
CONFINDUSTRIA FEDERORAFI

Presidente **AVV. LICIA MATTIOLI**

CONFARTIGIANATO Orafi

Presidente **SIG. LUCIANO BIGAZZI**

C.N.A. Orafi

Presidente **SIG. AURELIO FRANCHI**

CONFAPI UNIONORAFI

Presidente **SIG. MAURIZIO COLOMBO**

CONFCOMMERCIO Federdettaglianti Orafi

Presidente **DOTT. GIUSEPPE AQUILINO**

SETTORE ORAFO ARGENTIERO GIOIELLIERO ITALIANO

INCONTRO CON IL

SOTTOSEGRETARIO DI STATO

ALLA PRESIDENZA DEL CONSIGLIO

DOTT. GIANNI LETTA

Roma, 20 luglio 2011

Sottosegretario di Stato alla Presidenza del Consiglio

Dott. Gianni Letta

**Incontro con le Associazioni di categoria del
SETTORE ORAFO ARGENTIERO GIOIELLIERO ITALIANO
Roma, 20 luglio 2011**

Elenco argomenti oggetto dell'incontro:

Quadro Sinottico delle Competenze pag. 02
Dati settoriali pag. 03
I. Costituzione di un Tavolo Interministeriale pag. 08
II. Riduzione dei Dazi Doganali e delle Barriere non Tariffarie pag. 09
III. Effettiva libera Circolazione all'interno dell'UE pag. 15
IV. Fronteggiare l'emergenza Credito/Affidamenti metalli preziosi pag. 18
V. Soluzioni per la defiscalizzazione degli investimenti nella ricerca ed innovazione sul design e la creatività pag. 20
VI. Miglioramento delle azioni di contrasto della contraffazione e del sottotitolo sul territorio nazionale e a livello doganale pag. 21
VII. Promozione e salvaguardia del "made in Italy" pag. 22
VIII. Investire sulla cultura della manualità e su programmi di reti di comunicazione pag. 23
IX. Approvazione della Nuova legge di settore e della norma sulla gemmologia e studio di normative e soluzioni per favorire la trasparenza pag. 24
X. Ammodernamento dei sistemi di sicurezza pag. 26

QUADRO SINOTTICO DELLE COMPETENZE											
	Proposte	MiSE	MAE	MEF	MIUR	MiLav	MiInt	MiPA	Pol.UE	Sempl.	Pag.
a.	Tavolo interministeriale	√	√	√	√	√	√	√	√	√	8
b.	Dazi e barriere non tariffarie	√	√						√		14
c./e.	Mutuo riconoscimento	√	√						√		17
f.	Fondo Nazionale di garanzia			√							19
g.	Affidamenti in quantità	√		√							19
h.	Pegno rotativo			√							19
i.	Istanza prestito d'uso			√							19
j.	Tavolo tecnico imprese banche x Basilea III	√		√							19
k./l.	Defiscalizzazione campionari innovativi	√		√							20
m.	Contraffazione	√		√			√		√		21
n.	Sorveglianza sul mercato	√		√			√				21
o.	Etichettatura "Made in"	√	√						√		21
p.	Programmi per l'internazionalizzazione	√	√								22
q.	Accordo di settore	√									22
r.	Aggregazione di imprese	√		√							23
s.	Mappatura delle conoscenze				√	√					23
t.	Nuova Legge Titoli e Marchi	√					√				25
u.	Legge Gemmologia	√									25
v.	Compro oro	√		√			√	√		√	25
w.	Reverse charge platinoidi e p. preziose			√							25
x.	Tracciabilità pagamenti			√							25
y.	Sicurezza luoghi di lavoro					√	√				26
z.	Incentivi polizze assicurative	√		√			√				26
		MiSE	MAE	MEF	MIUR	MiLav	MiInt	MiPA	Pol.UE	Sempl.	Pag.

SCHEDA DEL SETTORE ORAFO ARGENTIERO GIOIELLIERO ITALIANO

Il settore orafa-argentiero-gioielliero italiano rappresenta uno dei comparti manifatturieri trainanti nella promozione del Made in Italy nel mondo.

Un settore produttivo che si concentra in alcuni distretti di punta, ad esempio Vicenza, Arezzo, Valenza Po, Napoli per l'oreficeria e la gioielleria in oro, Padova, Firenze, Palermo e le Marche per l'argenteria, e che conta 10.600 unità produttive in tutta Italia, dando lavoro diretto ad oltre 50.000 addetti senza calcolare il valore della filiera distributiva (24.000 pdv) e dell'indotto (sistemi fieristici, assicurazioni, trasporto valori ...).

Il comparto detiene il **sesto saldo commerciale attivo** con l'estero preceduto solo da: carburanti/combustibili, parti e accessori per auto, macchine per la lavorazione delle plastiche/gomma/altri materiali, rubinetti ed elettrodomestici.

Come saldo attivo è quindi al primo posto tra quelli del comparto moda ed accessorio.

Ben il 70% della produzione è destinato ai mercati internazionali.

In questa fase di profonda crisi economica il settore è tra i comparti più colpiti anche per alcune sue specificità quali l'impatto della materia prima preziosa e alcune sue debolezze come l'eccessiva polverizzazione, la sottocapitalizzazione, il canale distributivo lungo, ecc..

E' dal 2002-2003 che il comparto registra forti perdite sia sul mercato interno che, soprattutto, sui mercati internazionali, dove deteneva la leadership mondiale.

CONSIDERAZIONI PRELIMINARI sui dati settoriali

I dati ufficiali sull'export 2010 su 2009 recentemente pubblicati (si veda scheda in calce) devono essere letti tenendo conto di quanto segue:

- per quelli in **valore** (+27%), l'incremento è dovuto all'esplosione delle quotazioni della materia prima. Nel 2010 le quotazioni dell'oro sono aumentate del +32,6% rispetto al 2009, quelle dell'argento del +89,4% e quelle del platino del +16,4%.
- per quelli in **quantità/volume** (+23,2%), dal fatto che comprendono, come codice di riferimento (ATECO 32.1), tutti i "gioielli" in senso lato, ovvero la **Fabbricazione di gioielleria, ma anche la bigiotteria, la lavorazione delle pietre preziose e la coniazione**. E' noto come la bigiotteria influenzi notevolmente le quantità.
- il dato riguardante la Svizzera (+63%) è pesantemente influenzato dall'esportazione di gioielli "usati" dei "compro oro" per la successiva fusione o ricondizionamento.

Se infatti prendiamo una sottocategoria con un codice doganale più corrispondente alla produzione di oreficeria "classica", quale ad esempio il codice 711319, "gioielleria in oro", possiamo notare:

- la conferma della crescita in valore dell'export (+26,7%), influenzato dalla materia prima;
- un dato completamente opposto per le **quantità esportate** che risultano inferiori del **-11,8%** rispetto al 2009.

I dati GFMS sulle **quantità di oro fino lavorate** (compresi gli scarti) per produrre gioielli, indicano per il 2010 una crescita a livello mondiale del **+10%** rispetto al 2009, il primo anno dopo 4 anni di flessione. Per Paese:

- 1) India: +27% sul 2009 con 685 tonnellate
- 2) Cina: +16% sul 2009 con 432 t.
- 3) **Italia: -6% sul 2009 con 116 t.**
- 4) Turchia: -10% sul 2009 con 73 t.

In un arco temporale maggiore, dal 2005 al 2010, l'India è cresciuta del +8%, la Cina del +81%, **l'Italia è scesa del -58%**!

Un altro dato significativo per l'Italia: nel 2001 l'industria italiana trasformava quasi 500 tonnellate di oro (473,7 t.) ed era al primo posto tra i Paesi trasformatori, nel 2010 con 116 t. (-75% in 10 anni) è retrocessa al 4° posto.

I **consumi** di oro fino contenuto nell'oreficeria (GFMS), dal 2005 al 2010:

- In India: +12% con 657 tonnellate nel 2010
- In Cina: +87% con 452 t.
- In USA: -63% con 129 t.
- ...
- In Italia: -51% con 35 t.**

Conclusioni

Il settore dei gioielli a livello mondiale non è in crisi.

I Paesi produttori che hanno importanti performances sono solo quelli "protetti" (es.: India, Cina) da dazi o barriere non tariffarie o che hanno dazi favorevoli sui principali mercati di esportazione (concorrenza "asimmetrica"). Gli altri (Italia/Europa e USA) soffrono.

Nel breve-medio periodo non sono previsti andamenti ribassisti delle quotazioni delle **materie prime**.

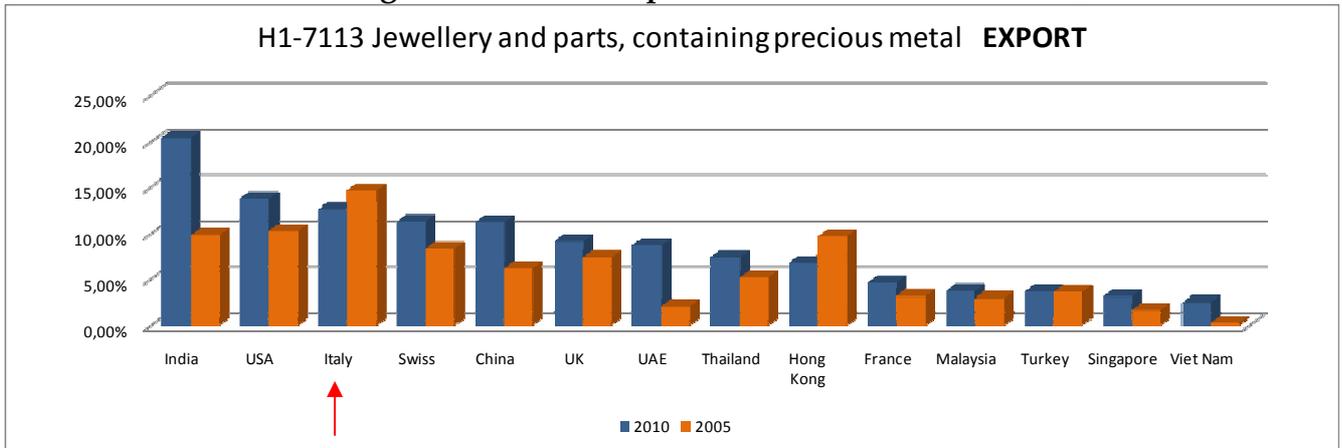
	<i>Perform. (%) da inizio 2011</i>	<i>Var. % ulti- mi 2 anni</i>	<i>Var. % ulti- mi 5 anni</i>	Valore 28/06/2011	<i>Previsione anno 2011</i>	<i>Previsione anno 2012</i>
ORO (\$)	+5,8%	+59,9%	+155,8%	1.501,6	1.457,0	1.413,0
ARGENTO (\$)	+9,5%	+142,7%	+222,4%	33,8	32,8	29,2
PLATINO (\$)	-4,7%	+41,9%	+41,2%	1.684,9	1.838,0	1.950,0
PALLADIO (\$)	-8,5%	+194,4%	+137,2%	735,3	809,0	897,5

Primo trimestre 2011

Inoltre, le rilevazioni riguardanti l'andamento del comparto nel primo trimestre 2011 confermano, purtroppo, il trend negativo (es.: -8,6% produzione, +0,6 fatturato, -8,7 ordinativi e -5,4 occupazione nel solo distretto di Arezzo).

IL CONTESTO MONDIALE DI RIFERIMENTO

EXPORT MONDIALE di gioielleria: valore pari a circa 85 miliardi di US \$ (2010)

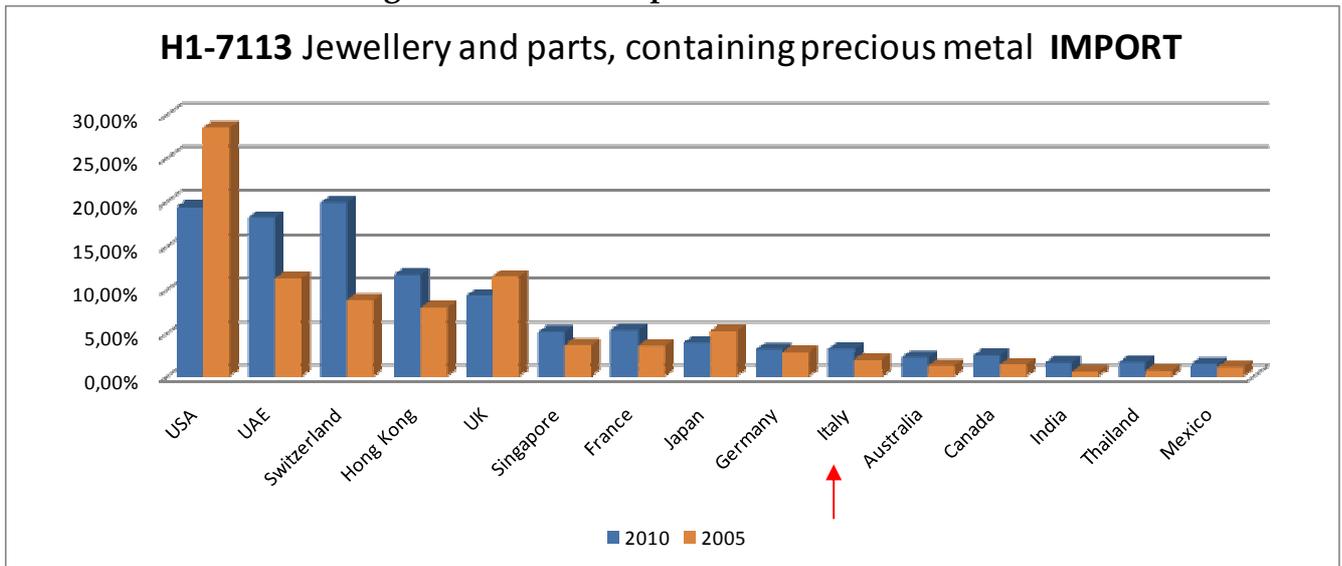


Dal 2005 al 2010:

(fonte: Luana Carcano per Platinum Guild International Italia su dati UN Comtrade)

- l'India e la Cina hanno raddoppiato la loro quota di export
- l'Italia ha continuato nel trend negativo
- Vietnam e Malaysia sono entrati nel top 15

IMPORT MONDIALE di gioielleria: valore pari a circa 70 miliardi di US \$ (2010)

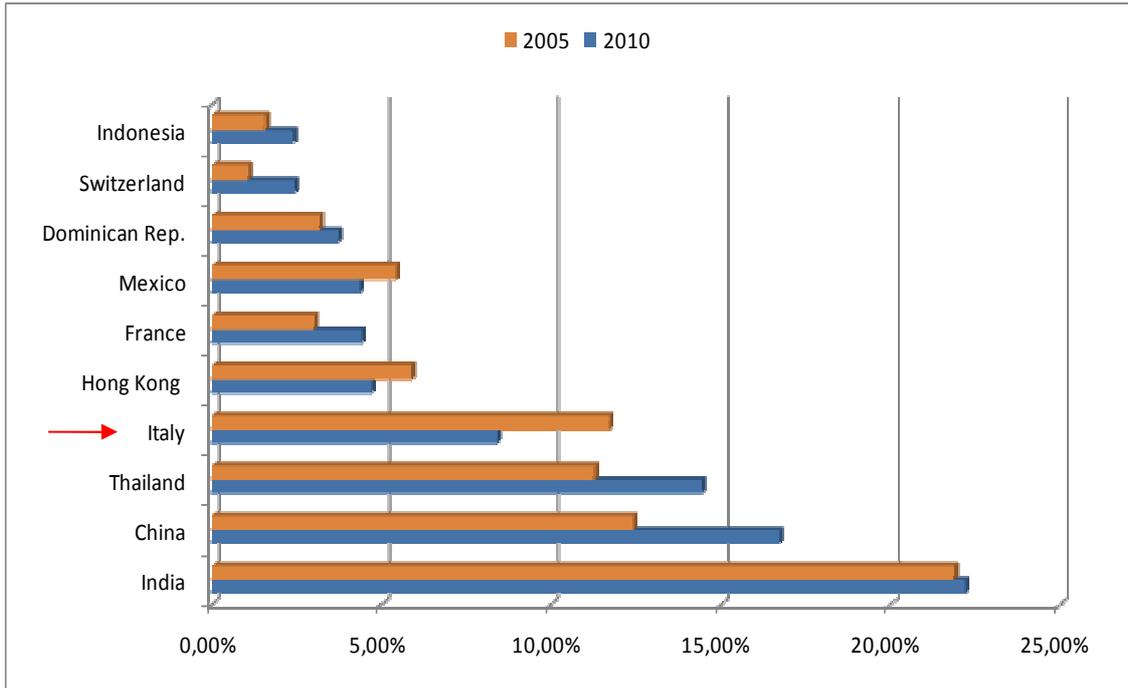


In cinque anni:

(fonte: Luana Carcano per Platinum Guild International Italia su dati UN Comtrade)

- perdita di appeal del mercato USA e Giappone (-30% ognuno)
- crescita dei mercati di transito: Emirati Arabi, Svizzera e Hong Kong
- l'import in India e in Cina è rimasto insignificante (mercati protetti)
- l'Italia ha incrementato la propria quota di import (+49%) ed è diventata un potenziale mercato di conquista

MERCATO USA (cod. H1 – 7113)



(fonte: Luana Carcano per Platinum Guild International Italia su dati UN Comtrade)

In cinque anni:

- India, Cina e Thailandia hanno surclassato l'Italia sul mercato Statunitense
- l'India ha consolidato la sua posizione di leader (+7% e ¼ del totale importato in USA), mentre Cina e Thailandia sono cresciute del +35% e +28%
- l'Italia ha perso il -28% di quota in valore in USA

SINTESI QUANTITATIVA DEL SETTORE ORAFO ITALIANO

(Fonte: Il Club degli Orafi Italia e il Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo)

Il settore orafa italiano nel 2010

Quadro di sintesi dell'andamento del settore orafa – milioni di € e var. % (stime)^a

	2009	2010	Variazione % 2009	Variazione % 2010
Fatturato*	5.569	6.583	-16,5	18,2
Esportazioni**	3.605	4.580	-24,3	27,0
Importazioni**	1.097	1.580	-26,8	44,0
Saldo commerciale (export-import)	2.508	3.000		

(a) I dati si riferiscono al gruppo merceologico identificato dal codice 32.1 della nuova classificazione ATECO 2007, che secondo la definizione dell'ISTAT include la fabbricazione di gioielleria, bigiotteria e articoli connessi, lavorazione delle pietre preziose. In questa tabella non sono pertanto inclusi i valori relativi alle materie prime metallifere (metalli preziosi) rilevati in un altro codice mentre sono incluse le pietre preziose.

(*) Stima relativa al fatturato ex fabrica; livelli stimati sulla base dei dati di bilancio e di censimento, variazioni ricavate dall'indice del fatturato totale ISTAT (**) Fonte ISTAT; i dati per il 2010 sono rettificati.

Il commercio con l'estero

Importazioni	2009	2010	Variazione % 2010/2009
Valori (euro)	1.097.049.797	1.579.838.738	44,0
Quantità (kg.)	8.316.215	9.003.773	8,3

Esportazioni	2009	2010	Variazione % 2010/2009
Valori (euro)	3.604.836.280	4.579.710.744	27,0
Quantità (kg.)	4.469.670	5.507.166	23,2

Fonte: ISTAT – ATECO 321; i dati per il 2010 sono rettificati

Le esportazioni per mercati (milioni di € e variazioni % sul periodo corrispondente)

Paese	2010	Peso 2010	Variazione % 2009/2008	Variazione % 2010/2009
Emirati Arabi Uniti	721,8	15,8%	-31,6	33,1
Svizzera	684,8	15,0%	-24,9	63,4
Stati Uniti	466,8	10,2%	-29,3	28,6
Francia	387,2	8,5%	-12,7	33,7
Hong Kong	287,2	6,3%	-16,8	38,4
Cina	174,4	3,8%	23,6	39,1
Turchia	152,0	3,3%	-50,3	49,8
Germania	149,2	3,3%	-21,8	21,2
Regno Unito	133,3	2,9%	-28,5	-1,9
Spagna	118,6	2,6%	-39,2	17,4
Libia	85,7	1,9%	41,4	3,3
Israele	69,3	1,5%	-14,6	14,4
Giordania	64,4	1,4%	2,9	-3,3
Tunisia	61,2	1,3%	71,8	-7,1
Panama	58,1	1,3%	-20,9	3,1
Totale	4.579,7	100,0%	-24,3	27,0

Fonte: ISTAT – ATECO 321; i dati per il 2010 sono rettificati

Le importazioni per mercati (milioni di € e variazioni % sul periodo corrispondente)

Nell'interpretazione dei dati sulle importazioni si tenga conto che si riferiscono al codice ATECO 2007 32.1 e che pertanto includono, oltre ai gioielli, anche la bigiotteria e le pietre preziose lavorate.

Paese	2010	Peso 2010	Variazione % 2009/2008	Variazione % 2010/2009
Svizzera	285,5	18,1%	-19,8	50,5
Belgio	228,2	14,4%	-40,1	58,3
Cina	185,1	11,7%	-21,7	14,2
Francia	170,1	10,8%	-8,4	92,9
Spagna	83,6	5,3%	180,0	177,3
India	72,0	4,6%	-57,0	37,6
Thailandia	69,2	4,4%	-13,1	25,4
Austria	60,8	3,8%	3,5	49,1
Hong Kong	59,2	3,7%	-23,3	7,1
Stati Uniti	57,8	3,7%	-33,0	55,7
Germania	48,4	3,1%	6,0	44,8
Regno Unito	41,1	2,6%	-0,7	279,3
Turchia	28,1	1,8%	-52,0	12,1
Israele	27,6	1,7%	-44,5	-22,7
Australia	15,3	1,0%	6,2	45,5
Totale	1.579,8	100,0%	-26,8	44,0

Fonte: ISTAT – ATECO 321; i dati per il 2010 sono rettificati

(I)

Costituzione di un Tavolo Interministeriale

Per l'evidente **interdisciplinarietà** delle competenze interessate si ritiene utile proporre anche per il settore dei metalli preziosi l'attivazione di un Tavolo Istituzionale Interministeriale sulla falsariga di analogo organismo esistente per il comparto del tessile, abbigliamento e calzature (attivo dal 1998) e della ceramica.

Proposta

- a. trasformare l'attuale "Tavolo Tecnico" presso il MiSE in uno strumento che possa affrontare in modo concertato e con poteri di iniziativa le tematiche di seguito riportate ma anche e soprattutto mettere a punto una concreta politica industriale settoriale.

(II)

Riduzione dei Dazi Doganali e delle Barriere non Tariffarie

Premessa

Il settore gioielliero italiano è fortemente orientato all'esportazione (75% della produzione) e fino alla fine degli anni '90 deteneva la leadership mondiale nella produzione e nell'esportazione.

Ora non più!

Alcuni dati significativi: **dalla fine degli anni 2000 al 2010 la quota di esportazione di gioielleria italiana nel mondo si è ridotta in valore (US \$) di ben 2/3, passando dal 35% (leader) al 12/13%. Gli Stati Uniti d'America nel 1996 erano il primo Paese di sbocco dell'oreficeria italiana con il 36% di quota, nel 2010 si sono ridotti all'8%!**

Le cause in sintesi: passaggio all'euro, crescita quantitativa e qualitativa dei Paesi emergenti come produttori ed esportatori, rafforzamento del protezionismo ExtraUE e concorrenza sleale.

I principali Paesi competitor (India, Cina, Thailandia, Vietnam,...), pur essendo oramai altamente specializzati e competitivi, continuano a beneficiare di barriere all'ingresso proibitive per i gioielli italiani/europei e di condizioni vantaggiose (dazi bassi o nulli) di accesso nei nostri principali Paesi di esportazione e in Europa.

La presenza di barriere doganali e barriere non tariffarie **preclude la vendita diretta dei gioielli ad una percentuale di consumatori mondiali che supera il 60%(!)**¹ e alimenta lo sviluppo di **canali paralleli illegali**.

Tabella dei dazi applicati in alcuni Paesi (Taric: 71.13 and 71.14)

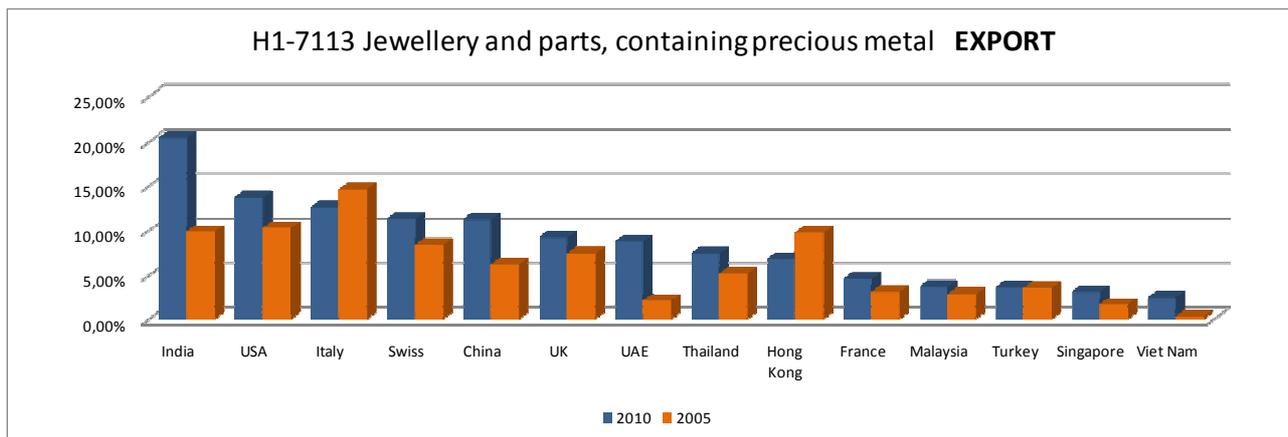
<i>Country</i>	<i>Import duty on products from the EU</i>	<i>EU import duty on imports</i>
Brasile	18%	0,0%
Russia	20%	0,0%
India	10%	0,0%
China	20%-35%	2,5%
Thailand	20%	2,5%
USA	5,8%	2,5%

Con gli Stati Uniti la situazione è addirittura peggiorata dopo l'*Uruguay Round* della WTO. Infatti, all'inizio del periodo di applicazione dell'*Uruguay Round* (1995) vi era un differenziale di tasso del 2,7% (6,2% contro 3,5%), alla fine di tale periodo (1999) è arrivato al 3,3% (5,8% contro 2,5%).

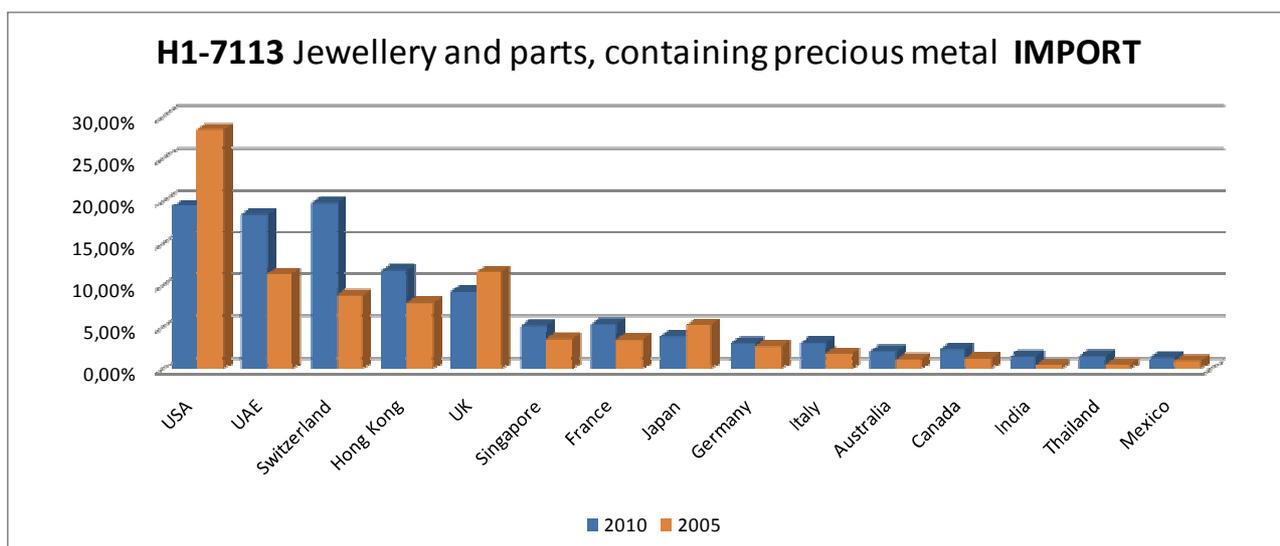
Gli Stati Uniti hanno quindi un dazio doppio rispetto a quello europeo!!

¹fonte GFMS/E-JAG.

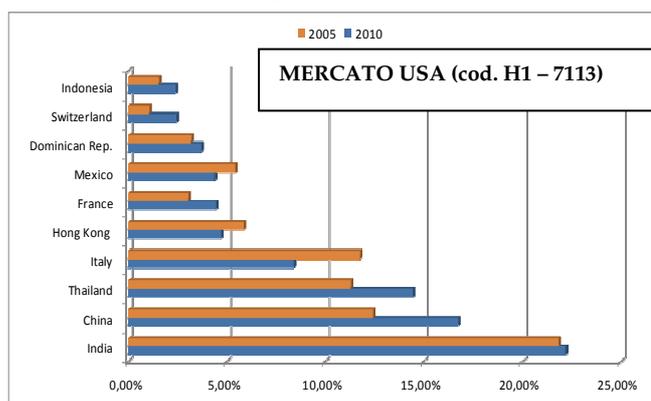
I dati certificano queste considerazioni, in quanto **negli ultimi 5 anni**²:



- **l'India e la Cina hanno raddoppiato la loro quota mondiale di export**, superando l'Italia. La Thailandia è cresciuta notevolmente e il Vietnam e la Malaysia si sono affacciati tra i primi 15 Paesi esportatori di gioielleria.
- **l'India ha raggiunto la quota del 20% dell'export mondiale, la Cina del 11/12%.**



- in India e in Cina, nonostante la crescita anche delle fasce di popolazione benestante, la **quota mondiale di gioielleria importata è insignificante: l'India è infatti al 13° tra i Paesi di importazione di gioielleria con l'1% e la Cina è addirittura fuori dalla top 15!**
- crescono e si consolidano come Paesi di importazione di gioielleria gli **Emirati Arabi Uniti, la Svizzera, Hong Kong che con Panama per il Centro America rappresentano delle piattaforme logistiche per la successiva esportazione illegale** dei prodotti preziosi in aree protette quali l'India, la Cina il Sud America.
- **Mercato USA. India e Cina sono diventati i principali Paesi esportatori in USA con una quota rispettivamente pari al 25% e il 17% di tutta la gioielleria importata, mentre l'Italia ha perso il -28% di quota in USA.**
- Nel luglio 2007 il Governo USA ha re-



² Grafici: fonte: Luana Carcano per Platinum Guild International Italia su dati UN Comtrade

vocato i privilegi (dazio “0”) disposti dal Sistema Generalizzato delle Preferenze (GSP) per alcuni (pochi) prodotti di oreficeria provenienti dall’India e i gioielli indiani, come quelli europei (e quindi italiani), sono stati soggetti ad un dazio del 5,5% in USA. In conseguenza di ciò **la percentuale di esportazioni indiane verso gli USA di quella categoria di articoli è crollata del -62%** rispetto al periodo in cui il GSP era in vigore.³

IMPATTO DEVASTANTE

DEL DAZIO SULL’OREFICERIA RISPETTO AGLI ALTRI PRODOTTI MADE IN ITALY

Per la forte incidenza della materia prima sul valore del-l’intero prodotto (il 90%), **anche a liquote daziarie relativamente basse (5,5% come valore medio negli USA) pregiudicano ogni possibilità di commercio** legale e concorrenziale in quanto spiazzano il gioiello italiano rispetto a quello degli altri Paesi Extra-UE **per il rilevante impatto che i dazi hanno sul valore aggiunto dei nostri prodotti (quasi il 70%** - come da tabella). Con gli stessi valori in tabella, un dazio del **10%** (es.: India e senza tenere presente il contenuto maggiore di oro tipico del mercato indiano) inciderebbe per il **123%** (!), ergo l’impossibilità di esportare in quelle aree.

TABELLA ESEMPLIFICATIVA IMPATTO DEL DAZIO DOGANALE			
A	Quotazione oro fino al grammo	euro	33,00 al gr.
B	Oro fino contenuto per prodotto a titolo 585 o 14 kt <i>(quotazione oro fino x % oro contenuta in un oggetto a titolo 585/1000 o 14 carati)</i>	euro	19,31 al gr.
C	Valore aggiunto medio di manifattura <i>(produzione con v.a. medi)</i>	euro	1,71 al gr.
D	Prezzo di vendita alla fabbricazione complessivo <i>(B + C)</i>	euro	21,02 al gr.
E	Dazio medio USA all’import %		5,5 %
F	Valore dazio al grammo sul complessivo <i>(dazio calcolato su D)</i>	euro	1,16 al gr.
G	Impatto del dazio sul valore aggiunto dell’impresa <i>(F / C)</i>		68%
			<i>giu 2011</i>

Un’altra esemplificazione a prezzi in dollaro. Il dazio incide in maniera progressiva in funzione del valore del metallo e del rapporto di cambio Euro/dollaro. Nei primi anni 2000 la quotazione dell’oro si aggirava attorno a 300 US \$ per oncia mentre il cambio Euro/US \$ era prossimo alla parità. Il prodotto derivante da un’uncia d’oro (g 31,1035) - tenendo presente che negli Stati Uniti si vende in particolare oro a 14 Kt (una lega con 585 parti di oro su 1000) -, può essere stimato in 50 grammi di legato e ipotizzando una manifattura media applicata pari a 1 Euro l’incidenza del dazio per grammo era pari a:

$$\frac{[\text{Usd } 300 \text{ (costo di 1 oz. di oro)} + \text{Usd } 50 \text{ (con il cambio Euro/Usd pari a 1)}] \times 5,80}{50 \text{ (grammi prodotti con 1 oz. di puro)} \times 100}$$

per cui l’incidenza era pari a (350X 5,80) / (100/50) ovvero **41** cent di dollaro.

Oggi invece con la quotazione dell’oncia che ha raggiunto e superato il livello di 1.500 US \$ mentre il cambio Euro/dollaro è prossimo a 1,4, l’incidenza del dazio per grammo sale a (aumentando il valore della manifattura media a 1,7 euro al grammo):

$$\frac{[\text{Usd } 1.500 \text{ (costo di 1 oz. di oro)} + \text{Usd } 75 \text{ (ovvero } 50 \times 1,7 \times 1,4)] \times 5,80}{50 \text{ (grammi prodotti con 1 oz. di puro)} \times 100}$$

Quindi (1.619x 5,80) / (100x50) ovvero **1,9** dollari.⁴

Appare pertanto evidente che l’oreficeria italiana, soprattutto quella dei grandi volumi per la quale il compenso della lavorazione non supera 1,7 Euro pari ad oggi a US \$ 2,4 non può

³ Osserv. Distretto di Valenza – 09/2008

⁴ Elaborazioni FEDERORAFI su studio di P.Pastorelli

essere venduta negli Stati Uniti e ciò penalizza fortemente la produzione italiana.

Non solo, facendo un **raffronto con altri prodotti tipici del Made in Italy** e prendendo ad esempio una tipologia di calzatura paragonabile al prodotto orafa riportato nella tabella e quindi una scarpa da passeggio donna, casual di fascia medio-economica, con tomaia in pelle e suola in gomma, si può stimare il prezzo medio ex-fabbrica pari a 37,00 euro. Il valore dei materiali contenuti si attesta attorno a euro 12,50 al paio. Applicando lo stesso dazio (come percentuale), l'impatto sul valore aggiunto della calzatura è pari all'**8%**⁵. Risultati quasi identici si potrebbero ottenere anche con l'abbigliamento, la pelletteria, ecc..

Quindi, a parità di dazi, sull'oreficeria l'incidenza della barriera tariffaria è 8 volte superiore rispetto a quella degli altri prodotti tipici del manifatturiero italiano.

Per avere la stessa incidenza delle calzature (8%), il valore medio di manifattura di un oggetto prezioso dovrebbe essere pari a quasi 40 euro al grammo, valori che si possono permettere non più di 3 o 4 aziende "di marca" in tutta Italia.

Evidentemente è solo grazie alla creatività, alla qualità del prodotto e del servizio e al Made in Italy che le aziende italiane riescono ancora a mantenere qualche posizione sui mercati esteri con notevoli sacrifici sui margini di remunerazione e quindi con grave pregiudizio per i necessari investimenti in tecnologia e innovazione.

Stato dell'arte

In virtù dei ripetuti fallimenti dei negoziati multilaterali dell'Organizzazione Mondiale del Commercio OMC/WTO, FEDERORAFI e le Associazioni di categoria del settore hanno iniziato a ricercare altre soluzioni per tentare di ridurre l'impatto delle tariffe sui gioielli e, contemporaneamente, per mantenere alta la pressione sull'obiettivo primario ("Oper0").

A distanza di alcuni anni e delle impegnative azioni avviate, come l'operazione "Abbasso i Dazi", la situazione è oggi la seguente.

Tre fronti aperti:

- A. Riduzione generalizzata del dazio ("Oper0") all'interno del Doha Round e degli accordi settoriali.
- B. Accordi bilaterali di libero scambio (FTA)
- C. Applicazione del dazio sulla sola manifattura

A. RIDUZIONE GENERALIZZATA DEL DAZIO A LIVELLO MONDIALE (C.D.: "OPER0") E ACCORDI SETTORIALI

L'obiettivo fondamentale è quello di una **riduzione generalizzata** dei dazi a livello mondiale (c.d.: "Oper0") nell'ambito degli accordi multilaterali e multisetoriali dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO – OMC).

Il negoziato attuale, il "*Doha Round*", è iniziato nel novembre 2001 in Qatar. Dal 2008, tuttavia, c'è una situazione di stallo o di divisione sulle principali questioni, dall'agricoltura alle soluzioni commerciali, e una contrapposizione tra i Paesi avanzati (Ue, Stati Uniti e Giappone) e gli emergenti (Brasile, Cina, India, Corea del Sud, Sudafrica).

In ogni caso nell'ambito di questo round è possibile avviare dei negoziati volontari più ristretti a livello di settore. Questo può avvenire quando c'è l'interesse di un certo numero

⁵ Elaborazioni FEDERORAFI su dati ANCI

di Paesi tale da rappresentare almeno il 90% di un determinato indice di riferimento (la media della somma delle quote di export e di import). E' prevista questa soglia perché, una volta raggiunto l'accordo di riduzione, questo si applica ai soli Paesi che hanno aderito alla "settoriale" ed è quindi importante che la ricaduta possa avvenire su quote molto rappresentative (90%) del mercato. E' implicito che il successo della trattativa settoriale possa poi rappresentare un precedente e incentivare l'applicazione della riduzione ad altri paesi oltre a quelli che hanno sottoscritto l'accordo iniziale.

Nell'ambito dell'attuale trattativa sono circa 15 i settori potenzialmente interessati, tra questi è stata inserita anche la gioielleria ("*gems and jewellery*") che, in riferimento ai Paesi che hanno manifestato interesse, è quella **con le maggiori possibilità di successo**. Infatti i 14 Paesi interessati rappresentano già il 75% del valore di riferimento⁶. Per raggiungere la soglia ottimale è quindi necessario coinvolgere nella trattativa Paesi quali l'India e la Cina. L'India recentemente ha mostrato una positiva attenzione verso un suo coinvolgimento nella "settoriale". E' necessario inoltre tenere presente (ed eventualmente contrastare) che in sede di trattativa si potrebbero verificare richieste della controparte di stralciare dalla negoziazione (e quindi dalla riduzione) alcune tipologie di prodotti (in base ai codici doganali), oppure di non azzerare completamente il dazio in alcune aree perché "ancora in via di sviluppo" e che la riduzione avverrà in modo graduale nell'arco di 3-5 anni.

B. ACCORDI BILATERALI DI LIBERO SCAMBIO (FTA)

Oltre alle trattative dei round negoziali della WTO, l'altra importante possibilità è quella degli **accordi bilaterali** (tra due aree commerciali) plurisetoriali. Questa tipologia di intervento negli ultimi anni ha avuto un forte impulso e recentemente ha prodotto l'accordo di libero scambio **Unione Europea - Corea del Sud** che, dopo tre anni di negoziato, ha stabilito l'**azzeramento dei dazi tra le due aree** a partire dal 01/07/11 e comunque per tutte le tipologie entro 3-5 anni. Anche su questo fronte la gioielleria è stata inserita tra i settori interessati anche se, in percentuale sulle voci doganali di interesse, è stata tra le categorie più penalizzate. Altre trattative di FTA sono allo studio con aree molto importanti: INDIA, GIAPPONE, MERCOSUR, SINGAPORE, VIETNAM, MALESIA CANADA E UCRAINA.

Anche per l'esperienza del FTA UE-Corea è necessario che le istanze del settore gioielliero, orientate allo "OperO" immediato, siano tenute nella giusta considerazione.

C. APPLICAZIONE DEL DAZIO SULLA SOLA MANIFATTURA

Applicazione del dazio sulla sola manifattura (quando la materia prima è fornita dal cliente destinatario del prodotto finito) attraverso una **modifica della legislazione doganale USA o attraverso un accordo doganale UE-USA**.

Avviata nel 2007/2008 in USA (principale mercato dell'export italiano) con l'azione di modifica legislativa attraverso il Congresso USA.

E' stato predisposto l'emendamento **volto a modificare il Sistema tariffario armonizzato degli Stati Uniti** attraverso **l'eliminazione del valore del metallo prezioso dal calcolo del dazio all'importazione del gioiello (quando il metallo proviene dagli USA)**. Con l'appoggio di un deputato USA l'emendamento è stato depositato al Congresso ed inserito nel *Miscellaneous Tariff Bill* (M.T.B.). Nel novembre 2008 l'operazione in USA è stata ritardata a causa dell'inizio della crisi economica mondiale (e USA in particolare), delle contemporanee elezioni americane e dalla difficoltà di trovare adeguati supporter oltreoceano.

⁶ Elenco dei Paesi nella Tabella in ultima pagina

Parallelamente, grazie alle esperienze maturate nel 2008 si è fatta strada, sempre sul fronte “dazio sulla manifattura”, un’ipotesi “tecnica”, ovvero **un accordo bilaterale UE-USA a livello doganale** al fine di ottenere lo scorporo della materia prima nel calcolo del dazio nelle operazioni di Traffico di perfezionamento.

Si è infatti constatato un disallineamento tra le procedure doganali europee (TPP), che prevedono questa possibilità, e quelle statunitensi, che vietano questa ipotesi.

Proposta

b. **le opzioni in essere, “Oper0” prioritariamente e “dazio sulla manifattura”, devono rimanere al centro dell’attenzione nelle strategie governative in materia di accesso ai mercati terzi.** E’ vitale, pertanto, per non depauperare il considerevole patrimonio di conoscenze e gli importanti risultati raggiunti anche grazie all’interessamento delle nostre Autorità e al supporto di alcune Regioni ed enti locali, continuare e potenziare le azioni attraverso la predisposizione di opportuni dossier a sostegno della nostra strategia e la sensibilizzazione delle Autorità europee.

Country		Share			
Complete tariff elimination (“0x0”) in the gems and jewelry sector - List of participants - Table					
USA	18,40%	}	A	}	Nations in favour or which have “expressed interest” (A + B): 74,7%
Hong Kong	8,70%				
Switzerland	4,60%				
Japan	3,70%				
Canada	3,10%				
Thailand	2,00%				
Singapore	1,90%				
Chinese Taipei	0,60%				
Turkey	1,50%				
EU	21,40%				
			In favour		
			65,90%		
Korea	1,60%	}	B	}	
New Zealand	0,10%				
Norway	0,10%				
Israel	7,00%				
			Friend of sector		
			8,80%		
India	10,60%	}			
South Africa	4,40%				
Australia	2,90%				
China	2,70%				
Malaysia	0,90%				
Brazil	0,30%				
Argentina	0,10%				
			Needed		
			21,90%		
Peru	1,10%	}			
Colombia	0,20%				
Sri Lanka	0,20%				
Chile	0,20%				
			Additional		
			1,70%		
(N.b.: Share = import share + export share/2) (Fonte: DG Trade UE - 2009)					

(III)

Effettiva libera Circolazione all'interno dell'UE

Ancora oggi il settore orafa-argentiero-gioielliero non può beneficiare di una libera circolazione all'interno del mercato europeo. Molti Paesi europei, infatti, pretendono che vengano svolti sul proprio territorio ed in via preventiva degli ulteriori controlli e che vengano apposti dei marchi aggiuntivi sui prodotti orafi-argentieri-gioiellieri anche quando questi articoli sono stati fabbricati legalmente in un altro Stato membro.

La situazione

Il settore dei metalli preziosi è uno dei comparti non armonizzati in Europa.

Nonostante l'impegno della Commissione e del Governo italiano, infatti, non è stato possibile raggiungere la maggioranza necessaria sulla proposta di direttiva presentata il 14 ottobre 1993 e ritirata, dopo 11 anni di vane trattative, il 24 marzo 2005.

L'applicazione del principio del "mutuo riconoscimento", sancito dagli articoli 28 e 30 del Trattato ed esplicitato dalla famosa pronuncia "Cassis de Dijon" della Corte di Giustizia (sentenza 20 febbraio 1979, causa 120/78), risulta assai complessa nello specifico settore perché, come notava la Commissione nella propria relazione alla proposta di direttiva del 1993, le diverse normative nazionali in materia "sebbene perseguano gli stessi obiettivi (cioè la tutela dei consumatori e la correttezza delle transazioni commerciali – n.d.r.) li perseguono con mezzi non equivalenti, che possono creare ostacoli tecnici agli scambi...".

Ciò è testimoniato anche dalle sentenze che la Corte di Giustizia è stata chiamata a pronunciare sull'argomento dovendosi spesso esprimere su aspetti strettamente tecnici.

Si deve, inoltre, evidenziare come non sussista un effettivo "mutuo riconoscimento" neppure tra quegli Stati membri che, pure, adottano il c.d. sistema "hallmarking" e che, stante la sentenza della Corte nella causa 293/93 (sentenza Houtwipper), non dovrebbero avere problemi.

Ciò è tanto vero che molti di questi Paesi hanno sentito la necessità di sottoscrivere un apposito trattato internazionale: la Convenzione sul controllo e la punzonatura degli oggetti in metalli preziosi firmata a Vienna il 15 novembre 1972.

Gli Stati membri che, attualmente, aderiscono a tale Convenzione sono: Austria, Cipro, Danimarca, Finlandia, Irlanda, Lettonia, Lituania, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Regno Unito, Slovacchia, Svezia ed Ungheria.

L'entrata in vigore nel maggio 2009 del Regolamento UE che stabilisce procedure relative all'applicazione di determinate norme tecniche nazionali a prodotti legalmente commercializzati in un altro Stato membro avrebbe potuto costituire l'occasione per cercare di far valere le nostre posizioni e contrastare quelle di alcuni Paesi che già durante l'iter parlamentare hanno cercato (e in parte ci sono riusciti) di introdurre modifiche per ridurre l'impatto della proposta sul comparto dei preziosi.

Purtroppo il Regolamento UE citato all'inizio sembrerebbe affermare che il principio del "mutuo riconoscimento" non deve intendersi violato da procedure di autorizzazione preventiva obbligatoria (quale è l'hallmarking) previste dalle legislazioni degli Stati membri, purché queste:

- perseguano un obiettivo di interesse generale riconosciuto dal diritto comunitario;
- siano proporzionate allo scopo che si prefiggono;
- non risultino discriminatorie.

Adesione dell'Italia alla c.d. Convenzione di Vienna

Nelle more il **Ministero degli Affari Esteri in accordo con il Ministero dello Sviluppo Economico lo scorso anno ha avviato l'iter di adesione del nostro Paese alla Convenzione sul controllo e la punzonatura degli oggetti in metalli preziosi** affinché anche in Italia si possa applicare, a titolo volontario, il sistema di controllo e punzonatura preventiva.

Ciò costituirebbe senz'altro uno strumento offerto alle imprese per superare talune delle attuali difficoltà ma, al contempo, rappresenterebbe una sconfitta politica per l'Italia. Inoltre, non sono ancora chiari i risvolti in termini operativi (capacità di assorbimento dei laboratori di controllo) e economici (tariffe concorrenziali per il controllo e la punzonatura) della "nazionalizzazione" di questi controlli.

I SISTEMI DI CONTROLLO NELL'UNIONE EUROPEA

I sistemi di controllo dei prodotti in metalli preziosi adottati dagli Stati membri dell'Unione Europea possono essere riuniti, semplificando, in quattro "famiglie":

- **sistema "hallmarking obbligatorio"** adottato da Bulgaria, Cipro, Francia, Irlanda, Lettonia, Lituania, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Slovacchia, Spagna e Ungheria;
- **sistema "hallmarking facoltativo"** adottato da Belgio, Danimarca, Estonia, Finlandia, Italia, Malta, Romania, Slovenia e Svezia;
- **sistema di "controllo sul mercato"** adottato da Austria e Grecia;
- **sistema di "libero mercato"** adottato da Germania e Lussemburgo.

Il sistema "hallmarking obbligatorio" prevede che tutti gli oggetti in metalli preziosi, prima della loro immissione sul mercato, vengano verificati e punzonati (ovviamente dietro corresponsione dei relativi "diritti") da un organismo indipendente (in alcuni casi Amministrazioni statali, in altri enti privati autorizzati dallo Stato). In realtà, essendo i metodi di analisi internazionalmente riconosciuti "distruttivi" (che comportano, cioè, un significativo danneggiamento dell'oggetto analizzato), si procede o attraverso verifica "a campione" dei lotti presentati (con sistemi di campionamento che la stessa Commissione europea, nel corso delle trattative sulla proposta di direttiva, riconobbe non avere alcuna valenza statistica) o utilizzando metodi di analisi "non distruttivi" (che, al momento, presentano un'incertezza di misura scientificamente non accettabile). In questi Paesi, di regola, non esiste alcuna specifica attività di sorveglianza sul mercato.

Nel sistema "hallmarking facoltativo" è lasciato al fabbricante decidere se sottoporre gli oggetti al controllo preventivo ed alla punzonatura da parte di un organismo indipendente o se porli direttamente in commercio assumendosi la responsabilità circa la rispondenza del titolo dichiarato al titolo reale del metallo prezioso. In alcuni Paesi che adottano questo sistema esiste, per i prodotti non sottoposti ad "hallmarking", un sistema di vigilanza sul mercato (controllo degli oggetti posti in commercio), in altri si adotta, per tali prodotti, il sistema del "libero mercato" (v. oltre).

Il sistema di "controllo sul mercato" prevede che sia il fabbricante ad assumersi, in prima persona, la responsabilità circa la rispondenza del titolo dichiarato al titolo reale del metallo prezioso, provvedendo direttamente all'apposizione dei relativi punzoni, mentre l'attività di vigilanza avviene mediante controlli sugli oggetti già posti in commercio (l'Austria, in realtà, prevede un sistema di "hallmarking facoltativo" per i soli prodotti destinati all'esportazione, ai fini dell'applicazione della sopra menzionata Convenzione sul controllo e la punzonatura degli oggetti in metalli preziosi).

Nel sistema di “libero mercato” non esistono norme specifiche per i prodotti in metalli preziosi, né particolari enti di controllo, e la tutela dei consumatori è affidata a norme di carattere generale (come, ad esempio, quelle relative alle “frodi in commercio”).

L'Italia adotta, nella pratica, un sistema di “controllo sul mercato” (l'attività di vigilanza e controllo è svolta dalle Camere di Commercio), ma la vigente normativa (art. 13, D. Lgs. 22 maggio 1999, n. 251, e artt. 34 e 35, D.P.R. 30 maggio 2002, n. 150) prevede anche un sistema di “hallmarking facoltativo” (chiamato “saggio facoltativo”), con apposizione dello speciale punzone ivi previsto.

I principali ostacoli che attualmente rendono difficile la libera circolazione di tali merci all'interno dell'Unione Europea:

- le procedure di controllo dei prodotti;
- la punzonatura obbligatoria dei prodotti;
- i titoli legali accettati.

Il contesto attuale

Le diverse legislazioni nazionali in materia di oggetti in metalli preziosi prevedono, attualmente 27 titoli per l'oro e 18 per l'argento, ma solo 2 per ciascun metallo sono accettati in tutti i 27 Stati membri (585 e 750 per l'oro, 800 e 925 per l'argento).

Osservazioni

Si desidera sottolineare come quello dei titoli non sia l'unico problema tecnico.

Tra gli altri problemi vi sono:

- diversità nelle norme in materia di metodi di saldatura (e questo nonostante una specifica norma tecnica – EN 1904:2000);
- diversità nelle tolleranze sul titolo;
- diversità nei metodi di prelievo e di campionamento;
- diversità nei metodi di analisi per la determinazione del titolo (anche in questo caso esistono specifiche norme tecniche – ad es. per l'oro ISO 11426:1997);
- diversità nei requisiti per l'esenzione dalla marchiatura;
- diversità nei requisiti previsti per gli oggetti composti da diversi metalli preziosi o da metalli preziosi e materiali non preziosi.

Proposta

- c. sarebbe auspicabile un'iniziativa immediata ed autorevole per far riconoscere il principio del **mutuo riconoscimento** ed abbattere queste anacronistiche e costose barriere che rendono il prodotto orafo-argentiero-gioielliero ancora meno competitivo.
- d. si ritiene utile un **approfondimento interpretativo sul Regolamento UE** (Regolamento (CE) N. 764/2008 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9/07/08) o un “fatto nuovo”, tale da indurre la Corte di Giustizia a rivedere, nonostante il principio dello “stare decisis” che uniforma il suo operare, la già ricordata sentenza “Houtwipper” (secondo la quale “*qualora una normativa nazionale prescriva che il punzone sia apposto da un organo indipendente, la messa in commercio di detti lavori importati da altri Stati membri può essere vietata, purché essi non siano stati effettivamente punzonati da un organo indipendente nello Stato membro di esportazione*”).
- e. attenta valutazione sull'**impatto dell'iniziativa di adesione dell'Italia alla c.d. Convenzione di Vienna** e, eventualmente, potenziarla.

(IV)

Fronteggiare l'emergenza Credito/Affidamenti metalli preziosi

Oltre alla stretta creditizia generalizzata, il comparto dei preziosi è ulteriormente e pesantemente penalizzato dall'andamento della materia prima e dalla crisi del "prestito d'uso". L'attuale quotazione, che supera i 1.500 dollari per oncia, determina maggiori necessità finanziarie per le aziende in quanto la quantità di metallo a disposizione (materia prima, semilavorati, magazzino) nonostante la diminuzione della domanda, conseguente alla pesante crisi mondiale, rimane inalterata. La diminuzione delle quantità prodotte determina un incremento del magazzino poiché la produzione dei vari articoli, al di sotto di certi quantitativi, risulta essere assolutamente antieconomica per cui la ditta produce un quantitativo superiore rispetto a quello ordinato sperando in ordini successivi. La crisi finanziaria e le politiche restrittive adottate dagli Istituti di Credito nel confermare e/o aumentare il credito concesso ha determinato carenza di liquidità che molto spesso si traduce nel blocco della produzione e successiva messa in mobilità del personale dipendente.

In aggiunta a quanto detto precedentemente dobbiamo sottolineare come l'elevata volatilità del prezzo spinga gli operatori internazionali a rimandare a tempi migliori il ritiro della merce. In pratica l'ordine eseguito e pronto per la partenza viene bloccato dai grossisti internazionali in attesa di quotazioni migliori. Ciò crea ulteriori problematiche per le nostre aziende orafe che non possono acquistare il metallo necessario per alimentare e sostenere la produzione.

Inoltre, la crisi dell'istituto finanziario del "prestito d'uso" ha generato, da un lato, il blocco delle nuove erogazioni e, dall'altro, la sempre più frequente richiesta di restituzione del metallo prezioso messo a disposizione precedentemente dal sistema bancario alle aziende. Gli affidamenti sono scesi negli ultimi 5 anni di oltre il 60% (ad esempio ad Arezzo da 30 tonnellate a meno di 9). La crisi del prestito d'uso ha rappresentato e rappresenta un serio ostacolo all'approvvigionamento di materia prima necessaria alla soddisfazione degli ordinativi reperiti sul mercato. La circolare della Banca d'Italia del maggio 2009 non è riuscita a porre argine alla politica creditizia restrittiva posta in essere dalla maggior parte degli Istituti bancari. La Banca d'Italia aveva invitato le banche ad astenersi dalla segnalazione in Centrale dei Rischi di sconfinamenti del valore degli affidamenti dovuti agli aumenti delle quotazioni del metallo prezioso.

Da ultimo, al fine di individuare nuovi strumenti finanziari capaci di soddisfare l'adeguato approvvigionamento della materia prima necessaria alle aziende, da alcuni anni un gruppo di lavoro ha predisposto una stesura di contratto di "pegno rotativo". L'applicazione del pegno rotativo al settore orafa consente che il bene gravato (oreficeria, semilavorati, ecc.) continui a far parte del circuito produttivo con eliminazione dell'immobilità della garanzia, che renderebbe improduttivo il bene sul quale insiste. Sia la dottrina che la giurisprudenza hanno da tempo riconosciuto la validità dei patti di rotatività (sostituzione dei beni oggetto di garanzia), ritenendo che l'istituto sia legittimo purché: - si realizzi mediante convenzione costitutiva della garanzia, con la possibilità di sostituzione dei beni originariamente costituiti in pegno, con la conseguenza che la sostituzione non determina effetti novativi nel rapporto iniziale; - le sostituzioni risultino da atti scritti aventi data certa; - il bene offerto in sostituzione abbia un valore non superiore a quello sostituito.

L'azienda costituisce in pegno in apposito locale (caveau), assunto in comodato dalla banca, prodotti finiti, semilavorati o quant'altro sia in giacenza in attesa di lavorazione o in

corso di spedizione (spossessamento del bene in garanzia). A mezzo di depositario/custode, nominato dalla banca, l'azienda potrà prelevare le merci dal caveau, reimmettendo nello stesso una quantità di prodotto uguale a quella prelevata, in modo da mantenere giornalmente inalterato il quantitativo di oro costituito in pegno. Tali operazioni non hanno effetto novativo.

L'azienda garantisce contabilmente la tracciabilità delle operazioni di immissione e prelievo dei beni con data certa (come da convenzione operativa), assicura i beni costituiti in garanzia e la banca, in caso di inadempimento delle obbligazioni garantite, può realizzare il pegno, in tutto o in parte e in più riprese, con preavviso in forma scritta.

Ad oggi, dopo tre anni dall'individuazione dello strumento, il "pegno rotativo" non trova applicazione presso il sistema bancario.

Proposta

- f. costituzione di un Fondo Nazionale di Garanzia a sostegno delle imprese orafe in situazioni di difficoltà al fine di tutelare le stesse rispondendo alle continue richieste che le singole istituzioni creditizie avanzano nei confronti delle imprese del settore. Il Fondo potrebbe essere legato al prezzo dell'oro e coperto con una quota della rivalutazione delle riserve auree derivante dall'aumento del prezzo dell'oro negli ultimi anni.
- g. completa applicazione della Circolare della Banca d'Italia nr. 139/91 del 25/05/2009 (Servizio Rilevazioni ed Elaborazioni Statistiche – Divisione Centrale dei Rischi) prot. N. 524263) e di verificarne l'adempimento.
- h. individuare nuovi strumenti finanziari capaci di soddisfare l'adeguato approvvigionamento della materia prima necessaria alle aziende. Al fine di ridurre, almeno in parte, le conseguenze negative di quanto sopra descritto potrebbe essere incentivato dalle Banche lo strumento del "pegno rotativo". Occorre quindi rilanciarlo anche valutando l'eventuale predisposizione di un provvedimento ad hoc come esiste per il pegno sui "prosciutti" o sul "parmigiano".
- i. positiva accoglienza dell'istanza presentata all'Agenzia delle Entrate in data 31/05/2011 in merito al trattamento fiscale del compenso corrisposto per l'utilizzo del metallo e delle operazioni con l'estero del prestito d'uso.
- j. più in generale riteniamo che gli effetti negativi prodotti dal deterioramento dei rating assegnati alle aziende orafe in conseguenza dell'aumento delle quotazioni dei metalli preziosi possano essere risolti soltanto attraverso l'introduzione di specifici correttivi ai meccanismi automatici previsti dagli Accordi di Basilea II e III. A tale scopo è necessaria l'attivazione di un tavolo tecnico con il sistema bancario per la corretta classificazione dei bilanci delle aziende orafe utilizzati dagli istituti di credito per l'assegnazione dei rating.

(V)

Soluzioni per la defiscalizzazione degli investimenti nella ricerca ed innovazione sul design e la creatività

Il settore dell'oreficeria-argenteria-gioielleria, che è prevalentemente orientato all'exportazione, è caratterizzato dalla presenza di due tra i più importanti elementi distintivi in ambito industriale per cui l'Italia è conosciuta nel mondo: la meccanica di precisione e il design creativo. Tale secondo elemento è comune a molti altri settori di punta del nostro sistema industriale e rappresenta una vera e propria "bandiera" del Made in Italy risultando decisivo per il mantenimento della competitività del sistema Paese. Esso tuttavia comporta rilevantissimi investimenti in "ricerche e studi" al fine di mantenere i livelli di eccellenza per cui andiamo famosi. Questa peculiarità **non ha però mai avuto l'attenzione del legislatore fiscale in ordine ad eventuali sistemi di incentivazione e sostegno, diversamente da quanto avviene per altre aree d'investimento, ad esempio la ricerca di base e/o applicata**. Gli investimenti in studi, nei campionari e ricerche riferiti al "design" del settore orafa, allo stato e per quanto ci è dato sapere, non rientrano nelle agevolazioni concesse dagli ultimi dispositivi in materia di defiscalizzazione e tale fatto appare sostanzialmente inspiegabile alla luce di quanto detto.

A conferma di quanto sopra è il Decreto-legge 25 marzo 2010, n. 40 - Articolo 4 - *Detassazione degli investimenti in attività di ricerca industriale e di sviluppo precompetitivo finalizzate alla realizzazione di campionari* dove tra i soggetti beneficiari ci sono le aziende tessili, della moda e delle calzature ma non il comparto orafa.

Proposta

- k. occorre perciò pensare ad un intervento in sede legislativa o attraverso Decreti Ministeriali che possa colmare questa lacuna e consentire così alle nostre imprese di poter investire in questa area evitando penalizzazioni fiscali.
- l. considerare anche il comparto orafa-argentiero-gioielliero nei dispositivi previsti a favore della ricerca e dell'innovazione.

(VI)

Miglioramento delle azioni di contrasto della contraffazione e del sottotitolo sul territorio nazionale e a livello doganale

La situazione attuale della contraffazione denota una crescita ed espansione del problema che sempre più si va caratterizzando come un fenomeno grave e capillare. Tali comportamenti minano la legalità del settore, ma ancor peggio determinano **atti contro l'economia nazionale** nel campo della produzione orafa-argentera-gioielliera in quanto introducono prodotti con marchi/griffe false o beni che non possono essere considerati di origine italiana; vanificano gli sforzi dei produttori per la concorrenzialità delle imprese italiane nel rispetto delle regole previdenziali, ambientali e di qualità vigenti; spogliano il consumatore delle garanzie poste a sua tutela dalle leggi europee e nazionali.

Già da alcuni anni le Associazioni, in stretta collaborazione con le Camere di Commercio, hanno promosso l'azione di controllo dei prodotti di metalli preziosi posti in vendita sul territorio italiano, per una verifica della legittimità di tutta la filiera e, proprio dall'esame dei risultati di tali verifiche, sorge la fondata necessità di rendere efficienti i controlli anche sulla produzione proveniente dai paesi esteri.

Proposta

- m. stretta collaborazione fra le Autorità preposte ai controlli e gli esperti della particolare legislazione cui è sottoposto il settore, per creare un gruppo di lavoro specializzato che operi per la repressione delle frodi in commercio, della concorrenza sleale operata anche con illegittime importazioni, della contraffazione di prodotti ed in generale dell'indebita appropriazione di ogni forma di proprietà intellettuale altrui. Si richiede, dunque, uno sforzo di coordinamento più che una ulteriore normazione in materia di anticontraffazione e, sul piano operativo, che siano resi più efficaci gli sforzi investigativi prevedendo nuovi campi di intervento e poteri di accertamento da parte degli organi preposti alla lotta alla contraffazione senza che ciò comporti oneri aggiuntivi per gli operatori o possibile penalizzazione dei traffici leciti.
- n. potenziamento delle azioni di sorveglianza sul mercato e a livello doganale per il controllo della corretta apposizione dei marchi e del rispetto della legge che disciplina il settore (251/99).
- o. supporto alle iniziative finalizzate ad introdurre in Italia e in Europa una legislazione a tutela dell'origine di prodotti e, in primis, del "*made in Italy*" a partire dalla proposta di **Regolamento UE per l'etichettatura obbligatoria** per i prodotti provenienti dai Paesi extra UE (c.d. **Made in ...**), mantenendo il comparto della gioielleria tra i settori che potranno beneficiare del Regolamento.

(VII)

Promozione e salvaguardia del “made in Italy”

Un’efficace ed efficiente attività di promozione e di internazionalizzazione è centrale per un comparto come quello orafo-argentiero-gioielliero orientato all’esportazione (70%) e costituito da migliaia di imprese medie e piccole.

Negli anni si è però sempre più ridotta la capacità di investimento pubblico nel settore della promozione e dell’internazionalizzazione anche per la moltiplicazione dei soggetti “erogatori” e dei soggetti beneficiari.

Proposta

- p. potenziamento dei programmi di promozione nell’ambito della nuova organizzazione e ristrutturazione dell’attività di promotion (vedasi ICE), garantendo però l’operatività di quelli già in essere.
- q. predisposizione di un “accordo di settore” per il comparto dei preziosi.

(VIII)

Investire sulla cultura della manualità e su programmi di reti di comunicazione

Il nostro paese vive un forte deficit culturale inerente l'educazione alla manualità e al saper fare che hanno invece caratterizzato le produzioni ed il mondo dell'impresa italiana da sempre. Il settore orafa, primo tra tutti, soffre di questo gap culturale nel non riuscire a rintracciare competenze qualificate per lo sviluppo di nuove aree o nuove linee. E' necessario un cambio di paradigma culturale al fine di avvicinare maggiormente le nuove generazioni al lavoro manuale ed all'imprenditoria attraverso percorsi ad hoc creati ed attraverso un maggiore impegno delle istituzioni nella promozione di alcuni importanti valori fondanti la nostra nazione.

Proposta

- r. sostenere le aggregazioni di imprese su progettualità riguardanti la valorizzazione della manualità ed i percorsi scuola-lavoro per implementare attività di formazione soprattutto nei luoghi ove risiedono i principali distretti orafi. Inserire tra le priorità dei Ministeri deputati a tali tematiche, della Conferenza Stato-Regioni e/o delle istituzioni dei territori principalmente interessati, il tema del rapporto scuola-Università-lavoro.
- s. mappatura delle conoscenze e delle competenze. In accordo con il Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca e con il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali effettuare una rilevazione delle scuole e degli istituti di formazione, dei corsi universitari e post laurea e degli enti ed istituti di ricerca già coinvolti in progetti formativi e di ricerca per il comparto dei preziosi al fine di razionalizzare, sviluppare, migliorare, evidenziare e promuovere le eccellenze presenti.

(IX)

Approvazione della Nuova legge di settore (titoli) e della norma sulla gemmologia e studio di normative e soluzioni per favorire la trasparenza

La normativa in vigore (DL 251/99) non è in grado di tutelare i produttori italiani (identità di marchio tra produttore nazionale ed importatore!). Occorre intervenire immediatamente per ottenere una nuova normativa tesa ad introdurre importanti novità nella disciplina settoriale. E' all'esame del Parlamento italiano una **Nuova Legge sui Metalli Preziosi** che prevede delle nuove disposizioni a tutela del produttore italiano.

Anche nell'ambito dei **materiali gemmologici**, a tutela della filiera e del consumatore finale è auspicabile un intervento per regolamentare il settore.

Infine, in materia di **trasparenza, semplificazione e lotta all'evasione** si segnala:

- il fenomeno dei "**compro oro**". Si stima che ci sia un numero di operatori compreso tra 5.000 ed 8.000, con un volume d'affari annuo complessivo compreso tra i 2 ed i 3 miliardi di €. Il gettito fiscale complessivo del settore, che include imposte dirette ed indirette, dovrebbe essere compreso tra i 200 ed i 300 Mil. di € annui, anche se non è da escludere che alcuni dei soggetti agiscano irregolarmente, soprattutto per ciò che concerne la gestione delle imposte indirette.

- la necessità di introdurre anche per le **pietre preziose e i platinoidi** dei sistemi per evitare che operatori economici che si confrontano nello svolgimento della propria attività con una materia prima di rilevante valore intrinseco, vengano messi in difficoltà dalla necessità di pre-finanziare l'imposta fino al momento dell'incasso.

- la necessità di semplificare le operazioni di **segnalazione telematica delle operazioni rilevanti ai fini IVA**. Il decreto legge 31 maggio 2010, n. 78 e il relativo provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 22 dicembre 2010 prevedono l'obbligo della comunicazione telematica delle operazioni rilevanti ai fini IVA di importo superiore ai 3.000 € in caso di fatturazione e di € 3.600 in caso di operazioni verso privati acquirenti. Quest'ultima parte del provvedimento è operativa dal 1° luglio. Nonostante siano esenti dalla richiesta degli estremi fiscali del privato acquirente le operazioni, il cui pagamento dei corrispettivi sia avvenuto mediante "moneta elettronica" ossia bancomat, carte di credito, di debito o prepagate, emesse da operatori finanziari residenti in Italia o che vi abbiano una stabile organizzazione e obbligati alla comunicazione dei rapporti e delle operazioni con la clientela all'anagrafe tributaria, forte è il disagio della categoria orafa al dettaglio all'indomani dell'introduzione del provvedimento per le **difficoltà legate alla richiesta dei dati fiscali anche per gli acquisti effettuati mediante assegni e bonifici bancari**. Del resto l'identificazione del cliente avviene, de facto, già quando i pagamenti sono effettuati con assegni, bonifici o quando si acquista con il credito al consumo, per cui sembrerebbe logico **comprendere nell'esenzione anche questi sistemi di pagamento e limitare la richiesta degli estremi fiscali unicamente alle transazioni in contanti sino ai 5.000 €**. Soglia oltre al quale in ogni caso non è possibile accettare pagamenti in questa forma. Inoltre molte richieste pervengono dagli operatori in merito alla necessità di avere disponibile un elenco degli operatori finanziari residenti in Italia che vi abbiano una stabile organizzazione e obbligati alla comunicazione dei rapporti e delle operazioni con la clientela all'anagrafe tributaria.

Proposta

- t. sostenere il testo di proposta di legge approvato nel febbraio 2010 dalla X Commissione "Attività Produttive" (Testo Unificato delle proposte di legge C.326 "Stefani", C.1010 "Raisi" e C.2032 "Mattesini" – "Nuova Disciplina dei Titoli e dei Marchi di Identificazione dei metalli preziosi" – 03/02/10). Il testo (A.S. 1975) è da più di un anno all'esame della Commissione "Industria" del Senato e bloccato a causa della mancata risposta del Governo ai quesiti posti dalla Commissione "Bilancio".
- u. sostenere l'iter parlamentare del Testo Unificato per la Regolamentazione del mercato dei materiali gemmologici (C.225 Mazzocchi e C.2274 Mattesini) adottato come testo base in data 29 giugno 2011 dalla X Commissione – Attività Produttive della Camera (relatore: Onle. M. Dal Lago).
- v. prevedere una regolamentazione dei c.d. "compro oro" che dovrà fondarsi sulle seguenti tematiche: 1. data la chiarita peculiarità di questo tipo di attività, chiedere l'attribuzione di uno specifico codice ATECO, con l'elaborazione di uno specifico Studio di Settore, ad esempio : 47.77.05 - Commercio al dettaglio di oreficeria usata; 2. tutti i richiedenti il predetto nuovo codice dovranno rispettare i requisiti per la qualifica di operatore professionale di cui alla L.7/2000, tranne per la tipologia contrattuale del franchising, per cui il franchisor sarà garante per i propri affiliati; 3. in campo fiscale, per l'imposizione indiretta, adeguamento e chiarimento sul regime Iva da applicarsi nel nuovo settore; 4. aggiornamento della normativa di cui al TULPS per il nuovo settore con obbligo di tracciabilità di ogni singolo prodotto attraverso sistema informatizzati e un "portale" dedicato e messo a disposizione anche per l'A.G./P.S.; 5. istituzione di un fixing giornaliero dell'oro usato collegato a quello del fino che rappresenterà l'indicazione per il minimo prezzo d'acquisto da garantire al venditore privato, tuttavia senza sanzione alcuna in caso di deroga.
- w. poter ottenere anche per le pietre preziose e per gli altri metalli preziosi (platinoidi) l'applicazione del sistema del "reverse charge" (inversione contabile) in materia di IVA, metodo già applicato per l'oro e l'argento. Tale sistema, applicato alla materia prima metallo o alla pietra preziosa rappresenterebbe un alleggerimento degli oneri finanziari degli operatori, un grande disincentivo ai comportamenti illeciti e favorirebbe anche lo studio di strumenti di investimento anche nell'ambito appunto dei platinoidi e delle pietre preziose (diamanti).
- x. in riferimento alla tracciabilità dei pagamenti (comunicazione telematica all'Agenzia delle Entrate delle operazioni rilevanti ai fini IVA di importo superiore ai 3.600 Euro), pur consapevoli della necessità di una sempre maggiore efficacia del fisco e disponibili a fare la nostra parte in tal senso, la categoria ha grandi difficoltà ad accettare ruoli di controllo che dovrebbero competere esclusivamente alla mano pubblica pertanto chiede estensione dell'esonero della richiesta degli estremi fiscali anche ai pagamenti effettuati con assegni e bonifici, strumenti di pagamento di fatto già tracciati.

(X)

Ammodernamento dei sistemi di sicurezza

La problematica della sicurezza per il comparto orafa ha sempre rappresentato una priorità e per questo è stata seguita con attenzione per mettere in pratica quanto è stato possibile per rendere sicure le imprese e coloro, imprenditori, collaboratori e dipendenti, che ci vivono quotidianamente. La **recrudescenza degli atti** degli ultimi mesi, anche con azioni spettacolari, ha rappresentato un notevole innalzamento del livello di pericolosità e di organizzazione delle bande criminali.

Prevenire è sicuramente molto meglio che curare. La sicurezza di un esercizio commerciale e di un'impresa passa anche per una maggiore tranquillità di coloro che vi esercitano la propria attività. In tema di sicurezza molto è stato fatto ma ancora vi è preoccupazione tra gli operatori anche per l'impossibilità di assicurare l'intero magazzino a causa dell'elevata onerosità delle polizze assicurative.

Proposta

- y. si sono avviate e potenziate in alcune aree le collaborazioni con le forze dell'ordine, soprattutto a fini preventivi, e studiate soluzioni ad hoc. Occorre quindi innalzare gli standard di sicurezza attiva e passiva, favorire la formazione del personale dedicato, l'aggiornamento tecnologico degli impianti di allarme, nonché agevolare l'accesso ai servizi resi dagli istituti di vigilanza e diffondere le conoscenze e le esperienze su tutto il territorio nazionale.
- z. sulla scia dei fatti di criminalità che periodicamente coinvolgono la categoria orafa si richiede l'incentivazione dello Stato nei confronti della sottoscrizione delle polizze assicurative nella parte relativa all'aliquota fiscale che grava per il 22,25 % sui relativi premi. Una riduzione di tale aliquota costituirebbe, di fatto, un incentivo a garantire la copertura totale della merce presente in negozio, oggi impossibile per gli alti importi dei premi e delle relative aliquote che gravano su quest'ultimi.
