

A parte tutte le considerazioni sugli studi di settore e la crisi, quest'ultima, oltre a peggiorare la situazione del commercio tradizionale, dei negozi di vicinato, che chiudono, sta avendo curiosi effetti agli estremi, nella grande distribuzione, dove si massimizzano le economie di scala e verso gli ambulanti

dove "il piccolo" massimizza la flessibilità. Il commercio tradizionale del bottegaio classico è gravato dall'affitto del negozio, dall'IVA, dagli studi di settore, dalla previdenza, dalla tarsu, l'ICI, gli. L'ambulante non ha nulla se non un transit o altro vecchio furgone, passa al mercatino, si mette lì e vende. Non paga affitti né iva né contributi né niente. Però come compra la merce? Che spesso esce da circuiti aziendali sicuramente in bianco? Come catene di produttori multinazionali di detersivi, saponette, prodotti per la cura della persona, etc..? Beh probabilmente a un certo punto il circuito IVA si interrompe grazie a qualche frode. Qualche "francese finto", in realtà di Afragola, o a qualche dichiarazione di intenti di falsi esportatori abituali. Oppure qualche differenza inventariale un pò gonfiata. In questo modo la merce arriva interamente al consumo finale "in nero", perchè l'ultimo venditore la cede "detassata", recupera l'IVA sugli acquisti, e si riapre il ciclo. Il primo del circuito clandestino, col suo furgoncino, ha costi inferiori a quelli della GDO: non ha ritenute, non ha contributi, non ha affitti, non ha commercialista, non ha imu, iva, ICI. L'unica spesa è l'acquisto della merce. Il resto è tutto lavoro e guadagno. In zone dove l'agenzia perde il controllo del territorio, mentre si dedica ai processi verbali di disquisizione sul "tutoraggio". Lo sappiamo anche noi che sono eleganti, ma purtroppo non servono a nulla.