



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa

Siracusa
sede provinciale

Comunicato stampa

Siracusa 1 luglio 2008

La società HG3, gestore di linea 3, mette di fatto ko almeno una decina di imprenditori locali attraverso una strategia fondata su rapporti contrattuali in esclusiva caratterizzati da “anomalie contabili” e “reiterati inadempimenti”.

Globalizzazione e competizione selvaggia mettono spesso in seria difficoltà le piccole imprese locali alle quale risulta impossibile competere con le grandi aziende e le multinazionali. Un dato di fatto su cui da tempo la Cna si interroga per individuare strategie di contrasto al fenomeno che continua a portare alla chiusura di molti esercizi e piccole imprese.

Ma qui il caso è particolare: dieci piccole imprese sono state costrette a chiudere i battenti - in questo periodo, a Siracusa e in provincia (altre hanno chiuso ad Agrigento e Catania) - non solo perché schiacciate dalla concorrenza selvaggia delle grandi imprese, ma a causa soprattutto – come ci hanno documentato - di uno strano meccanismo commerciale, una sorta di catena di Sant'Antonio *a perdere*, in cui sono incappate.

La società H3G, azienda leader nel settore della telefonia mobile - sostengono gli imprenditori che sono stati costretti a chiudere la loro attività - ha costruito le sue fortune economiche spingendosi al limite dell'inganno.

Tutto inizia alcuni anni fa quando H3G propone a queste ed altre aziende un contratto commerciale facendo leva su un rapporto di esclusiva tale da convincerle ad investire proprie risorse economiche ed umane in cambio di una provvigione interessante che però - denunciano le imprese - poi, attraverso artifici contabili, non è stata mai di fatto loro riconosciuta. In altre parole H3G con documenti contabili dal contenuto assolutamente anonimo e generico, che non precisavano neppure l'origine degli importi indicati, ha per lungo tempo differito e non pagato le spettanze alle aziende in questione, che in ben tre anni non hanno mai ricevuto un pagamento. H3G al contempo pretendeva il pagamento di forniture di prodotti, identici a quelli che contemporaneamente distribuiva al pubblico gratuitamente in campagne promozionali. Al danno si è aggiunta così la beffa di subire anche la concorrenza sleale da parte della stessa società H3G che distribuiva con propri venditori “porta a porta” prodotti commerciali dello stesso tipo di quelli previsti dal contratto in esclusiva. Altro che esclusiva!

“In questi anni - hanno denunciato gli imprenditori costretti a chiudere - più volte abbiamo contestato il modo scorretto di operare di H3G, senza aver mai riscontrato alcuna modifica dei comportamenti sleali e delle inadempienze in merito ai dovuti pagamenti. Siamo stati spinti ad andare avanti, a non chiudere prima, proprio perché avevamo investito tutte le nostre risorse economiche nell'operazione e sperando che prima o poi avremmo ricevuto gli ingenti crediti maturati nei confronti di H3G”.

“A niente sono serviti – aggiungono – le nostre reiterate richieste di chiarimenti: risposte vaghe, rinvii, appuntamenti disattesi, questo il muro di gomma che ci siamo trovati di fronte”.

Infine gli imprenditori, di fatto rovinati, hanno dovuto cedere e chiudere, constatando che H3G si era finanziata a loro spese.

Stante la standardizzazione contrattuale, sicuramente il fenomeno sarà ancor più diffuso, per cui è probabile che altre aziende attualmente stanno attraversando le stesse difficoltà subite da quegli imprenditori che oggi hanno dovuto chiudere i battenti.

“La Cna tutelerà le piccole imprese che hanno subito il danno – dichiara Antonino Finocchiaro, vicepresidente vicario provinciale della Cna – anche con un’appropriata consulenza legale. Agli imprenditori raccomandiamo la massima vigilanza e attenzione per non incappare in simili situazioni.”

Ufficio stampa Cna provinciale