

“1.500 euro al mese? Figuriamoci”

# Il gioielliere: “Ecco i nostri trucchi per evadere le tasse”

**La confessione**

di **Beatrice Borromeo**

**M**illecinquecento euro al mese in media: meno di gelatai, imbianchini e muratori. La dichiarazione dei redditi dei gioiellieri - diffusa dal dipartimento delle Finanze del ministero dell'Economia - stupisce tutti tranne che i gioiellieri stessi, che si guardano bene dal commentare questi numeri. “Non ne so abbastanza”, spiega uno dei nomi più prestigiosi dell'ambiente; “Non parlo, sennò vengono a farmi i controlli”, si preoccupa un altro; “i conti tornano: ha idea di quanti piccoli artigiani vendano pochissimo, soprattutto in tempi di crisi?”, azzarda un terzo. Poi arriva un grossista, i cui preziosi sono ben visibili in tutte le più celebri vetrine italiane, e decide di svelare il decalogo dell'evasore: “Voglio fare qualcosa per la società”, sorride. Partiamo dai numeri: è verosimile che i suoi colleghi guadagnino meno di 18 mila euro all'anno?

Neanche per sogno. È vero che ci sono piccoli gioiellieri di periferia che hanno costi fissi molto alti - come i commessi, la porta blindata, le spese di assicurazione - e che vendono poco. Questo è un mestiere a rischio. Però direi che in generale la realtà è ben diversa.

**Lei quanto dichiara?**

Dipende. L'anno scorso sui 50 mila, quest'anno circa 42 mila. Io non denuncio tutto, anche perché vivo in Italia solo qualche mese all'anno quindi mi autoregolo, mi

sembra giusto così.

**E non ha paura di essere scoperto?**

Il rischio c'è, ma per i grossisti è molto basso. Il modo più diffuso per evadere, che usano molto anche i negozianti, è quello di vendere la merce ai privati senza fattura, cioè senza far pagare l'Iva. Ci guadagnano tutti: il cliente risparmia fino al 20 per cento, e noi possiamo mettere a registro una cifra più bassa, così da pagarci sopra meno tasse. Ci vuole poco per superare la soglia dei 60 mila annui e far scattare l'aliquota più alta...

**Lo fate con tutti i clienti?**

Certo che no. Agli sconosciuti, anche se scelgono gli oggetti più costosi, lo scontrino si fa sempre. Questa dialettica si crea solo con gli acquirenti più affezionati, di cui ci si può fidare. Poi ci sono altri metodi.

**Per esempio?**

Si può risparmiare sul “mazzettino”, che è il nostro invento. Io ho 500 paia di orecchini e 400 anelli in oro: per far tornare i conti ho dichiarato i numeri esatti, ma ho abbassato il valore dello stock. Certo che se vengono a controllare magari se ne accorgono, ma è improbabile.

**E perché?**

I grossisti non hanno vetrine: siamo meno in vista. La Finanza, prima o poi, in negozio ci va. Il che non significa che i commercianti non evadano, solo che devono stare ancora più attenti di noi.

**Altri sistemi?**

Se compri una pietra da un privato per 30 mila euro, in nero, ci metti nulla a rivenderla per 50 mila al negozian-

te di via dei Condotti. Comunque sia, i ricchi ormai comprano soprattutto all'estero, per esempio a Lugano. Poi indossano gli orecchini e tornano in Italia tranquilli e felici. Chi vuole che se ne accorga?

**Che tipi sono i suoi clienti?**

Al 99 per cento sono commercianti. Vista la crisi che c'è in questo momento, per senso di responsabilità, provo a fatturare il più possibile. Certo, se vendessi in nero guadagnerei di più, ma cerco di non farlo.

**E ci riesce?**

Mica tanto. In parecchi si rifiutano di avere la fattura, e parlo di alcuni dei nomi più prestigiosi e conosciuti in Italia, anzi nel mondo. Spesso decidono a seconda della convenienza: se sono a corto di fatture, per far quadrare i

conti, me le chiedono. Altrimenti non le vogliono. Devi essere bravo a bilanciare. Altri commercianti, invece, vogliono avere tutto in regola, ma purtroppo sono pochi.

**Qual è secondo lei il vero reddito medio di un gioielliere italiano?**

A occhio direi sui 60, 70 mila euro all'anno. Magari quello che vende i ninnoli d'oro guadagna meno, ma stiate certi che supera i 1.500 euro al mese.

Twitter: @BorromeoBea

