

ITALIA DEL BIROCRATI

La licenza? Meglio un 13

È più facile vincere al totocalcio che aprire un negozio per vendere bibite o camicette. Un'incredibile trafila da affrontare. Un cammino lungo più di 5 mesi se tutto fila liscio, ma soprattutto un percorso così macchinoso e poco trasparente da favorire le tangenti.

• Francisca Colli

"Pazienza. "E tempo" La terza parola, "soldi" nel senso di "mazzette", non viene pronunciata ma è come se lo fosse. La risposta dei negozianti è sbrigativa ma esatta per ottenere una licenza di commercio nuova o di zecca servono soprattutto tempo e pazienza. "E non è detto che ci riesci", conclude il più settimo Ma è un barista, e la sua situazione è speciale a un anno dall'approvazione della legge 287 sui pubblici esercizi, infatti la mancanza delle norme attuative ha bloccato le licenze nel settore

Non sempre ci sono posti nel settore merceologico prescelto.

Tanto pessimismo è giustificato? Ridotta all'osso, la cosa funziona così per fare i commercianti ci vuole la licenza rilasciata dal Comune, per ottenere la licenza ci vuole l'iscrizione al Rec, il Registro degli esercenti il commercio, per iscriversi al Rec ci vuole l'ideoneità professionale. A dirlo è semplice ma nella pratica è un cammino lungo non meno di 5 mesi se tutto fila liscio e senza contare il tempo per i documenti. È tortuoso che attraversa uffici diversi (dalla Camera di commercio alla Prefettura), una miriade di passaggi: in termini, un ginepraio di autorizzazioni e di controlli (edilizi, igienico-sanitari, fiscali, antimafia). Ci sono due grosse incognite: l'efficienza (e la correttezza) dell'amministrazione, la disponibilità di licenze nel settore merceologico scelto. Insomma, ce ne è da far perdere la pazienza a un santo. E invece è chi ci prova, soprattutto giovani e ragazzi.

Cosa deve fare chi comincia proprio dall'inizio? Intanto, decidere subito "co-

sa" vuole vendere e "come". Commerciale all'ingrosso o al dettaglio, in sede fissa (un negozio) o ambulante (al mercato), vendere bibite o camicette, infatti, non è la stessa cosa. E ogni "percorso" è solo in parte comune agli altri (qui seguiamo il più battuto la richiesta di una "licenza commerciale in sede fissa", quella prevista per i negozi al dettaglio). Poi con le idee più chiare, chiedere l'iscrizione al Rec della Camera di commercio provinciale, quella cui fa capo il suo Comune di residenza. Non può evitare lo si tratta di un passaggio obbligato per i "dettaglianti a posto fisso". Che prevede la presentazione di regolare domanda di iscrizione (su modulo pre-stampato) e il possesso dei requisiti personali, morali e professionali previsti dalla legge

sul commercio: per esempio, avere assolto l'obbligo scolastico (5 anni per i nati fino al 31 dicembre 1951 e 8 per gli altri), non essere stati dichiarati falliti, non essere sottoposti a provvedimenti antimafia.

In particolare, deve dimostrare di conoscere i meccanismi dell'impresa, di cavarsela con la contabilità, di avere le informazioni di base per la specializzazione merceologica scelta. Perciò deve superare un esame di idoneità. Oppure in alternativa, seguire un corso abilitante (almeno 120 ore) riconosciuto dalla Regione o dimostrare di aver lavorato nel settore scelto almeno 2 anni nei 5 precedenti o avere un titolo di studio che comprenda materie previste dall'esame di idoneità

(perfetti il diploma di ragioneria e la laurea in economia e commercio).

Se tutto è in regola, a questo punto l'iscrizione e cosa fatta dal momento della domanda sono passati circa 60 giorni (a Roma ce ne vogliono in media meno di 40) e il nostro aspirante ha già speso molte migliaia di lire in carte da bollo, 108 mila lire per l'esame, 27 mila in diritti di segreteria, 177 mila in

concessioni governative, e si accinge a versare il diritto annuale alla Camera di commercio, altre 138 mila lire. Ma ora finalmente può richiedere al Comune in cui intende svolgerla l'autorizzazione ad avviare la sua nuova attività.

Sapendo che, per i generi di largo consumo (alimentari, abbigliamento) i Comuni stabiliscono un limite massimo di superficie globale di vendita. Verificato, nel piano

comunale per il commercio, che non si trova in questa spiacevole condizione (con conseguente rinuncia od opzione per un altro tipo di negozio), che cosa deve fare? Presentare una richiesta (in carta da bollo) al sindaco, con tutti i dati richiesti: generalità, codice fiscale, data e numero di iscrizione al Rec, settore merceologico scelto (una o più tabelle), ubicazione del negozio e superficie di vendita. Poi incrociare le dita e aspettare.

La procedura è la stessa ovunque (solo l'efficienza varia). Il Comune vaglia la richiesta e istruisce la pratica, poi la trasmette alla Commissione comunale per il commercio. Che la esamina, verifica la possibilità o meno di apertura dell'esercizio e la metratura del locale necessaria secondo le tabelle indicate, quindi autorizza o no la nuova attività e trasmette il parere al Comune, il quale, a sua volta, lo notifica all'interessato. Solo ora, se il parere è favorevole, il Comune può chiedere la documentazione di rito: la disponibilità del negozio, il nulla osta igienico-sanitario della USL e quello di prevenzione incendi, la certificazione anagrafica e penale per gli accertamenti antimafia della Prefettura. Tempi previsti? Circa tre mesi dal momento della richiesta. Se non ci sono stati intoppi. Se sulla nostra strada non c'è messo qualche "mazzettiere". Se siamo stati sollecitati a produrre i documenti richiesti. Spese? Quello che serve per i certificati, le carte da bollo, la tassa di concessione comunale e altri eventuali diritti comunali. Ma la licenza eccola qui. Attenzione, però, non vale per sempre. Se l'attività non comincia entro sei mesi, la licenza decade. E il gioco dell'oca ricomincia da capo.



TEMPI E DIRITTI

Trieste e Bologna: 3 mesi A Roma 5 (se va bene)

ARoma "operazione trasparenza" dal primo giugno la concessione delle nuove licenze per il commercio in sede fissa dovrebbe correre più spedita: 30 giorni, non uno di più, alla Circoscrizione che esamina la richiesta, 10 per passare la pratica alla XI Ripartizione. 30 per il parere della Commissione comunale, ancora 30 alla Circoscrizione per notificare al richiedente l'esito del procedimento, completare la documentazione ed emettere il giudizio finale. In tutto, cento giorni. Che potrebbero diventare 70 se si abolisse il parere dell'assessore - il primo passaggio. Un bel salto rispetto al 1986, quando la previsione media era di 2 anni e 4 mesi, un progresso rispetto ai primi mesi del '92 (150 giorni dichiarati) e un primo risultato dell'applicazione della legge 241 sui procedimenti amministrativi (la delibera della giunta, tuttavia, non è stata ratificata). Lo sarà a crisi risolta del consiglio

comunale). Altri sono andati più spediti. Nei tre mesi ci stiamo già indipendentemente dalla 241, dicono a Trieste, a Bologna, a Perugia. Di più non riescono a fare: la larraginosità dei procedimenti lascia pochi margini. E siccome la procedura è fissata da una normativa statale che i Comuni non possono cambiare non resta che accelerare la consegna dei documenti come a Modena, dove il Comune ha predisposto uno sportello tipo "bancoamat". L'utente inserisce la carta anagrafica personale e la macchina sputa fuori il certificato richiesto. Problema tutto comunale e invece la gestione delle 15 tabelle merceologiche in cui sono classificate le merci in vendita (determinate con decreto ministeriale nel '71 sono state modificate nell'88). Ogni consiglio comunale predisponde, revisionandolo ogni 4 anni, il piano commerciale, l'insieme di norme che razionalizza lo sviluppo

della rete distributiva nel territorio. Il piano non può subordinare il rilascio delle licenze ad alcun limite numerico né stabilire distanze minime tra i vari negozi. Tabella per tabella determina, invece, le superfici minime dei locali di vendita. Solo per i generi di largo e generale consumo, stabilisce il limite massimo di superficie globale di vendita. Le tabelle "contingentate" sono 5: pane, pasta, alimentari (I-II), frutta e verdura (VI), abbigliamento, scarpe e pelletteria (IX), supermercati (VIII). Qui avere l'autorizzazione di avviare una nuova attività è impresa disperata (ma se ne può rilevare una esistente). Qualche esempio? A Perugia, scarsa disponibilità in luoghi poco appetibili. A Bologna, niente da fare con gli alimentari, ma nell'abbigliamento una possibilità c'è per la prima volta dopo tanto tempo si sono "liberate" due licenze. Sotto, ragazzi

Tasse, tasse ecco la lunga lista

Immaginiamo un'impresa tipo, un negozio di alimentari in proprietà, 100 metri quadrati di vendita con 10 metri quadrati di esposizione, un deposito e un solo frigorifero. E immaginiamola a Roma, in semiperiferia. Quanto incide, su un negozio come questo, il sistema delle "cento tasse", ovvero la macchina fiscale? Ce lo mostra una tabella della Confesercenti di Roma.

Il primo blocco di spese riguarda i tributi e i costi fissi annuali. E cioè: Iva, 100mila lire; vidimazione dei libri contabili, 48mila; Giornale, 48mila; seguono le autorizzazioni: frigorifero, 60mila lire; Utif (per la vendita di alcolici in bottiglia), 63mila; sanatoria, 109mila; amministrazione co-

munale, 344mila; e quanto dovuto alla Camera di commercio: 108mila lire per l'esame di idoneità professionale (nel negozio si vende carne, quindi è obbligatorio), 177mila per l'iscrizione nel Rec, 138mila di diritti annuali; tassa sui rifiuti urbani, 980mila lire; tassa sul suolo pubblico, 1.068.000 lire; assicurazione integrativa, 2,5 milioni; tenute della contabilità, 2,4 milioni; addizionale Enel, 100mila; imposta sulla pubblicità, 300mila. Totale dei tributi fissi: 8.543.000 lire.

Il secondo blocco comprende i tributi sul reddito. Nell'ipotesi che il negozio dia un reddito d'impresa di 27 milioni e un reddito di fabbricato di 5, abbiamo: 1.205.000 la tassa sulla salute; 810mila l'Ior; 975mila l'Iciap; 4.923.000 l'Irpef; 2.483.000 i contributi Inps. Totale: 10.396.000. Che, aggiunto al precedente, dà un totale complessivo di 18 milioni 930mila lire.

