzo, portavoce dell'Associazione Fornitori di Mercatone Uno e Presidente di Confimi Industria Veneto.

A cosa è riconducibile il crac di Mercatone Uno?

Prima di tutto all'azione scellerata di Shernon Holding, che ha prelevato la fallita Mercatone Uno in A.S. senza possedere i requisiti sufficienti dal punto di vista finanziario e gestionale per risanare l'attività e difendere migliaia di posti di lavoro, oltre che a sistemare l'indebitamento accumulato nei confronti dei fornitori. E, non di meno, all'incapacità di supervisione esercitata dai controllori, e in particolare all'inerzia del Ministero dello Sviluppo Economico. E qui torna alla luce il problema del rapporto talvolta difficile con le istituzioni, che si estende anche ad altre problematiche, come quella del vuoto legislativo sulla dilazione dei pagamenti, che non ha fatto che aggravare la situazione dei fornitori di Mercatone Uno...

Ci spiega meglio?

Siamo convinti che se Shernon fosse stata vincolata a contratti di pagamento dei fornitori di durata non superiore ai 60 giorni da obbligo di legge, ferma restando la situazione complicata in cui versava, non



sarebbe arrivata ad accumulare un buco da 100 milioni di euro. Nello specifico, allungare i tempi di pagamento da parte di Shernon non ha mantenuto viva la speranza di un risanamento dei problemi economici della società, e nemmeno del pagamento ai fornitori. Ha invece, al contrario, allungato l'agonia e aumentato i grattacapi per le aziende fornitrici, che sono state costrette ad esporsi finanziariamente per parare il colpo.

Il posticipo dei pagamenti a 60 giorni è una prassi in Italia...

Di fatto sì, ma è una prassi sbagliata. Noi fornitori, per una semplice questione di sopravvivenza nel sistema attuale, ci troviamo costretti ad accettare anche contratti con date di estinzione del debito superiori ai due mesi, senza avere tutela alcuna. Talvolta, ci troviamo a far fronte a contratti a 360 giorni di pagamento non per la speranza di arricchirci, ma di sopravvivere: ossia per pagare i nostri clienti, i nostri lavoratori e per non far saltare il banco, pur esponendoci a situazioni

di grave emergenza sul fronte dei flussi di liquidità.

Come può tornare alla normalità questa situazione?

Semplicemente considerando inaccettabile che in un Paese civile, come dovrebbe essere il nostro, le aziende possano morire di credito e non di debito. E agendo di conseguenza. Un punto di partenza può essere la riforma della Legge Fallimentare, che entrerà a vigore nel mese di agosto del 2020. Abbiamo il tempo per creare intorno a questa misura un sistema di protezione verso le imprese vittime di pagamenti inevasi o dilazionati oltre misura, fissando pagamenti certi e in tempi ragionevoli con pene severe per chi non rispetta tali condizioni. Facciamolo attraverso un decreto correttivo o delle opportune modifiche da approvare in Parlamento al testo già adottato.

Servirebbe quindi l'intervento delle istituzioni?

Sarebbe auspicabile, nella misura in cui siano pronte a rivedere il sistema, sedendosi attorno a un tavolo, anche con i



big player della grande distribuzione (che, nel nostro mondo, fanno i grossi numeri). Con loro, dovremmo fissare regole chiare, e pene adeguate per chi non le rispetta. Non si tratta di obiettivi irrealizzabili. Le aziende che lavorano con l'estero, per esempio, sanno bene che in tanti Paesi si paga addirittura in anticipo rispetto alla consegna. E non faccio riferimento ad aree geografiche lontane da noi, ma a nazioni come le vicine Francia o Germania, dove i pagamenti ai fornitori sono tutti sotto i 60 giorni. Invito, a questo proposito, sia l'industria che il retail a trovare delle vie di accordo, affinché tutti gli attori della filiera possano crescere in maniera sana. ■

*William Bezzo,
portavoce
dell'Associazione
Fornitori di Mercato
Uno e Presidente di
Confimi Industria
Veneto.*

Pagamenti: l'anomalia italiana fotografata da Cribis

Nel commercio al dettaglio i pagamenti alla scadenza interessano solo il 25,4% delle imprese. Lo segnala lo Studio Pagamenti, aggiornato a settembre 2019, e realizzato da Cribis, società specializzata nella fornitura di informazioni economiche, credit scoring e soluzioni per le decisioni di business. Guardando al fenomeno nel suo complesso, cioè analizzando l'andamento dei pagamenti da parte delle imprese di tutti i gruppi merceologici (dal commercio al dettaglio sino ai servizi finanziari), le micro-realtà aziendali sono quelle che registrano la maggiore quota di ritardi gravi (12,6%). Il numero di imprese che paga i propri fornitori con più di 30 giorni di ritardo è cresciuto in quasi tutte le regioni italiane, con variazioni più elevate in Valle d'Aosta (+2,7%), Calabria (+1,9%) e Sardegna (+0,9%). Il nord est risulta l'area geografica più affidabile con il 42,9% di pagamenti regolari, mentre le imprese meridionali mostrano difficoltà, con solo il 21,9% di imprese virtuose. La Lombardia e l'Emilia Romagna sono le regioni con la maggiore quota di pagamenti regolari (45,4% e 44,3%), mentre la Sicilia occupa l'ultima posizione del ranking regionale del pagamento puntuale con una quota pari al 17,3%.

Mercatone Uno scioglie i contratti: i mobili già pagati non verranno mai consegnati

L'amara considerazione in una lettera che il curatore fallimentare di Milano ha inviato a consumatori e creditori di FEDERICO FORMICA

Si chiude l'ultimo spiraglio di speranza per i circa 20.000 di clienti che ancora aspettavano la consegna di cucine, camere da letto e mobili acquistati da Mercatone Uno (fallita nell'estate 2019) per un totale di circa quattro milioni di euro. Questa consegna non avverrà mai. A certificarlo è una lettera del 4 dicembre del curatore fallimentare di Milano Marco Angelo Russo a tutti i creditori e i consumatori.

Una lettera che, nella sua drammaticità, ha il pregio di parlare chiaro, senza tecnicismi. Il nocciolo della questione è all'ultima riga: "Comunico lo scioglimento dal contratto per l'acquisto dei beni mobili concluso con Shernon Holding srl (la società che controlla Mercatone Uno ndr)". I motivi? La crisi di Shernon - che ricorda l'avvocato, in dieci mesi di attività ha accumulato 100 milioni di debiti - "non ha consentito alla società poi fallita di approvvigionarsi regolarmente della merce necessaria per evadere gli ordini via via ricevuti". Questo perché i fornitori di Mercatone Uno non hanno prodotto i mobili che i consumatori avevano già - almeno in parte - pagato per evitare di aumentare ancora di più l'esposizione verso la moribonda Shernon Holding.

Di conseguenza "è risultato impossibile individuare i beni necessari" in magazzino. Il curatore fa poi un'altra considerazione eloquente sulla gravità della situazione. Anche se la merce si fosse trovata in magazzino sarebbe stato impossibile trovarla e consegnarla "in assenza di un'impresa funzionante, la cui gestione è stata considerata antieconomica, risultando perdite mensili per circa 8 milioni di euro".

"Si è chiusa la finestra", commenta Domenico Romito, presidente di Avvocati dei consumatori ed esperto che cura la nostra rubrica l'esperto risponde. "Purtroppo il curatore ha scelto l'opzione meno auspicabile per le migliaia di clienti che avevano pagato acconti più o meno sostanziosi per diversi ordini mai evasi". Romito spiega che questi clienti non hanno avuto neanche la possibilità di comprarli all'asta a prezzo fallimentare: "L'asta si è tenuta ma è stata fatta a blocchi, non articolo per articolo". Adesso l'unica possibilità per questi consumatori è quella di insinuarsi al passivo, sperando che nel corso della procedura vengano trovati abbastanza soldi in cassa da accontentare tutti. Nell'estate 2019 Adiconsum aveva pubblicato una guida per spiegare ai clienti colpiti cosa fare per tentare di riavere indietro i soldi.

Se hai difficoltà a visualizzare il contenuto nel box qui sotto, clicca su questo [link](#) per scaricare la versione pdf del documento completo