



ANVA

ASSEMBLEA ELETTIVA 2010

Relazione di
Maurizio Innocenti
Vice Presidente ANVA

ROMA, 15 MARZO 2010



LA SITUAZIONE ECONOMICA ATTUALE

La crisi dello scorso anno è stata la più profonda dagli anni Trenta.

In due anni, 2008 e 2009, si sono perduti 6 punti di ricchezza!

Con i tassi di crescita futuri previsti occorreranno almeno 7 anni per ritrovare i livelli del 2007!

Questi dati sono come pietre. Istituzioni e partiti sappiano che non c'è più tempo da perdere. Il 2010 con queste premesse è un altro anno difficile ed allora si riparta da una politica economica che renda irrinviabile un forte e rapido sostegno alle Pmi, chiave di volta per tornare alla crescita e rilanciare l'occupazione.

Esse rappresentano una priorità ineludibile ma anche una grande opportunità da assecondare.

Si metta subito mano alla leva fiscale visto che mantenere la pressione oltre il 43% come nel terribile 2009 vanificherebbe ogni speranza di ripresa. Sono urgenti studi di settore meno pesanti ed anche benefici fiscali per le famiglie

Si intervenga sul credito con forza a partire dal prolungamento della moratoria dei debiti per l'intero 2010. Inoltre i soliti interventi sugli incentivi non bastano più. Serve innovare e metter in moto settori cruciali come il turismo, i servizi, le infrastrutture

Ed è bene tenere a mente che dal lato della domanda interna (pubblica e privata), infatti, non proverrà un contributo rilevante: le difficoltà dei consumi delle famiglie, stretti tra perdite finanziarie, peggioramento della situazione sul mercato del lavoro, incertezza anche rispetto alle future politiche fiscali, impediranno ad essi, dopo due anni di flessione, di invertire la tendenza.

I NUMERI DEL COMMERCIO SU AREE PUBBLICHE

Se nel 2009 il commercio al dettaglio nel suo insieme, chiude l'anno con 16.600 imprese in meno, il commercio ambulante e su aree pubbliche a fatica fa registrare una tenuta. Segno forse che in periodi di forte crisi questa forma di vendita rappresenta anche una difesa della fascia più debole del consumo e necessariamente un servizio importante alla comunità oltre ad essere una alternativa valida alle più moderne forme di consumo.

Certo è che il commercio ambulante è un settore in continuo movimento e complessivamente più aperto di altri, caratteristiche che da sempre, non solo in periodi di crisi, lo espongono a problemi di saturazione, di concorrenze e di forte capacità a restare sul mercato.

Alcuni numeri ci aiutano a fotografare brevemente una realtà del comparto.

- ❖ **Nel 2009 ci sono ben 167 mila imprese di commercio su aree pubbliche** iscritte al registro delle imprese.
- ❖ **Le imprese specializzate nell'alimentare e nell'abbigliamento, vestiario e calzature rappresentano il 65% delle attività.** Le imprese alimentari continuano a ridursi confermando un trend negativo iniziato dal 2006; mentre crescono le imprese specializzate nella vendita di abbigliamento, tessuti e calzature.

- ❖ **Nel 2009 gli esercizi di commercio ambulante sono diventati il 21,6%, del totale degli esercizi al dettaglio**, percentuale che sale al 40% nel comparto abbigliamento, tessuti e calzature.
- ❖ Il commercio su aree pubbliche è sempre più multi-etnico: **le imprese a conduzione extracomunitaria sono arrivate, nel 2008, a rappresentare il 33% del totale delle imprese**. Le imprese con titolare di nazionalità straniera rappresentano più della metà delle attività itineranti, con una percentuale del 64%, a fronte di un 15% che si registra nel commercio ambulante a posteggio fisso
- ❖ **Dal 2005 al 2008 le imprese a posteggio fisso si sono ridotte dell'8% mentre quelle itineranti sono cresciute del 18%.**
- ❖ Il commercio ambulante ha una dimensione media di 1,5 addetti per impresa. **Nel 2009 si stimano 235 mila occupati, ossia il 13,3% del totale del commercio al dettaglio.**
- ❖ **La quota di mercato del commercio ambulante sui consumi commercializzati è dell'11-12%.** Quindi, nonostante la crisi economica e l'espulsione del settore distributivo di migliaia di piccoli esercizi nel corso di questi decenni, gli ambulanti mantengono un ruolo nelle scelte di spesa delle famiglie.
- ❖ **Infine, il giro d'affari complessivo supera i 25 miliardi di euro.**

SICUREZZA E ORGANIZZAZIONE DEI MERCATI

Il problema della sicurezza, della gestione e della organizzazione dei mercati rappresenta, per la nostra categoria un nervo sempre più scoperto

E' evidente che in prossimità e all'interno degli stessi mercati stazionino numerosi venditori abusivi che propongono per lo più imitazioni di prodotti di moda, con marchi contraffatti.

Un abusivismo commerciale che genera un volume di affari di oltre 8 miliardi di € all'anno.

Da questo punto di vista l'ANVA, coinvolgendo anche la FIVA, si è resa promotrice il 27 e 28 di novembre del 2009 di una importantissima, unica iniziativa, promossa su scala nazionale contro l'abusivismo con due importanti obiettivi:

- ❖ Il primo fare conoscere a tutti le dimensioni del problema e sensibilizzare i consumatori attraverso una puntuale informazione che permetta di modificare un atteggiamento culturale che premia i furbi e danneggia chi lavora correttamente;
- ❖ Il secondo un forte e deciso richiamo alle autorità preposte per fare rispettare le leggi, a prevenire ed estirpare i fenomeni malavitosi che ci coinvolgono.

E' nostro dovere intervenire su queste problematiche in forma più decisa e con un coordinamento più efficace fra centro e periferia.

Il nostro impegno per il futuro deve portare a garantire una qualificazione strutturale ed organizzativa di tutto il settore anche con una **restituzione di alcuni settori merceologici**.

D.U.R.C. VENDITA ALCOOLICI, DIRETTIVA BOLKESTEIN

Nel corso del 2009, ma anche nei primi mesi del 2010, abbiamo dovuto come associazione intervenire a più riprese per fare correggere (o impedire) l'introduzione di nuove norme che avrebbero impedito a moltissimi nostri colleghi di continuare a svolgere la propria attività.

Mi riferisco all'introduzione del D.U.R.C., al divieto di vendita di alcolici e alla introduzione della direttiva Bolkestein **con la quale oltre ad aprire il commercio su area pubblica alle società di capitali si intenderebbe portare ad una limitazione temporale per quanto concerne le concessioni di posteggi**. Di fatto si verrebbe a perdere un diritto di continuità. Riteniamo non accettabile la precarizzazione del settore.

Anche noi ravvisiamo l'esigenza e riteniamo maturo il tempo per andare ad una rivisitazione delle leggi che regolano il nostro settore.

Non possiamo accettare, come nel caso degli alcolici e del D.U.R.C., che vengano attuate nei confronti del nostro comparto vere e proprie azioni discriminatorie, tanto da portare ad uno status pre legge 398/76.

Sul divieto di vendita alcolici siamo intervenuti pesantemente e siamo riusciti a modificare un provvedimento legislativo che non aveva alcuna ragione di essere.

Sul D.U.R.C., il caos è stato totale. Non solo per la pessima formulazione della norma, ma anche per le contraddizioni che si sono manifestate **all'interno della categoria**.

Ora la potestà di introduzione del D.U.R.C., è stata totalmente demandata alle Regioni, spetta principalmente a noi cercare di favorire l'adozione **di provvedimenti che garantiscano per gli operatori la possibilità di regolarizzazione e dilazione dei pagamenti ma permettano altresì di scovare e punire chi non rispetta le regole e danneggia tutta la categoria. Non è sufficiente l'iscrizione all'Inps** ma bisogna far sì che poi effettivamente vengano pagati i contributi.

E anche qui dovremo fare in modo che, al di là della autonomia delle regioni, i provvedimenti siano coerenti su tutto il territorio nazionale.

STUDI DI SETTORE E SCONTRINO FISCALE

Le recenti elaborazioni rese pubbliche dalle Agenzie delle entrate dimostrano che gli studi di settore hanno rappresentato un efficace e positivo punto di incontro fra Fisco e contribuente.

Dai redditi medi delle imprese che hanno applicato lo studio di settore nell'ultimo decennio rispetto ai soggetti che non lo hanno applicato emerge:

- ❖ Per coloro che lo hanno applicato i redditi sono aumentati di oltre il 50%;
- ❖ Per coloro che non lo hanno applicato i redditi sono aumentati di appena il 25%;
- ❖ Per coloro che non lo hanno applicato perché esentati i redditi sono crollati fino a ridursi a circa il 10%.

Pur di fronte ad una crisi dei consumi che continua ormai da anni ad erodere la nostra "quota di mercato" e pur di fronte ad una situazione economica generale che stenta a

trovare una positiva inversione di tendenza, sarebbe un errore buttare a mare tutto ciò che di costruttivo si è fatto in questi anni.

Bisogna eliminare luoghi comuni che purtroppo si sono radicati in tantissimi commercianti nostri colleghi e forse anche in gran parte dell'opinione pubblica. Gli studi non sono una catastizzazione del reddito, rappresentano la volontà di individuare le variabili che permettono di stabilire la capacità di produrre ricavi da parte di ogni impresa. Imprese che sono diverse le une dalle altre, pur operando all'interno dello stesso comparto.

Col passare del tempo gli studi si sono sempre più affinati e consentono di considerare le contingenze negative dell'attuale ciclo economico, attraverso i correttivi che **noi** abbiamo voluto. Correttivi che per il nostro settore dovranno tenere conto delle particolari avversità climatiche (in particolare fine 2009 e primi inizi 2010).

Quello che manca ancora, e che non ci scorderemo mai di ribadire è che il patto fra "Fisco e Associazioni di categoria" sugli studi di settore, avrebbe dovuto portare ad una semplificazione degli adempimenti.

Questo non è ancora avvenuto e non lo possiamo francamente accettare.

Stabilito e conclamato che non è attraverso il controllo della emissione di scontrini fiscali che si sconfigge la piaga dell'evasione, ci aspettavamo e ci aspettiamo che la valenza fiscale dello scontrino venga, per chi è in regola su gli studi di settore, abolita.

Cosa questa già da tempo concessa alla G.D.O., senza meriti, da parte di questi ultimi, acquisti sul campo.

MERCATO DEL LAVORO

Il settore del commercio su aree pubbliche presenta esigenze molto particolari in materia di mercato del lavoro che le attuali tipologie contrattuali previste dal legislatore soddisfano solo in minima parte.

L'ANVA-Confesercenti, da sempre impegnata in azioni di contrasto di forme di lavoro irregolare, si fa promotrice delle seguenti riflessioni e proposte.

L'attività degli esercenti del commercio su aree pubbliche – soprattutto con posteggio mobile – è sovente organizzata su più comuni se non addirittura su più province con picchi di attività anche ciclici legati ai diversi periodi dell'anno.

Le tipologie contrattuali del lavoro intermittente e del lavoro accessorio (buoni lavoro) rispondono solo in parte alle esigenze di questo importante settore produttivo.

Riteniamo quindi sia importante che l'ANVA-Confesercenti si faccia promotrice di una iniziativa presso il Governo ed il Ministero del Lavoro affinché nell'ambito della tipologia del lavoro accessorio vada a contemplare **una particolare sezione dedicata proprio al commercio su aree pubbliche** che colleghi la tipologia contrattuale (lavoro accessorio) all'attività economica (commercio su aree pubbliche).

In tal caso l'esercente potrebbe utilizzare i buoni lavoro nei confronti di qualsiasi tipo di soggetto. Per tali aziende sarebbe importante, qualora non organizzate in forma di impresa familiare, portare comunque con riferimento al medesimo committente, i compensi da buoni lavoro a 10.000 euro nel corso dell'anno solare.

LE NUOVE SFIDE: MERCATI DI QUALITÀ E AUTOGESTIONE

In lungo e in largo per tutta la penisola, isole comprese, si vanno accentuando due fenomeni macroscopici che meritano una riflessione sulle cause che li hanno generati, ma anche un aumento delle iniziative propositive da parte nostra.

La presenza di commercianti su aree pubbliche, perfettamente regolari, provenienti da altri paesi si è talmente implementata da portare ad una modificazione morfologica del tessuto dei nostri mercati. Anche di quelli che vantano tradizioni più antiche.

Nessuno di noi può negare che questo fenomeno, nella stragrande maggioranza dei casi ha portato ad una dequalificazione dei mercati, ad una perdita di appeal, ad una più stereotipata e meno varia offerta commerciale, ad una perdita di valore e avviamento commerciale.

Di converso si sono intensificate le libere iniziative che hanno portato e stanno portando ad una sovrapposizione fra mercati "regolari" e "mercati di qualità".

Questi ultimi promossi indistintamente da Associazioni di categoria, Consorzi, Privati, Amministrazioni Comunali ed altri.

Mercati questi estemporanei, di una giornata o poche giornate, e che differiscono dai mercati regolari per il fatto di essere affidata loro la concessione di suolo pubblico e la individuazione degli imprenditori a diretta discrezione.

Il problema della qualificazione e della qualità dei mercati non può non essere affrontato, pena fare un autogol a nostro danno.

Le attuali norme, da una parte, ingessano ogni tipo di intervento per agire sui mercati regolari, e dall'altra sono troppo leggere e permettono il sovrapporsi delle più disparate iniziative che non sempre vanno nel senso della qualità.

Il problema della gestione e del controllo diretto da parte della categoria dei mercati è sempre più urgente e da affrontare con energica decisione.

1. Operare verso una organizzazione che favorisca il rilancio ed al tempo stesso un funzionalità più moderna ed attuale dei mercati;
2. Istituire mercati di qualità, con strutture di eccellenza ed operatori disposti ad operare con mercati e regole che favoriscano tale percorso

IL PROGRAMMA DEL QUADRIENNIO

Per lavorare bene ed avere tutti davanti una prospettiva sulla quale procedere credo che sia bene ed opportuno delineare i punti di eccellenza che dovranno contraddistinguere il lavoro che l'ANVA dovrà portare avanti nell'immediato futuro.

Li riporto sinteticamente:

STUDI DI SETTORE	Renderli sempre più compatibili con le reali condizioni del settore.
-------------------------	--

SCONTRINO FISCALE	Abolizione valenza fiscale e semplificazione
D.U.R.C.	Coordinamento regionale e proposta presentata e sostenuta dall'ANVA in tutte le regioni.
TASSE DI OCCUPAZIONE SUOLO PUBBLICO E RACCOLTA RIFIUTI	Denunciare le situazioni di eccessivo prelievo ed intervenire con norme di tutela regionali.
LEGGI E MERCATI	Agire affinché il quadro normativo possa favorire una reale qualificazione dei mercati anche per quanto riguarda le iniziative cosiddette "estemporanee o di qualità"
SICUREZZA	Lotta all'abusivismo e miglior organizzazione anche strutturale dei mercati.
ORGANIZZAZIONE	Maggior coordinamento fra Centro e Regioni ed effettivo ruolo politico da parte delle ANVA regionali. Riunioni di Presidenza anche in videoconferenza, sviluppo del coordinamento interregionale.
ANVA E FIVA	Il patto del Capranica dovrebbe portare a una maggiore collaborazione tra le associazioni.
MERCATO DEL LAVORO	Favorire l'adozione e l'utilizzo di "Buoni lavoro"

CONCLUSIONI

Mi sono riservato questa parte alla fine perché la considero la più importante.

Per Vostra volontà, e per questo Vi ringrazio, con ogni probabilità sarò il nuovo Presidente dell'ANVA. Sono l'unico candidato!!!

Subentro a Mario Zecchini.

Un vero gentiluomo.

Un collega sempre disponibile e attento. Un amico che ho avuto modo di conoscere meglio ed apprezzare ancora di più.

Ha diretto le sorti dell'ANVA in un periodo particolare: ha saputo bene affrontare i momenti più difficili e ci riconsegna una Associazione rigenerata e piena di energia.

Sarebbe, in base allo statuto, spettato a lui, in quanto Presidente fare la relazione introduttiva.

Ha voluto invece che fossi io.

Un ulteriore atto di sensibilità ed intelligenza. Lo voglio ringraziare anche a nome di tutti Voi, certo che continuerà a stare al nostro fianco e a darci il suo insostituibile contributo.