

Lettera aperta del Presidente Zucchi

Si è fatto molto, c'è ancora molto da fare; ... riusciremo a farlo?

Cara Collega e caro Collega, in un momento di così grande preoccupazione sono molte le urgenze e le istanze che le imprese rivolgono alle Associazioni così come spesso molti sono gli inviti a "fare qualcosa per il settore".

Richieste giuste (anche se a volte impossibili da soddisfare) e critiche comprensibili.

Cerchiamo quindi di fare il punto della situazione, perché, per una corretta analisi di questo momento e di quanto (molto) possono fare le Associazioni, soprattutto nei periodi di crisi occorre, innanzi tutto, provare ad analizzare e, se possibile, a condividere quanto è stato fatto (e con quali risorse) e quanto ancora occorre fare per cercare di rilanciare il comparto dei preziosi in Italia.

Un comparto che ancora rappresenta uno dei pilastri del "Made in Italy", nonostante le difficoltà degli ultimi anni, aggravate dalle conseguenze della pesante crisi economica planetaria.

Questa mia vuole essere anche un "manifesto" per sottolineare e rivendicare l'importante ruolo delle Associazioni, in particolare, della FEDERORAFI che oggi è un punto di riferimento per le istanze del comparto nei confronti del mondo politico, delle istituzioni nazionali e europee e degli enti gravitanti nel settore.

Una credibilità costruita negli anni e che, nonostante le limitatissime risorse economiche (il nostro budget annuale non raggiunge i 200 mila euro!), ha permesso al settore di **ottenere dei risultati per certi versi straordinari**. Senza entrare nel merito, **ti invito soltanto a riflettere sui vantaggi** per la tua azienda, in termini di minori costi, minori incertezze e quant'altro, che sono stati generati negli ultimi anni dall'introduzione di nuovi e più chiari dispositivi normativi/fiscali o dalla soluzione di alcune complesse tematiche. Voglio ricordare solo quelle più significative: *l'Abolizione del Monopolio (più sviluppo e più trasparenza nel settore)*, *i Cali di lavorazione (riconosciuta ufficialmente la perdita di materia prima)*, *il Conto lavorazione (permessa la contestualità)*, *il Made in ... (il comparto orafa-gioielliero inserito nell'elenco della bozza di Regolamento UE)*, *la nomenclatura dei Materiali Gemmologici (una normativa tecnica sulla denominazione)*, *gli Studi di settore (riconosciuto il regime "monitorato")*, *il Contratto collettivo di lavoro (rinnovato dopo due anni di trattative)*, *il Pegno Rotativo (un nuovo strumento per le imprese a garanzia dei prestiti d'uso)*, *la Normativa Antiriciclaggio (modificato profondamente il provvedimento)*, *l'ipotesi di Azzeramento dei dazi doganali (il settore gioielliero tra quelli candidati)*, *la Centrale dei rischi per il prestito d'uso (segnalazione degli affidamenti in quantità)*, *i*

Controlli doganali & la Sorveglianza sul mercato & la Lotta alla Contraffazione (da "zero" a significativi controlli a livello doganale dei prodotti in entrata, presso gli importatori e anche lungo la filiera distributiva), i benefici per i Campionari innovativi (il settore orafa inserito tra i beneficiari del credito di imposta) e la Nuova legge di settore in fase di approvazione parlamentare (tutelare i produttori italiani).

Come vedi, non sono pochi risultati totali o parziali ottenuti, anzi.

Hai provato a fare un conto, anche approssimativo, dei benefici reali per la tua azienda o un benchmark con altri settori?

Gli esiti saranno sorprendenti anche nel confronto con comparti più "visibili" e con Associazioni economicamente più forti.

Quanto sopra evidenziato non è stato il frutto della casualità o dell'improvvisazione o della "benevolenza" delle Istituzioni verso gli orafi, è stato il risultato di studi, di progetti, di decisioni e della loro condivisione con le altre associazioni e delle complesse azioni intraprese nei confronti dei nostri interlocutori.

Moltissime e sempre più impegnative sono però le sfide che ancora dobbiamo affrontare contando, come sempre, esclusivamente sulle nostre risorse che sono la sommatoria delle quote dei singoli associati e con il supporto, qualche volta e su specifiche azioni, delle Istituzioni nazionali o locali (ICE, Regioni, Province, CCIAA...), senza però poter fare affidamento su ulteriori stabili collaborazioni in quanto, diversamente dagli altri settori, non possiamo aggiungere le sinergie, ad esempio, con il sistema fieristico settoriale nazionale che preferisce muoversi secondo altre logiche.

È un peccato, ma non importa. Queste sfide potremo comunque vincerle soprattutto con un rinnovato spirito associativo, con una effettiva comunanza di interessi e con una maggiore partecipazione alla vita associativa.

Non dobbiamo rimanere passivi e aspettare gli eventi.

Come stiamo cercando di fare nelle nostre imprese, portiamo idee, sollecitazioni e condivisioni confrontandoci con i nostri colleghi all'interno delle Associazioni.

Ti elenco di seguito alla presente alcuni temi di interesse per il settore.

Ti invito a farmi avere un tuo commento, una tua critica, un tuo suggerimento che saranno per me e per la FEDERORAFI di stimolo per mettere a punto i programmi e per proseguire nelle azioni intraprese.

Conto sul tuo contributo.

Antonio Zucchi



Confindustria Federorafi
Federazione Nazionale Orafi Argentieri
Gioiellieri Fabbricanti

AZIONI PRIORITARIE 2009 - 2010

Premessa

In questa fase di profonda crisi economica il settore orafa-argentiero-gioielliero è tra i più colpiti tra i comparti del *Made in Italy* anche per alcune sue specificità (es.: impatto della materia prima preziosa) e debolezze (es.: polverizzazione, sottocapitalizzazione, canale distributivo lungo, ...).

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

In virtù di quanto sopra, le politiche del settore si sono da sempre, ma in particolar modo negli ultimi anni, focalizzate su due aspetti prioritari: I) Rimettere al Centro dell'Attenzione l'Azienda di Produzione Orafa-Argentiera-Gioielliera Italiana ed il Prodotto Italiano II) Trasparenza e reciprocità sui mercati. Questi asset fondamentali sono stati condivisi tra tutte le associazioni del settore.

Pertanto, a fronte della pesante crisi globale, finanziaria, economica e sociale, sono già rilevanti le ricadute per le imprese industriali ed artigiane della filiera produttiva italiana orafa-argentiera-gioielliera, con particolare riferimento:

- alla crisi finanziaria che ha colpito il sistema creditizio internazionale e alle ripercussioni sull'economia reale e quindi sulle piccole e medie imprese manifatturiere;

- alle conseguenti necessità che il Sistema Paese adotti urgenti misure di sostegno e promozione delle produzioni del *Made in Italy*, in tutte le forme in cui queste si esprimono, e di tutela dell'occupazione e del reddito dei lavoratori.

In considerazione della situazione dei settori orafa, argentiero e gioielliero, e dell'importanza del loro sostegno a vantaggio dell'economia nazionale quali settori a forte vocazione esportativa e promotori del valore del marchio del MADE IN ITALY e anche della rilevante occupazione espressa direttamente e nell'indotto, non è più procrastinabile la definizione con il Governo di misure coerenti con la necessaria attenzione che la politica industriale nazionale deve attribuire ai settori medesimi, con particolare attenzione al problema del credito (vedasi p.to 2), della costituzione del Tavolo interministeriale (vedasi p.to 1) e della reciprocità di trattamento in materia di dazi (vedasi p.to 8).

Azioni prioritarie 2009 - 2010

- 1) Costituzione di un Tavolo Interministeriale/ "Tavolo sulla Moda" MSE
- 2) Emergenza Credito/Affidamenti metalli preziosi
- 3) Riclassificazione dei bilanci per il prestito d'uso
- 4) Soluzioni per la defiscalizzazione degli investimenti nella ricerca ed innovazione sul design e la creatività (es. Credito di imposta da rifinanziare)

- 5) Miglioramento delle azioni di contrasto della contraffazione e del sottotitolo sul territorio nazionale e a livello doganale
- 6) Valorizzare il 5% delle Riserve Auree della Banca d'Italia in un'ottica anticiclica
- 7) Mancanza della Libera Circolazione all'Interno dell'UE
- 8) Dazi Doganali e Barriere non Tariffarie
- 9) Promozione e salvaguardia del "made in Italy"
- 10) Internazionalizzazione delle imprese, Fiere & Simest
- 11) Normativa R.E.A.Ch.
- 12) Nuova legge di settore

1 - Costituzione di un Tavolo Interministeriale / "Tavolo sulla Moda" c/o MSE

Per l'evidente interdisciplinarietà delle competenze interessate si ritiene quindi 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.

Con tale strumento si potranno 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.

Proposta

Nell'immediato inserire il comparto della gioielleria tra i settori partecipanti al "Tavolo sulla Moda" presso il Ministero dello Sviluppo Economico. Allo stato delle cose infatti non è comprensibile che al suddetto Tavolo siedano tutti i comparti del Fashion (Tessile-abbigliamento, cuoio, pelli, calzature e occhialeria) tranne l'orafa-argentiero-gioielliero.

2 - Emergenza Credito/Affidamenti metalli preziosi: attenuare la stretta creditizia in atto e scongiurare la paralisi delle attività produttive

Oltre alla stretta creditizia generalizzata, il comparto dei preziosi è ulteriormente e pesantemente penalizzato dal fatto che a partire dal mese di gennaio dell'anno in corso le banche operanti nei distretti stanno revocando in maniera sistematica e generalizzata gli affidamenti in metal-

lo prezioso delle aziende chiedendone la restituzione immediata. Il primo effetto prodotto dalle politiche restrittive che le banche stanno attuando in maniera coordinata e incondizionata all'interno dei distretti produttivi è la contrazione della capacità produttiva delle aziende che non avendo materia prima da lavorare sono costrette a ridurre la manodopera impiegata. Emerge quindi un quadro allarmante di un numero crescente di aziende impegnate in questi ultimi mesi nel rifondere tonnellate di merce pronta per la vendita per la trasformazione del metallo prezioso in lingotti necessari alla restituzione del prestito d'uso agli istituti di credito. Dal mese di gennaio si assisterebbe, a questo proposito, sempre più spesso al fenomeno preoccupante del rientro dall'estero della merce già consegnata alla clientela in conseguenza dell'annullamento degli ordinativi disposto dalle aziende di produzione per la restituzione del metallo prezioso alle banche.

Proposta

Sarebbe quindi auspicabile un intervento governativo affinché vengano attenuate o sospese temporaneamente le richieste da parte degli istituti di credito di restituzione parziale o totale del metallo già concesso in prestito d'uso alle aziende orafe nazionali.

3 - Riclassificazione dei bilanci: per una più corretta interpretazione del prestito d'uso

Studiare possibili soluzioni/strumenti tesi ad aiutare le imprese sul fronte degli oneri finanziari e del credito, soprattutto nell'ottica di Basilea 2. Sviluppare nuovi strumenti e potenziare quelli già esistenti.

Il tema relativo ai contratti di "prestito d'uso"(p.u.), mai regolamentato dalla normativa civile, ha generato e genera alcune problematiche e distorsioni tra le quali:

- rappresentazione di bilancio per le imprese che prendono il materiale a "prestito": non si sa bene dove collocarlo;
- classificazione tra gli impieghi da parte degli istituti di credito che erogano il prestito, con conseguenze negative in termini di valutazione del rating aziendale;
- connesso al precedente: richiesta di garanzie "collaterali" agli operatori per importi di molto superiori al prestito anche per contenere il rischio di sconfinamenti collegati alla variabilità del prezzo dell'oro;
- conseguente esaurimento della capacità di affidamento finanziario aziendale ecc..

Non a caso, al fine di rendere maggiormente accessibile lo strumento del p.u. per le aziende, si è studiata una forma contrattuale che consenta di offrire in garanzia alla banca il bene stesso (oro) preso a prestito ed incorporato nel prodotto finito (pegno rotativo).



Confindustria Federorafafi
Federazione Nazionale Orafi Argentieri
Gioiellieri Fabbricanti

**4 - Soluzioni per la defiscalizzazione:
a favore degli investimenti nella ricerca
e innovazione sul design e la creatività**

Il settore dell'oreficeria-argenteria-gioielleria, che è prevalentemente orientato all'esportazione, 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", allo stato e per quanto ci è dato sapere, non rientrano nelle agevolazioni concesse alla ricerca e tale fatto appare sostanzialmente inspiegabile alla luce di quanto detto.

Proposta

Occorre perciò pensare ad un intervento in sede legislativa o attraverso Decreti Ministeriali che possa colmare questa autolesionistica lacuna del nostro sistema tributario prevedendo un meccanismo fiscale di sostegno quale ad esempio il credito d'imposta (da rifinanziare) e consentire così alle nostre imprese di poter investire in questa area evitando penalizzazioni fiscali.

**5 - Miglioramento delle azioni di contrasto
della contraffazione e del sottotitolo
sul territorio nazionale e a livello
doganale: azioni coordinate di contrasto,
di intelligence e di prevenzione**

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-argenteria-gioielleria 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 la nostra Federazione, in stretta collaborazione con le Camere di Commercio e le altre Associazioni di categoria, ha 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

A tale riguardo auspichiamo una 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, un sforzo di coordinamento più che una ulteriore normazione in materia 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.

**6 - Valorizzare il 5% delle Riserve
Auree della Banca d'Italia: in
un'ottica anticiclica**

La recente crisi finanziaria ha determinato una lievitazione dei tassi di approvvigionamento relativi all'oro che le banche danno in prestito alle aziende orafe.

Occorre inoltre tenere presente che il costo dell'approvvigionamento è maggiore per le difficoltà sorte nell'interbancario. Naturalmente questo costo viene ripetuto sulle quotazioni che le banche italiane praticano alle aziende orafe. Tale implementazione si traduce in costi insostenibili per le imprese relativi agli oneri finanziari, rendendo ancor meno competitivo il prodotto italiano nei confronti di quello di altri Paesi competitor.

Si stima che la quantità di oro concesso in prestito dalle banche italiane possa essere prossima alle 100 tonnellate.

Proposta

Potrebbe essere quindi opportuno, in linea anche con le decisioni assunte dai vari Governi per tutelare l'accesso al credito da parte delle

PMI - e le aziende orafe sono PMI -, studiare un intervento che preveda l'utilizzo garantito dallo Stato di una piccola parte, non più del 5%, delle riserve auree a disposizione della Banca d'Italia.

In pratica tale garanzia altro non sarebbe che un rafforzamento della funzione che Banca d'Italia già svolge nel sistema finanziario nazionale, garantendo l'esposizione delle banche.

Infatti, tale intervento garantirebbe il prestito in oro di Banca d'Italia alle banche italiane che andrebbe a sostituire quello attualmente effettuato dalle bullion bank in favore delle banche italiane e che rientra nella tutela generale concessa da Banca d'Italia di cui sopra si è detto.

In tal modo:

- si risolverebbe il problema dell'acquisizione dei fondi nell'Interbancario, poiché il servizio verrebbe effettuato dalla Banca d'Italia;

- verrebbe garantito l'accesso al credito delle PMI orafe a tassi basati su quello convenzionale praticato da Banca d'Italia alle banche eroganti il prestito;

- si libererebbero risorse bancarie da impiegare in altri settori manifatturieri;

- rimarrebbe nel nostro Paese un esborso in valuta (dollari o franchi svizzeri) attualmente destinato all'estero;

- si svincolerebbe il settore dall'attuale totale dipendenza verso un sistema bancario/finanziario estero;

- si implementerebbe un sistema più trasparente comune a tutti gli operatori all'interno della filiera orafa;

- l'utilizzo dello strumento del prestito d'uso su oro già di proprietà della Banca d'Italia e quindi presente sul territorio nazionale, potrebbe avere l'effetto di stabilizzare maggiormente i tassi sulla materia prima e, di riflesso, sul prodotto finito;

- determinerebbe un beneficio per le aziende orafe, che consentirebbe uno sviluppo della loro operatività e, conseguentemente, il plafond messo a disposizione da Banca d'Italia potrebbe essere in grado di sostenere anche future esigenze di metallo.

Pertanto, la previsione dell'introduzione di un istituto che possa consentire alla Banca Centrale

Sono associate a FEDERORAFI le singole aziende e le Sezioni Orafe di
Confindustria Arezzo e di Confindustria Vicenza,
l'Associazione Orafa Valenzana, l'Associazione Argentieri.

Sono Soci Aggregati: Assogemme, Federpietre
e Platinum Guild International (Italia).

FEDERORAFI, aderente a Confindustria, ha fondato nel 2005 la **FIAMP** –
Federazione Italiana dell'Accessorio Moda e Persona – che raggruppa le
associazioni dei settori delle calzature (ANCI), degli occhiali (ANFAO), della
pelletteria (AIMPES), delle concerie (UNIC) e della Gioielleria (FEDERORAFI).
FEDERORAFI è componente della Consulta Nazionale dei Produttori Orafi
Argentieri e Gioiellieri, il tavolo di raccordo delle Associazioni di categoria
del settore aderenti alle principali Confederazioni nazionali dei produttori
(Confartigianato, Cna, Confapi e Confindustria).

nazionale di porsi come fonte di approvvigionamento per le banche di metallo da destinare a finalità produttive, con la produzione di opportune garanzie che proteggano la inalterabilità delle riserve (garanzie che peraltro le nostre banche già forniscono ai fornitori esteri), pare soluzione vantaggiosa e del tutto percorribile.

7 - Mancanza della Libera Circolazione all'Interno dell'UE: mutuo riconoscimento

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. Occorre un'iniziativa immediata ed autorevole del Governo italiano per far riconoscere il principio del mutuo riconoscimento ed abbattere queste anacronistiche e costose barriere che rendono il prodotto orafa-argentiero-gioielliero ancora meno competitivo.

Proposta

L'entrata in vigore a maggio del Regolamento UE che stabilisce procedure relative all'applicazione di determinate norme tecniche nazionali a prodotti legalmente commercializzati in un altro Stato membro è 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 (Regolamento (CE) N. 764/2008 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 9/07/08).

8 - Dazi Doganali e Barriere non Tariffarie: reciprocità di trattamento, dazio solo sulla manifattura e "0x0"

Per la particolare incidenza della materia prima sul prezzo del prodotto finito, anche aliquote daziarie relativamente basse hanno un impatto notevole sulla price competition dei prodotti orafi-gioiellieri italiani. Obiettivo: reciprocità di trattamento.

Proposta

Possibile soluzione a breve: in USA (principale mercato dell'export italiano ma da alcuni anni in forte calo) intervenire presso l'Amministrazione USA per ottenere l'applicazione del dazio alla sola manifattura (quando la materia prima è fornita dal cliente USA). L'operazione ricordiamo che è già stata avviata lo scorso anno con il deposito presso il Congresso USA dell'emendamento alla normativa doganale americana. Occorre ora il forte supporto del Governo e dei Ministri degli Affari Esteri (Ambasciata USA in Italia) e dello Sviluppo Economico (studiando come alternativa un accordo a livello doganale UE-USA).

Parallelamente sembra possibile avviare in ambito WTO - NAMA un accordo settoriale di completa liberalizzazione ("0x0") per il comparto "Gems and Jewellery" sulla base di un interesse già manifestato da altri Paesi quali gli USA, Thailandia, Hong Kong, Cina, Singapore e forse Giappone.

9 - Promozione e salvaguardia del "made in Italy": evitare la dispersione di risorse e di azioni

Sostenere le azioni per introdurre in Italia e in Europa una legislazione a tutela dell'origine di prodotti e, in primis, del "made in Italy" (es.: Regolamento UE per l'etichettatura obbligatoria per i prodotti provenienti dai Paesi extra UE - Made in ...). Maggiore sostegno finanziario ai programmi ICE e maggiore collegialità e coinvolgimento nelle decisioni riguardanti la definizione dei programmi settoriali, focalizzando l'attenzione sulle iniziative di carattere commerciale e di immagine.

10 - Internazionalizzazione delle imprese, Fiere & SIMEST: aiutare la penetrazione commerciale dei prodotti orafi-argentieri-gioiellieri

In questo contesto, sarebbe auspicabile la realizzazione di un progetto finalizzato a migliorare e a salvaguardare la penetrazione commerciale dei prodotti orafi-argentieri-gioiellieri, attraverso stabili organizzazioni commerciali ed incentivando l'aggregazione di imprese. Il progetto potrebbe prevedere la coabitazione con altri prodotti del

made in Italy (es. settori dell'accessorio Moda & Persona) ed essere rivolto al mercato interno e ai mercati esteri maturi (es.: USA) e potenziali (es.: Europa dell'Est, Federazione Russa, Cina ...). In questo ambito si inserisce anche il progetto per la razionalizzazione del panorama fieristico nazionale ed internazionale. 15 fiere in Italia e 150 nel mondo non sono più sostenibili per il comparto. Per i fondi all'export, eventualmente alimentandoli con gli utili della gestione SIMEST, creare ulteriori fondi di garanzia, così fornendo a SIMEST quelle garanzie che le aziende fanno fatica a trovare nel sistema del credito.

11 - Normativa R.E.A.Ch.: ridurre l'impatto sulle imprese del settore

Dal 1° giugno 2007 è entrato in vigore il Regolamento REACH (CE) n. 1907/2006 del Parlamento Europeo e del Consiglio che, attraverso un unico testo normativo, sostituisce buona parte della legislazione comunitaria attualmente in vigore in materia di sostanze chimiche e introduce un sistema integrato per la loro registrazione, valutazione, autorizzazione e restrizione. In questo contesto sembrano rientrare anche i metalli preziosi e, pertanto, i primi importatori, ovvero le banche, lo scorso dicembre hanno provveduto alla pre-registrazione. Ora però si pone il problema del successivo iter e dei rilevanti costi che potrebbero ricadere sull'intero sistema produttivo in quanto le banche non hanno alcuna intenzione di assorbire gli ingenti oneri conseguenti alle procedure di registrazione e quindi sono intenzionate a ribaltarli sugli acquirenti/utilizzatori a valle della materia prima (le imprese di produzione).

Proposta

Occorre pertanto attivarsi con le Autorità nazionali (Ministero Welfare, Ministero dello Sviluppo Economico ...) affinché i metalli preziosi possano essere esclusi dalla lista delle sostanze o possano avere un trattamento differente, in quanto l'oro (es.: da investimento), per la sua natura è assimilabile a moneta e svolge la funzione di riserva e ha la libera circolazione.

12 - Nuova legge di settore: tutelare i produttori italiani

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.

Proposta

E' quindi prioritario sostenere il testo di proposta di legge recentemente approvato 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" - 03/02/09). Occorre uno sforzo congiunto affinché il testo approvato venga trattato in sede "legislativa" (deliberante) e che l'iter parlamentare possa essere accelerato al massimo.

Avviare in tempi rapidi identico iter per la normativa riguardante i materiali gemmologici (c.d.: legge Mazzocchi).



IL GRUPPO VENETO BANCA: SOLUZIONI RAPIDE ED EFFICACI PER LE IMPRESE

La pluriennale esperienza nel distretto vicentino a servizio della clientela orafa



Il Gruppo Veneto Banca si propone come il miglior partner per gli imprenditori che devono, ogni giorno, prendere decisioni e trovare soluzioni ottimali per il proprio business.

Molteplicità di servizi, massima cura nella relazione con ciascun cliente e rapidità nel fornire risposte efficaci sono i punti di forza che fanno delle banche del Gruppo dei riferimenti importanti per il settore economico-produttivo nei rispettivi territori: Veneto Banca nel Nord Est e a Roma; Banca Popolare di Intra nel Nord Ovest; Banca Meridiana nel Mezzogiorno.

I consulenti delle banche del Gruppo si distinguono per l'alta professionalità e per la profonda conoscenza dei territori di competenza: due fattori che, assieme, permettono di fornire risposte adatte alle peculiari esigenze degli imprenditori locali e un'assistenza attenta e personalizzata.

Grazie alla sinergia con Claris Assicurazioni, Claris Broker, Claris Leasing, Claris Factor e Claris Cinque – società prodotte del Gruppo Veneto Banca – ogni filiale estende la propria operatività anche al di fuori del settore bancario, offrendo ai clienti un servizio a 360°.

A chi opera con l'oro, in particolare, il Gruppo Veneto Banca offre una pluriennale esperienza nel settore, acquisita grazie all'attività della filiale di Torre di Quartesolo, che coordina i rapporti con le aziende dell'importante distretto orafa vicentino.

L'assistenza per il trasporto e la custodia dell'oro, le coperture a termine per il rischio di oscillazione del valore di mercato del metallo prezioso, il prestito d'uso d'oro e l'innovativo "Conto Metallo" (un conto in divisa oro) sono alcuni dei competitivi prodotti che il Gruppo Veneto Banca fornisce alle imprese orafe.

Ciò che però contraddistingue il Gruppo da altre realtà bancarie è principalmente la costruzione, giorno dopo giorno, di un rapporto duraturo con i clienti, basato su conoscenza e fiducia reciproche.

Questo modo di "fare banca" deriva dalla vocazione popolare del Gruppo, che si traduce nell'attenzione al servizio del territorio.

La mission del Gruppo Veneto Banca è essere un gruppo innovativo e autonomo, leader nei propri territori, capace di fornire servizi di qualità e di generare, con etica e responsabilità, valore nel tempo per soci, clienti e dipendenti.

Il Gruppo Veneto Banca – oggi una delle prime 20 realtà bancarie italiane – è il risultato di un lungo percorso che risale al 1877, anno di nascita di Banca Popolare di Montebelluna.

Nel 1966 l'istituto si fonde con la Banca del Mandamento di Asolo, dando vita alla Banca Popolare di Asolo e Montebelluna.

Nel 2000, a seguito dell'acquisizione della Banca di Credito Cooperativo del Piave e del Livenza, assume la denominazione Veneto Banca, con l'obiettivo di servire un territorio più ampio del Trevigiano, dove è ben radicata, e divenire a medio termine un punto di riferimento per famiglie, imprese, associazioni ed enti pubblici della regione.

Veneto Banca intraprende quindi un cammino che, in pochi anni, la rende protagonista del panorama bancario nazionale.

Aprire numerosi sportelli in Veneto e in Friuli e realizzare campagne commerciali e pubblicitarie originali e di grande successo, che la fanno conoscere anche al di fuori del Nord Est.

Attiva i servizi on line Clarisbanca (dedicato ai privati) e Impresa Web (per le imprese), che consentono di operare comodamente da casa o dall'ufficio e affianca alle proprie filiali una rete di promotori finanziari denominata Claris Net.

Per offrire ai clienti prodotti e servizi innovativi e competitivi non solo nel settore bancario, si dota di società prodotte Claris già citate.

Assume il controllo di altri istituti di credito in Italia (le banche già citate) e nell'Europa orientale (Banca Italo Romana in Romania, Eximbank in Moldova, Veneto Banka in Croazia e Banca Italiana di Sviluppo in Albania) e cresce in diversi territori, aprendo nuove filiali o acquisendone da altri gruppi bancari.

Numerose le partecipazioni. Tra le più importanti, quelle in Cofito (holding del Gruppo Banca Intermobiliare), nella compagnia assicurativa Uniqa Previdenza del gruppo austriaco Uniqa, nella merchant bank Palladio Finanziaria, nella società di gestione del risparmio e di consulenza aziendale Alcedo e in Sintesi 2000, specializzata nell'internazionalizzazione delle imprese, con sede a Milano e uffici a Hong Kong e Shanghai.

A inizio 2008, il Gruppo Veneto Banca si riorganizza: la capogruppo Veneto Banca diviene Veneto Banca Holding, mantenendo lo status di banca popolare (società cooperativa per azioni) e le funzioni di governo, indirizzo e controllo di una realtà sempre più articolata in Italia e all'estero.

La rete di sportelli prima in carico alla capogruppo viene affidata alla nuova banca rete Veneto Banca (società per azioni) con il compito di servire il Nord Est e la città di Roma.

“L'ISOLA DEL TESORO”

UNA NEWSLETTER PER LA SEZIONE ORAFI ARGENTIERI DI CONFINDUSTRIA AREZZO

L nome è appassionante - “L'isola del tesoro” - dal romanzo di Robert Louis Stevenson, metafora di un viaggio di ricerca e conoscenza, attraverso luoghi sconosciuti e pericolosi, per la scoperta di qualcosa di prezioso. Ma anche allegoria morale contro la bramosia e l'avidità.

Si chiamerà così la nuova iniziativa della Sezione Orafi Argentieri di Confindustria Arezzo, una newsletter a cadenza bimestrale che intende affrontare argomenti di attualità relativi al settore dell'oreficeria, della gioielleria e delle

imprese legate al comparto moda in genere.

“La newsletter - spiega Dario Micheli, Presidente della Sezione Orafi Argentieri di Confindustria Arezzo - vuole sensibilizzare gli Associati, attraverso una comunicazione divulgativa e non tecnica, ai valori dell'associazionismo strettamente finalizzati al potenziamento delle identità; intende rafforzare il senso di appartenenza ed ottenere il raggiungimento di scopi comuni. La comunicazione costituisce uno strumento fondamentale per stimolare la partecipazione attiva dei Soci”.

Strutturata su 4 facciate con copertina patinata opaca e plastificata, la newsletter sarà corredata da una o due immagini, verrà distribuita durante le riunioni di Sezione e spedita a tutti gli Associati.

“Un formato snello e immediato - spiega Micheli - ma anche accattivante, tale da attirare ed invitare alla lettura. I temi della newsletter verranno decisi di volta in volta da una Commissione di redazione formata da membri di Sezione”.

L. A.



ASSOCIAZIONE ORAFA VALENZANA

Bruno Guarona confermato Presidente AOV Francesco Barberis Vice Presidente

L 1 giorno 13 luglio, presso la sede sociale dell'AOV, al Centro Espositivo Expo Piemonte, si è riunito il nuovo Consiglio Direttivo dell'Associazione Orafa Valenzana per procedere all'elezione del Presidente, del Vice Presidente e delle altre cariche previste dallo Statuto Sociale per il triennio 2009/2011.

Alla presidenza è stato riconfermato Bruno Guarona, della ditta Bibigì srl di San Salvatore Monferrato per il secondo triennio consecutivo.

Lo affiancherà alla vice presidenza Francesco Barberis della ditta Carlo Barberis srl di Valenza che subentra a Roberto Mangiarotti della ditta Mangiarotti srl di

Valenza cui è stato affidato l'incarico di Segretario.

Riconferma per Graziano Cassola della ditta Gilberto Cassola & C. di Valenza all'incarico di Tesoriere.

Franco Cantamessa, titolare dell'omonima ditta, è stato designato Presidente del Collegio dei Revisori dei Conti.

Il giorno 22 luglio, nel corso della prima seduta del nuovo Consiglio di Amministrazione, si è provveduto alla nomina dei tre membri che completano il Comitato Esecutivo dell'Associazione Orafa Valenzana che risulta essere così composto:

- Bruno Guarona - Presidente
- Francesco Barberis - Vice Presidente

- Roberto Mangiarotti - Segretario
- Graziano Cassola - Tesoriere
- Paolo Valentini - con delega ai rapporti con il settore pietre preziose, Enti, Federazioni specifiche
- Gilberto Preda - con delega alla formazione, scuole ed università
- Cristina Buzio - con delega allo sviluppo associativo

Con l'obiettivo di implementare le attività e l'incisività dell'Associazione sono inoltre stati costituiti tre gruppi di lavoro tematici:

Attività polifunzionali nel nuovo Centro Espositivo
Valutazione ed approfondimento di ipotesi progettuali per la definizione di nuove iniziative espositive

plurisettoriali da tenersi nel nuovo Centro Espositivo.

Studi - Ricerca - Innovazione
Analisi dei dati del distretto e delle imprese. Definizione di attività di ricerca e coinvolgimento di campioni di imprese. Valutazione di nuovi processi e tecniche innovative di produzione.

Fiere - Promozione
Palinsesto fiere nazionali ed internazionali. Proposta/Valutazione di iniziative espositive sia riferite a manifestazioni esistenti che alla progettazione di nuovi eventi Italia/estero. Contatto e confronto con le imprese associate presenti alle manifestazioni professionali.

SCENARI E PROSPETTIVE DELL'ECONOMIA NEL MONDO E IN ITALIA

Una conversazione del prof Mario Deaglio agli industriali vicentini

“... (il nostro) sistema di crescita economica ha richiesto la costruzione di un numero sempre maggiore di supermercati per vendere sempre più prodotti fabbricati in Cina... Il che ha fatto guadagnare alla Cina sempre più dollari, con cui comprare sempre più Buoni del Tesoro americani. Così l'America ha avuto sempre più soldi per costruire sempre più supermercati per vendere sempre più prodotti fabbricati in Cina e occupare sempre più cinesi...”

Con questo commento del noto economista americano Thomas Friedman è iniziata la lucida ed autorevole analisi di Mario Deaglio, docente di economia all'Università di Torino, agli industriali vicentini.

Il circolo vizioso dell'economia globale, fortemente basata sugli aspetti finanziari, ha fatto sì che nell'economia reale il baricentro economico del mondo si sia spostato da ovest a est, come dimostrano anche i dati relativi alle prime 20 società per capitalizzazione di Borsa.

Nel settembre 2003 erano 14 società americane, 4 inglesi, 1 anglo-olandese e 1 giapponese, nel

marzo 2008 sono diventate 9 americane, 2 inglesi, 1 anglo-olandese, 4 cinesi, 1 russa, 1 francese, 1 svizzera e 1 brasiliana. Il dato si commenta da solo...

Deaglio ha poi analizzato il meccanismo dei prestiti immobiliari negli Stati Uniti, che - includendo il contratto di mutuo in vari tipi di prodotti finanziari (la cosiddetta “cartolarizzazione”) - ha esteso gli effetti dell'inadempimento a tutti i circuiti finanziari andando a sommare gli uni agli altri gli effetti delle varie ondate di crisi.

Quali cure e con quali risultati?

I rimedi posti in essere dai vari governi hanno innanzitutto cercato di dare una risposta all'emergenza, per impedire il collasso bancario e sostenere i consumi (iniezioni di liquidità a breve, riduzione del costo del denaro, bonus fiscali..) con efficacia



non sempre ottimale e soprattutto con potenziali pericoli di lungo termine.

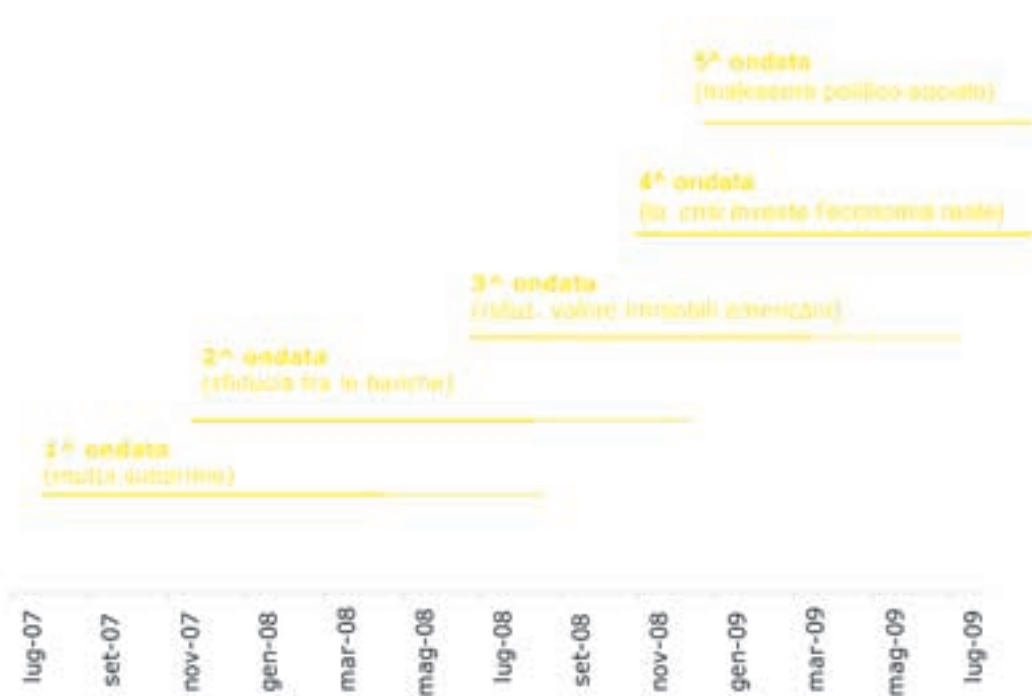
Ma si è provato anche a ragionare sul lungo periodo, puntando ad intervenire in modo strutturale nel sistema di capitalizzazione delle banche e anche delle imprese, oltre all'assunzione di impegni più o meno generici di riscrittura delle regole della finanza globale.

Le soluzioni più radicali sono quelle del governo americano, dove si gioca la partita della depurazione dei titoli tossici per tornare alla fiducia interbancaria e far ripartire il mercato e le Borse; ma queste soluzioni radicali potrebbero incontrare svariate difficoltà, legate soprattutto al pericolo di spinte inflazionistiche, di scelta nei titoli da acquistare e nel prezzo da offrire.

Le possibili evoluzioni future - ha concluso Deaglio - sono varie, date le innumerevoli componenti del quadro complessivo: si va da uno scenario ottimistico che pone l'“upturn” nel primo trimestre del 2010 a chi lo colloca un anno dopo, a chi infine prevede per l'autunno un nuovo punto di flesso, per cui il livello precedente si raggiungerà molto più in là nel tempo.

L'Italia ha alcuni punti a suo favore, come alcune caratteristiche del suo sistema bancario, e il forte risparmio delle famiglie, ma i giochi si fanno solo molto parzialmente dentro i confini nazionali...

L'articolazione della crisi



IL "BILAMINATO" QUALITÀ E INNOVAZIONE

Si è tenuto a Montelupone, lo scorso 24 giugno, l'incontro "il Bilaminato" Qualità e Innovazione "la Certificazione quale strumento per diffondere la cultura della qualità aziendale e crescere in competitività", durante il quale è stato presentato il progetto della certificazione aggiuntiva del "bilaminato" con la sigla TechAg.

All'incontro organizzato dall'azienda speciale R.P.Q. il Laboratorio di saggio metalli preziosi, hanno partecipato come relatori il Sindaco della città di Montelupone, il Presidente dell'Azienda Speciale R.P.Q. dott. Renato Picciaiola, il direttore amministrativo dell'azienda speciale R.P.Q. dott.ssa Maria Leonori, il Presidente

dell'Associazione Argentieri sig. Romano Sagni e il responsabile tecnico dell'Azienda speciale R.P.Q. sig. Diego Mordini. E' intervenuto per l'occasione anche il Presidente della provincia di Macerata Franco Capponi.

Questo importante risultato è stato raggiunto con la collaborazione delle Camere di Commercio della provincia di Macerata e di Ancona e l'Associazione Argentieri di Recanati.

"Le Marche sono l'unica Regione in cui esiste un polo di specializzazione produttiva esclusivamente argentiero, spiega il presidente dell'Associazione Argentieri Romano Sagni, che si differenzia dagli altri poli italiani per l'adozione, lo sviluppo e il perfezionamento di tecniche di produzione innovative come la produzione del così detto "bila-

minato" regolato dall'art. 36/6 del D.P.R. 150/2002.

La certificazione aggiuntiva TechAg può essere uno strumento efficace che dà maggiore visibilità, e tutela sia i produttori che i consumatori finali.

Con la certificazione di "Qualità", continua il presidente Sagni, si potrà incrementare il valore aggiunto alle lavorazioni, avere la tracciabilità del prodotto, aumentando il livello di protezione dalla contraffazione e acquisendo così maggiore competitività nel mercato nazionale e globale".

La certificazione aggiuntiva, è una certificazione di prodotto, è volontaria, ed è, al momento, l'unico strumento per favorire l'internazionalizzazione dei nostri prodotti.

Infatti, come tutti sappiamo, il nostro

mercato non è più solo l'Italia, bensì l'Europa e il resto del mondo e dove, nonostante il trattato di libera circolazione delle merci, i nostri prodotti trovano ancora moltissime difficoltà di inserimento. Pertanto, lo strumento per facilitare la stipula di nuovi accordi con quegli Stati con i quali abbiamo oggi noti problemi di esportazione, è l'utilizzo della "certificazione aggiuntiva", che ci darà la possibilità di un confronto e di una condivisione di politiche commerciali.

Concludendo se tutte le aziende produttive, aderiranno a questo importante progetto, si avrà la possibilità di promuovere politiche e programmi, intesi a diffondere una cultura della qualità come strumento ottimale per radicare sempre più le nostre produzioni nella competizione nazionale ed internazionale.

FEDERPIETRE IL PROTEZIONISMO AI TEMPI DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Anche nel settore orafa soffiano, a fasi alterne, ventate di protezionismo, mentre le istanze di liberalizzazione rendono sempre più angusti i contesti nazionali e le piccole dimensioni aziendali delle imprese risultano sempre più incompatibili con innovazione, efficienza e competitività sulle arene globali. Il mercato stesso, dunque, è in netto anticipo rispetto alle "nostalgie" e chi si illude di erigere barriere pare combattere una battaglia di retroguardia.

In generale, il dibattito sui rigurgiti di protezionismo in Europa sembra ancora concentrarsi troppo sugli effetti a scapito delle cause. E' fondamentalmente un fenomeno reattivo, che ha come primaria ragione l'attivismo internazionale delle aziende, mentre gli Stati non hanno che le norme per rispondere.

Le aziende, così, diventano attori della diplomazia internazionale più degli Stati stessi, per legittimo interesse ed identificandosi sempre meno con una specifica nazionalità. Ciò vale anche per un settore come quello orafa in cui resistono pur sempre i possibili effetti di vantaggio competitivo nazionale, ma esso, o meglio parte di esso, dovrà sempre più fare i conti con gli incentivi ad adottare un mosaico di identità coerente con nuovi fini strategici globali.

Per quanto concerne, in definitiva, l'apparente contraddizione fra la spinta all'internazionalizzazione e la tutela del *made in Italy*, intendendo come tale i prodotti chiaramente segmentati e per i quali il marchio abbia una certa rilevanza, va detto che le due cose si possono conciliare: i produttori di beni di lusso non hanno bisogno di delocalizzare,

perché, anzi, proprio il contenuto artigianale è uno strumento di marketing. Chi realizza, d'altro lato, beni di qualità medio-alta e coltiva una vera immagine di "italianità", per reggere la concorrenza deve almeno delocalizzare parte della produzione, mantenendo in patria le fasi a maggiore valore aggiunto.

Intanto, sono in molti in Italia a fare della parola internazionalizzazione un termine abusato ed ambiguo. Infatti, c'è chi intende il semplice export (ad esempio, come terzista o tramite semplici agenti) o la delocalizzazione selvaggia (anche tramite subfornitura dell'intera filiera), e c'è chi vuole radicarsi seriamente sui nuovi mercati per servire meglio la clientela locale. La situazione, in questo senso, è in forte evoluzione, come dimostra una ricerca condotta dall'Università Bocconi sugli Italiani in Cina: quanti hanno scelto di andare nel Paese asiatico sono mossi soprattutto dalla valutazione dell'alto potenziale di mercato; nel 66% dei casi la formula scelta per l'insediamento è la *joint-venture* con un partner locale.

Finalmente tanti imprenditori italiani, e fra questi non pochi orafi, stanno capendo che esportare non significa internazionalizzare, che occorre costruire una vera cultura commerciale, passando dall'ottica dell' "essere comprati" a quella del "vendere". In particolare, le aziende che vogliono consolidare la propria presenza sui mercati hanno compreso che bisogna investire anche compiendo acquisizioni, per consolidare una presenza diretta sul mercato.

Internazionalizzandosi, le nostre imprese, oltre ai brand e ai cosiddetti *intangibili*

assets, possono anche puntare sulla chance di esportare innovazione e tecnologia, consapevoli che per restare competitive devono continuare ad investire proprio su quei fattori. E' l'unico modo per sostenere l'urto concorrenziale di coloro che continueranno a copiare, imitare ed inseguire, perché ciò è scritto da sempre nella storia dello sviluppo economico. Non si vede perché chi produce tecnologia non debba venderla in altri Paesi, dal momento che questo fa parte della dinamica di mercato.

Ben vengano, dunque, provvedimenti legislativi che colleghino i finanziamenti alle imprese alla collaborazione con le Università su progetti di sviluppo.

Anche la politica, infine, gioca un ruolo determinante nel processo di internazionalizzazione delle imprese. Si pensi a finanziamenti agevolati che siano correlati alle capacità dell'impresa di creare posti di lavoro, mediante investimenti in impianti e attività "invisibili" al di sopra di certe soglie minime. Urge, soprattutto, una legislazione industriale che non incoraggi a restare piccoli.

Anche il sistema bancario ed il mercato finanziario, poi, hanno un ruolo fondamentale nel favorire la crescita delle aziende. In Italia vige ancora un assetto bancocentrico, poco sviluppato in termini di servizi finanziari non creditizi e poco proiettato verso lo sviluppo dimensionale.

D'altra parte, va proseguita e resa più incisiva l'azione già intrapresa negli anni scorsi per coordinare maggiormente in senso operativo Ambasciate, Consolati, Ice, Camere di Commercio e rappresentanze di agenzie regionali di

promozione, puntando su una sorta di sportello unico all'estero. Iniziative frammentate e di conseguenza poco efficaci, se non dannose, prediligono una superficiale *trade promotion* basata su partecipazioni fieristiche e missioni commerciali in tono minore, dando molto meno peso alla domanda di assistenza tecnica delle singole imprese o dei consorzi di marca che individualmente cercano di penetrare nei mercati. Una questione assai spinosa è poi quella della presunta incapacità imprenditoriale e manageriale italiana. Problemi di contesto come burocrazia, costo dell'energia e inefficienza delle reti di trasporto nazionali e locali rappresentano una pesante palla al piede per la generalità delle imprese che devono muoversi rapidamente su mercati mobili e complessi. Il nodo centrale si chiama *governance* dell'azienda in crescita. Ciò vale per il passaggio generazionale nelle piccole e medie imprese a controllo familiare in cui il titolare o i suoi eredi ostacolano l'ingresso di capacità manageriali esterne che, senza vincoli di appartenenza familiare, possono meglio condurre l'azienda su un sentiero di sviluppo e di creazione del valore. Se le imprese italiane sono poco dinamiche e competitive, la responsabilità principale dell'imprenditore sta nell'esitare ad investire per adeguare l'introduzione di nuove tecnologie in schemi di lavoro consolidati: non basta, infatti, comprare innovazione, né introdurre computer, ma è indispensabile riorganizzare il lavoro stesso in base alle nuove tecnologie.

Sonia Sbolzani

PLATINUM GUILD INTERNATIONAL

STIMOLA LA DOMANDA DI CATENE IN PLATINO

Forte della crescente domanda di catene in platino, Platinum Guild International (PGI), l'ente internazionale impegnato nella promozione della gioielleria in platino, presenta un esauriente database sui produttori di catene e semilavorati in platino. Disponibile online, Platinum Chains Catalogue, costituisce un'utile risorsa per tutto il settore, volta a facilitare l'incontro tra la domanda e l'offerta di catene in platino.

Secondo James Courage, CEO di PGI, "oggi il platino offre opportunità che per un certo periodo di tempo sono state inaccessibili all'industria orafa – prezzi competitivi e la differenza di prezzo con gli altri metalli preziosi ridotta. Ciò ha portato ad un aumento della domanda di gioielli in

platino ed a nuove opportunità per le catene in platino soprattutto in Cina e in Giappone, i due più importanti mercati della gioielleria in platino. Le catene in platino stanno inoltre ritornando negli USA e in altri mercati della gioielleria".

"Sappiamo che esistono ottimi produttori di catene in platino in tutto il mondo; sappiamo anche che vi è una forte domanda e riuscire a far incontrare le due parti rappresenta la sfida che questo Catalogo di catene in platino intende raccogliere, favorendo quindi l'incontro fra domanda ed offerta generando un aumento nelle vendite di platino per tutti coloro coinvolti".

Il catalogo evidenzia i produttori di platino in Cina, Giappone, USA, India, UK, Italia, Germania e

Francia, i quali forniscono catene in platino fatte a macchina, catene rifinite a mano, chiusure e prodotti semilavorati (non solo per le catene).

Considerato il più prezioso dei metalli, il platino è sinonimo di elevata qualità nel campo della gioielleria. Naturalmente bianco e altamente duraturo, il platino mantiene le sue promesse nel tempo, non si consuma e permette una tenuta sicura delle pietre preziose.

Il platino è puro, raro ed eterno.

Puro: il platino è puro, ha una luminosità bianca e naturale ed è ideale per le pelli più sensibili. I gioielli in platino, generalmente puri al 95% rimangono inalterati nel tempo mantenendo il loro colore bianco naturale.

Raro: più una cosa è rara, più acquista valore. Il platino è 30 volte più raro dell'oro – la sua rarità lo rende il metallo prezioso più esclusivo e particolare.

Eterno: il platino non si consuma e permette una tenuta sicura delle pietre più preziose. I gioielli in platino rappresentano la scelta perfetta da indossare ogni giorno, per tutta la vita.

Platinum Guild International (PGI)

Platinum Guild International, l'organizzazione internazionale dedicata allo sviluppo della gioielleria in platino a livello mondiale sia presso il settore che presso il consumatore finale.

Per maggiori informazioni visitare il sito www.preciousplatinum.com.




PLATINUM
PURO · RARO · ETERNO

Operazione "ABBASSO I DAZI" & altre Nota di Aggiornamento n. 11 del 16/07/09

RIDUZIONE DELLE TARIFFE DOGANALI SULLA GIOIELLERIA ITALIANA / UE

LE NOVITA' PIU' SIGNIFICATIVE

Si ricorda che i fronti aperti sono tre:

- 1) Modifica della legislazione USA al fine di introdurre un emendamento nella normativa doganale statunitense affinché il dazio venga calcolato solo sul valore aggiunto.
- 2) Accordo tecnico a livello doganale tra Unione Europea e USA in materia di perfezionamento attivo/passivo al fine di applicare il dazio solo sul valore aggiunto/manifattura.
- 3) Riduzione generalizzata dei dazi a livello mondiale per il settore della gioielleria ("0 per 0") attraverso un accordo settoriale all'interno delle trattative del Doha Round della WTO.

Nelle ultime settimane ci sono state tre importanti novità:

1) Riunione della Commissione Dogane di Confindustria

Il 6 luglio u.s. il tema dei "dazi orafi" è stato inserito nell'ordine del giorno della Commissione Dogane di Confindustria, anche per sollecitare un'eventuale condivisione da parte di chi (altri settori merceologici/produttivi) fosse interessato. Nel corso della riunione è stata, in particolare, esposta la proposta Federorafi riguardante la reciprocità tra la normativa doganale USA e UE in materia di traffico di perfezionamento.

Con riferimento al mercato degli Stati Uniti, mercato di massima importanza per il settore, il comparto orafa italiano si trova ad operare in situazione di minore competitività a causa della penalizzazione del prodotto europeo in termini daziari rispetto alle produzioni di altri paesi produttori, e rispetto alle stesse aliquote applicate dalla Comunità sui prodotti statunitensi.

Il ricorso ad operazioni di traffico di perfezionamento potrebbe ridurre l'impatto dei maggiori diritti doganali evitando, come accade correntemente, che il dazio venga calcolato, non solo sul valore aggiunto della lavorazione, ma anche sulla materia prima, che costituisce la parte nettamente preponderante del valore dei prodotti.

Tuttavia, nonostante la vigente normativa doganale comunitaria ponga le premesse per lo sviluppo di questo tipo di operazioni, manca nella normati-

va doganale statunitense, un regime di perfezionamento passivo di generale applicabilità, escludendo dal potenziale beneficio gli operatori del settore orafa.

Pertanto, oltre alle soluzioni alternative al problema della competitività del settore, ovvero una riduzione generale dei dazi statunitensi o la definizione di un accordo di libero scambio settoriale in ambito WTO, Federorafi ha proposto a Confindustria di valutare la possibilità di sostenere, nelle già esistenti sedi di negoziazione bilaterale UE-USA, una proposta di armonizzazione delle norme doganali statunitensi e comunitarie, in virtù di una reciprocità volta a consentire e favorire le operazioni di perfezionamento suddette.

Sul tema è stata interessata anche la Delegazione Confindustria di Bruxelles, per l'inserimento della problematica nella prima riunione utile del Working Group "Customs" di BusinessEurope (l'Associazione che raggruppa tutte le confindustrie nazionali dei 27 Paesi UE), per verificare in accordo con la Rappresentanza del Governo italiano presso l'Unione europea, la fattibilità di eventuali azioni che potrebbero essere portate avanti a livello europeo.

2) Possibile inserimento tra le 10 priorità della Commissione UE

L'8 luglio si è tenuta la riunione dei Consiglieri commerciali europei sulle "key barriers to market access to US", che si pone come obiettivo la redazione di una lista dei 10 più importanti ostacoli commerciali con gli USA. In conseguenza delle azioni svolte da Federorafi, il Ministero dello Sviluppo Economico e Confindustria si sono attivati e in preparazione dell'incontro sopra citato è stata inviata dal nostro Governo alla Delegazione della Commissione europea a Washington una nota contenente le problematiche che il settore orafa affronta nelle relazioni commerciali con gli USA. Per avere maggiori possibilità di successo, la questione è stata esposta nella sua generalità, ovvero evidenziando le criticità (generali) legate alla ristrettezza del regime USA per il traffico di perfezionamento passivo (TPP), puntando sulla differenza esistente tra UE e USA. I risultati verranno sottoposti all'attenzione della Commissione europea, che avrà il compito di valutare l'elenco delle barriere da combattere. Ciò avverrà tra fine luglio e agosto. La valutazione verrà presentata il 17/09 al Market Access Advisory Committee (MAAC), in cui sono presenti diverse rappresentanze indu-

striali, tra cui la rappresentanza europea delle Confindustrie dei 27 Paesi UE (BusinessEurope), per poi essere trasmessa al "Comitato 133", l'organo tecnico-decisionale dell'Unione Europea in materia di politica commerciale designato dal Consiglio UE per assistere la Commissione UE, nel quale verranno definiti gli "action plan".

3) L'Aquila rilancia il Doha Round: nuove chances per la riduzione generalizzata

Infine, le decisioni prese dai G8/G14 a L'Aquila in tema di commercio internazionale, ovvero l'aver dato un forte input politico (mantenere aperti i mercati e respingere il protezionismo) alla ripresa dei lavori del Doha Round e il termine del 31/12/2010 per la sua conclusione, aprono uno spiraglio molto interessante circa la possibilità di avviare, in tempi brevi, anche le trattative settoriali per la riduzione generalizzata dei dazi. In questi negoziati il settore della gioielleria, tra i 14 comparti coinvolti, è quello in pole position per il numero e per il peso dei paesi che hanno manifestato il proprio interesse ad affrontare la trattativa. Nei primi giorni di settembre con l'incontro dei Ministri del Commercio estero, in preparazione del Summit dei G20 del 20 settembre a Pittsburgh, si potranno conoscere nel dettaglio le azioni e le modalità per riprendere le trattative per la liberalizzazione del commercio.

Ringraziamenti. Per l'attività svolta e per le informazioni raccolte per questo aggiornamento si ringraziano, in particolare, la Rappresentanza della Presidenza del Consiglio presso l'UE, l'Area Politiche Industriali, Economia della Conoscenza, Europa e Internazionalizzazione di Confindustria, la Delegazione Confindustria a Bruxelles e la Direzione generale per la politica commerciale internazionale del Ministero dello Sviluppo Economico.

I SUPPORTER IN ITALIA

Oltre alle azioni messe in campo dalle nostre Istituzioni (Ministero dello Sviluppo Economico, Ministero degli Affari Esteri, l'Istituto per il Commercio Estero), anche attraverso i propri uffici e le proprie delegazioni estere, di seguito, in ordine cronologico di adesione, elenchiamo quanti hanno risposto positivamente alle sollecitazioni di un intervento economico per affiancare le Associazioni di categoria nel sostenere questa complessa operazione: Regione Toscana (dicembre 07), Enti Locali Aretini (Provincia, Comune e CCIAA) (febbraio 08), UniCredit Corporate Banking (marzo 08), Banca Etruria (marzo 08), Veneto Banca Holding (aprile 2008), Regione Piemonte (maggio 2008), Banca Popolare di Vicenza (giugno 08) e Camera di Commercio di Vicenza (giugno 08).

"LA PROVA DEL 9". Per quelli (pochi) che hanno ancora dei dubbi sull'impatto distorsivo del dazio sui gioielli.

Nel luglio 2007 il Governo USA ha revocato i privilegi (dazio "0") disposti dal Sistema Generalizzato delle Preferenze (GSP) per i prodotti di oreficeria provenienti dall'India e i gioielli indiani, come quelli europei (e quindi italiani), ora sono soggetti ad un dazio del 5,5% in USA. In conseguenza di ciò la percentuale di esportazioni indiane verso gli USA è crollata del -62% rispetto al periodo in cui il GSP era in vigore (tratto da: Osserv. Distretto di Valenza - 09/2008).

• Deducibilità dall'IRPEF/IRES del 10% dell'IRAP • Istanza di rimborso per gli anni progressi • Approvazione del modello • Modalità e termini di presentazione

PREMESSA

L'Agenzia delle Entrate ha approvato il modello, con le relative istruzioni, per la richiesta di rimborso della maggiore IRPEF/IRES versata per i periodi d'imposta precedenti a quello in corso al 31.12.2008 (2007 e precedenti, per i soggetti "solari") per effetto della mancata deduzione del 10% dell'IRAP, riconosciuta (a partire dal periodo d'imposta in corso al 31.12.2008) dall'art. 6 del DL 29.11.2008 n. 185, convertito nella L. 28.1.2009 n. 2.

REQUISITI PER L'OTTENIMENTO DEL RIMBORSO

L'istanza può essere presentata esclusivamente con riferimento ai periodi d'imposta per i quali, a un tempo:

- al 29.11.2008 (data di entrata in vigore del DL 185/2008) non fosse ancora scaduto il termine decadenza di 48 mesi dalla data in cui è stata versata la maggiore IRPEF/IRES della quale si chiede il rimborso;

- siano stati sostenuti costi per il personale dipendente e assimilato o interessi passivi.

Con specifico riferimento al primo punto, si ricorda che, per i versamenti in acconto, il termine di 48 mesi decorre dal momento del versamento del saldo relativo al medesimo periodo.

Pertanto, per gli acconti relativi al periodo d'imposta 2004 (soggetti "solari"), anche se versati in data anteriore al 29.11.2004, il termine iniziale dei 48 mesi decorre dalla data di versamento dell'imposta a saldo (ordinariamente in scadenza nel mese di giugno 2005). In altri termini, il periodo d'imposta a partire dal quale è possibile rideterminare la base imponibile e presentare l'istanza per ottenere il rim-

borso dell'imposta versata (in acconto e a saldo) in eccedenza, è il periodo d'imposta 2004 (in relazione al quale l'imposta a saldo è stata versata ordinariamente nel giugno 2005).

MODALITÀ DI PRESENTAZIONE DELL'ISTANZA

L'istanza deve essere presentata all'Agenzia delle Entrate esclusivamente in via telematica, utilizzando l'apposito modello reperibile gratuitamente sul sito Internet www.agenziaentrate.gov.it.

La trasmissione dei dati contenuti nell'istanza può essere eseguita:

- direttamente, da parte dei soggetti abilitati dall'Agenzia delle Entrate;
- tramite una società del gruppo, qualora il richiedente appartenga ad un gruppo societario;
- tramite i soggetti incaricati (es. dottori commercialisti, esperti contabili, consulenti del lavoro).

La compilazione del modello e la trasmissione telematica dei dati in esso contenuti devono essere effettuate utilizzando il prodotto informatico denominato "Rimborso da Irapp", reso disponibile gratuitamente sul sito Internet dell'Agenzia delle Entrate a partire dal 12.6.2009.

TERMINI DI PRESENTAZIONE DELL'ISTANZA

In relazione ai termini di presentazione, occorre distinguere tra:

- i contribuenti che, alla data del 29.11.2008, non avevano ancora presentato istanza di rimborso;
- i contribuenti che, alla data del 29.11.2008, avevano già presentato istanza di rimborso.

- ISTANZA NON ANCORA PRESENTATA AL 29.11.2008

Il modello deve essere inviato, a partire dalle ore 12:00 del **14.9.2009**, entro:

§ il **13.11.2009** (60 giorni dopo la data di attivazione della procedura telematica di invio delle istanze), per i termini di decadenza (48 mesi dalla data del versamento) che, ancora pendenti alla data del 29.11.2008, ricadono nel periodo intercorrente tra il 29.11.2008 e il 13.11.2009;

§ 48 mesi dal momento in cui è stato effettuato il versamento, per i termini di decadenza che scadono oltre il 13.11.2009.

Posto che i contribuenti hanno diritto al rimborso secondo l'ordine cronologico di presentazione delle istanze (nel rispetto di determinati limiti di spesa), appare consigliabile il loro invio tempestivo.

- ISTANZA GIÀ PRESENTATA AL 29.11.2008

Le istanze già inoltrate al 29.11.2008 si considerano validamente presentate, a condizione che:

§ a suo tempo, siano state inviate entro il termine di decadenza di 48 mesi dalla data del versamento;

§ siano state motivate dalla deducibilità dell'IRAP, anche se non specificamente riferita al costo del lavoro e agli interessi passivi.

In ogni caso, per le domande in questione, l'intervenuta presentazione delle stesse rileva soltanto ai fini dell'individuazione dell'ordine di priorità dei rimborsi, ma non anche ai fini della determinazione dell'ammontare dei medesimi. Pertanto, anche i contribuenti che, alla data del 29.11.2008, hanno già presentato richiesta di rimborso, sono tenuti a inoltrare il suddetto modello in via telematica al fine di consentirne l'esame in via prioritaria.

In tale ipotesi, atteso che la priorità del rimborso è già stata acquisita con l'istanza "originaria", è sufficiente rispettare il citato termine del 13.11.2009.

Riportiamo di seguito una raccolta delle principali notizie pubblicate sui diversi numeri del Federorafi Flash usciti nei mesi scorsi

BANCA D'ITALIA PRECISA SUL PRESTITO D'USO

(FEDERORAFI FLASH N. 157 DEL 16/06/09)

In riferimento alla nota lettera di Banca d'Italia sugli affidamenti in quantità dei prestiti d'uso (vedasi Flash n. 151 e n. 156), il nostro Istituto Centrale ha diffuso una Comunicazione ufficiale di precisazione volta a risolvere le difformità di applicazione da parte di qualche banca.

PROGETTO FEDERORAFI: FIERE MA NON SOLO

(FEDERORAFI FLASH N. 158 DEL 16/07/09)

Il Direttivo FEDERORAFI del 9/07, nel prendere atto della mancata risposta di Fiera Vicenza alla lettera del Presidente del 27/05, ha deciso di avviare un nuovo progetto per affrontare, in modo strutturale, il tema degli strumenti di promozione settoriale (fiere, missioni, marchi, mercati di riferimento...). In tale ottica si è costituito un Gruppo di Lavoro dedicato all'analisi e alla stesura di una proposta riguardante "il dove e il come si potranno effettivamente incontrare la domanda e l'offerta nel settore orafa-argenteiro-gioielliero". Il nuovo team, che sarà coordinato da Françoise Izaute (PGI), ha ricevuto un mandato a termine dal Direttivo nazionale per studiare ed elaborare un progetto finalizzato ad individuare su quali mercati (Italia o estero) e con quali strumenti i prodotti e le aziende di oreficeria, argenteria e gioielleria italiane saranno in grado, nel prossimo futuro, di intercettare e di stimolare in modo efficiente ed efficace la domanda.

CORRADO AL VERTICE DEGLI ORAFI VICENTINI

(FEDERORAFI FLASH N. 158 DEL 16/07/09)

Il 24/06 il Consiglio Direttivo della Sezione Industrie Orafe Argentiere di Confindustria Vicenza ha nominato Giuseppe Corrado (IMO) Presidente della Sezione. Vice Presidenti Carlo Bernardi (Chrysos) e Maurizio Bertoncetto (Chimento Gioiellieri). Il Consiglio vicentino è completato da: Gianni Bizzotto

(DiBi), Marino Kuhar (Lucente), Luigi Marostica (Karizia), Paolo Passuello (Re Sole), Matteo Rigon (Superoro) e Giancarlo Salin (Salin). Corrado è stato anche designato come consigliere vicentino nel Direttivo nazionale di FEDERORAFI. Al neo Presidente e consigliere i migliori auguri di buon lavoro.

INCONTRO AL MINISTERO

(FEDERORAFI FLASH N. 159 DEL 23/07/09)

Il neo Direttore del Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione del Ministero dello Sviluppo Economico, Giuseppe Tripoli, in risposta ad una recente lettera di FEDERORAFI, incontrerà il prossimo 24/07 il Presidente Zucchi. E' inoltre in fase di definizione un incontro con il Vice Ministro per lo Sviluppo Economico, Adolfo Urso. In entrambi i casi i temi all'ordine del giorno saranno le principali problematiche del settore a partire dalle importanti opportunità nel Doha Round, e non solo, per la liberalizzazione del commercio mondiale per il settore della gioielleria, l'armonizzazione all'interno dell'Unione Europea, le azioni concrete per promuovere il rilancio del gioiello sui mercati internazionali, il miglioramento delle azioni di contrasto della contraffazione ed alcuni temi di non diretta o unica competenza del Ministero quali la defiscalizzazione degli investimenti nella ricerca ed innovazione, la riclassificazione del prestito d'uso nei bilanci aziendali anche nell'ottica di migliorare l'accesso al credito.

IL CCNL IN DISTRIBUZIONE

(FEDERORAFI FLASH N. 159 DEL 23/07/09)

Dal 24/07 saranno pronti per la distribuzione le copie del nuovo contratto di lavoro per il settore dell'oreficeria, argenteria e gioielleria e saranno quindi consegnati alle aziende che ne hanno già fatto richiesta. Per chi fosse interessato a riceverli può richiedere le informazioni presso la segreteria.



CONFINDUSTRIA

Fai la mossa vincente!

Convenzioni Confindustria

