

# IL MONDO

SETTIMANALE ECONOMICO DI RCS MEDIAGROUP - CORRIERE DELLA SERA

n°18 - 11 maggio 2012

RCS

## TITOLI DI STATO

COME PROTEGGERSI  
DALL'EFFETTO  
DELLE ELEZIONI

## SVILUPPO

PASSERA CHIAMA  
A RACCOLTA  
I BUSINESS ANGELS

## KEDRION

IN PISTA IL FONDO  
DI TAMAGNINI.  
OBIETTIVO BORSA



DIETRO AL BOOM DEI COMPRO-ORO

# I FURBETTI DEL LINGOTTO

OLTRE 28 MILA ESERCIZI COMMERCIALI, INFILTRAZIONI MAFIOSE, BILANCE TAROCCATE E CONSUMATORI TRUFFATI: È L'INQUIETANTE FOTOGRAFIA CHE EMERGE DAL PRIMO CENSIMENTO, IN ARRIVO SUL TAVOLO DEL GOVERNO, DI CHI FA AFFARI (SPORCHI) GRAZIE ALLA CRISI DELLE FAMIGLIE ITALIANE



**COVERSTORY**



**INCHIESTA** IL PRIMO CENSIMENTO DEI COMPRO-ORO, L'INDUSTRIA CHE CON LA CRISI VIVE UN BOOM

# Quanto nero nel metallo giallo

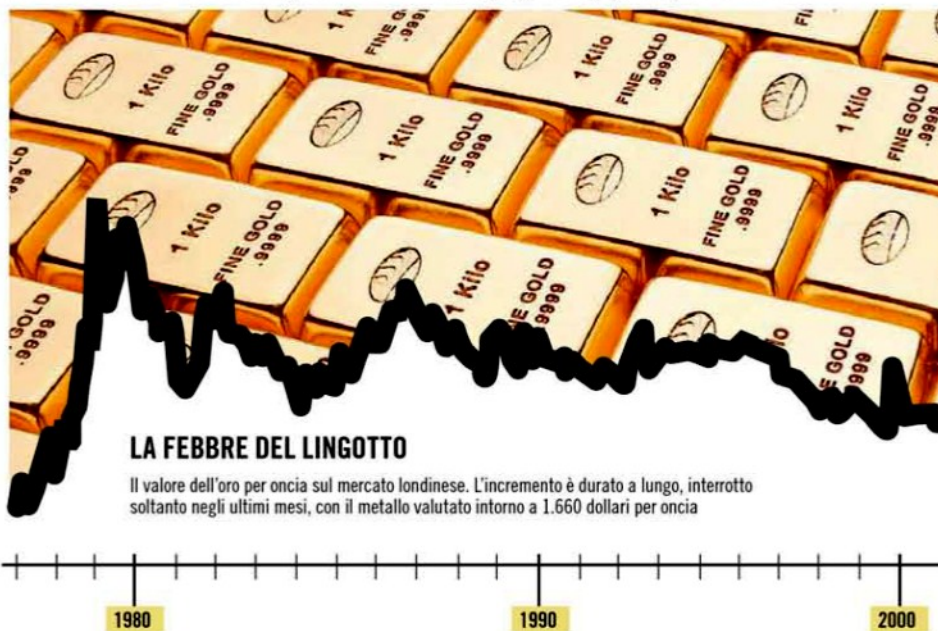
I negozi che acquistano gioielli o monete sono oltre 28 mila, in aumento grazie al valore crescente dell'oncia e della necessità di chi vende. Ma, spesso, dietro al business si nasconde il riciclaggio

FRANCO STEFANONI

**L**a collana d'oro, regalo per la cresima, pesa 32 grammi, ciascuno valutato 27 euro, almeno secondo i prezzi ufficiali di fine aprile sullo standard dei 18 carati. Nel negozio di compro-oro, zona semicentrale di Milano, la bilancia segnala però un peso di 18 grammi, e il prezzo unitario proposto è di 23 euro. Niente 864 euro, come avrebbe dovuto essere, ma 414. Ma il cliente accetta perché ha bisogno di quattrini. Prendere o lasciare: pochi, sporchi e subito. Senza una ricevuta, senza l'identificazione di chi consegna il metallo, senza pagare con bonifici o assegni se il valore supera i mille euro: tutto cash, niente fronzoli. Chi vende pensa di aver fatto un affare, invece l'affare è dell'acquirente. Specie in tempi di crisi c'è la fila di persone pronte a sbarazzarsi dei gioielli di famiglia. Tutto metallo prezioso che, spesso, senza rispettare regole e leggi viene poi fuso, venduto e destinato a circuiti d'investimento soprattutto all'estero, oppure a usi industriali. In questi passaggi si può nascondere riciclaggio, ricettazione, usura, truffa, evasione fiscale. Le mafie si leccano i baffi. Il numero di aperture di compro-oro sfugge alle statistiche e il fenomeno sembra incontrollabile. Per la prima volta è stata preparata una mappatura nazionale degli esercizi, aggiornata ad aprile 2012.

Un dossier che presto verrà consegnato al ministero dell'Interno e che *il Mondo* è in grado di anticipare. L'indagine in un primo tempo si è svolta sul campo, per iniziativa degli iscritti ad Anopo (Associazione nazionale operatori professionali oro) e Aira (Associazione italiana responsabili riciclaggio), andando a vedere, città per città, via per via, quanti erano e dove si trovavano i compro-oro con-

correnti ma «sleali», quali comportamenti commerciali assumevano. Fatica ciclopica e vana, poiché a sopralluoghi conclusi ci si accorgeva che altri esercizi erano nel frattempo nati e bisognava rifare i conti. Dunque, si è ricorsi anche all'incrocio dei dati emersi da Cerved, Pagine Gialle online e Google (le prime dieci videate digitando «compro-oro + città»). È emersa allora una geografia (grafico a fianco) che risalta

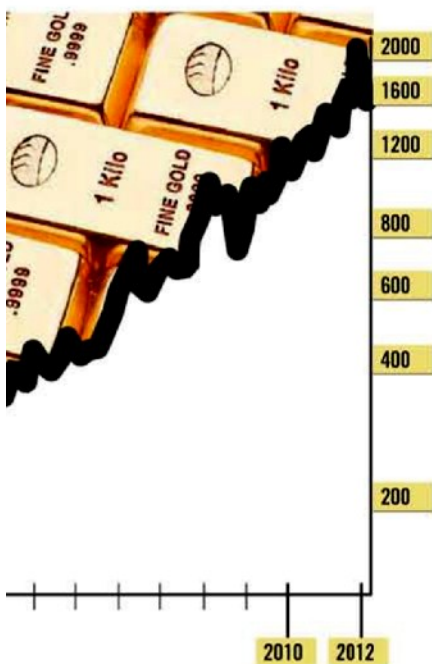




**CHI FA AFFARI PREZIOSI**

la differenza tra compro-oro ufficialmente esistenti e quelli che, invece, si trovano sul web. Per esempio: a Caserta e a Catanzaro non risulta alcun negozio secondo il Cerved e Pagine Gialle, mentre, rispettivamente, sono ben 102 e 33 quelli rilevati da Google. A Torino e a Napoli, invece, città con numero di abitanti simile, la quantità complessiva di compro-oro appare squilibrata: 79 nel capoluogo campano, 155 in quello piemontese e a Reggio Calabria è definita «incoerente» la presenza di appena 33 negozi. Altre discordanze, come segnalano le stesse Anopo e Aira, saltano fuori confrontando i dati della ricerca con quelli dichiarati da altre fonti: in Emilia-Romagna emergono 50 esercizi, quando la Regione ha diffuso un conteggio in cui i compro-oro sarebbero quasi 600; a Palermo, nonostante nel dicembre 2011 la Guardia di Finanza abbia realizzato controlli su 45 negozi, dalla mappatura risulta che siano 29. Stranezze e anomalie, secondo i ricercatori, nascondono l'area grigia dei compro-oro irregolari e fantasma. Al punto che, in media, andrebbe aggiunto un 30-40% di ulteriori punti vendita per avvicinarsi maggiormente alla realtà.

Chi acquista e rivende gioielli e lingotti può essere assimilato a chi presta denaro. Nota **Andrea Zironi**, presidente di Anopo, figlio d'arte e titolare di esercizi a Ferrara e Vicenza (64 addetti): «Noi abbiamo



	Cerved	Pagine Gialle	Google	Totale
<b>CALABRIA</b>				
Catanzaro	1	n.d.	32	33
Cosenza	2	8	12	17
Crotone	1	n.d.	4	5
Reggio Calabria	4	10	10	22
Vibo Valentia	n.d.	n.d.	1	1
<b>Totale</b>				<b>78</b>

	Cerved	Pagine Gialle	Google	Totale
<b>CAMPANIA</b>				
Avellino	1	1	6	8
Benevento	n.d.	1	10	11
Caserta	4	7	99	99
Napoli	13	20	76	79
Salerno	1	14	13	26
<b>Totale</b>				<b>223</b>

	Cerved	Pagine Gialle	Google	Totale
<b>PUGLIA</b>				
Bari	3	12	25	31
Barletta-Andria-Trani	0	2	3	5
Brindisi	0	6	3	9
Foggia	0	2	8	8
Lecce	0	10	23	30
Taranto	0	13	19	23
<b>Totale</b>				<b>106</b>



	Cerved	Pagine Gialle	Google	Totale
<b>SICILIA</b>				
Palermo	6	8	23	29
Agrigento	3	5	7	11
Caltanissetta	2	3	5	8
Catania	4	5	20	28
Enna	0	0	1	1
Messina	4	17	29	39
Ragusa	2	2	5	7
Siracusa	4	1	9	14
Trapani	3	7	8	17
<b>Totale</b>				<b>154</b>

	Cerved	Pagine Gialle	Google	Totale
<b>LAZIO</b>				
Roma	7	51	208	232
Rieti	2	7	13	21
Latina	3	12	15	28
Frosinone	4	5	14	21
Viterbo	3	11	7	18
<b>Totale</b>				<b>320</b>

	Cerved	Pagine Gialle	Google	Totale
<b>Emilia-Romagna</b>				
Bologna	5	13	37	50
Parma	3	2	12	16
Reggio Emilia	n.d.	4	12	13
Modena	4	6	13	14
Ferrara	3	2	6	10
Forlì-Cesena	0	0	4	4
Ravenna	0	1	8	8
Rimini	2	2	18	20
Piacenza	0	1	8	8
<b>Totale</b>				<b>143</b>



	Cerved	Pagine Gialle	Google	Totale
<b>LOMBARDIA</b>				
Bergamo	3	8	18	29
Brescia	2	14	20	28
Como	4	3	12	19
Cremona	1	5	7	12
Lecco	1	2	7	9
Lodi	0	3	5	8
Mantova	2	2	7	11
Milano	16	50	236	262
Monza e Brianza	5	17	6	28
Pavia	6	3	6	15
Sondrio	0	1	5	5
Varese	7	6	26	36
<b>Totale</b>				<b>453</b>

	Cerved	Pagine Gialle	Google	Totale
<b>VENETO</b>				
Belluno	0	0	3	3
Padova	5	6	10	16
Rovigo	1	3	4	5
Treviso	2	4	6	9
Venezia	1	11	18	22
Verona	2	8	14	16
Vicenza	4	8	11	17
<b>Totale</b>				<b>88</b>





i soldi nel cassetto e paghiamo. È un servizio finanziario, chi carica costi eccessivi rischia l'accusa di usura». Nello specifico, l'80% dell'acquisito viene fuso ed esportato, in versione lingotti, specie in Svizzera. In generale, le esportazioni di oro nel 2010 sono cresciute del 40% (mille tonnellate), il 60% delle quali in terra elvetica. Nel 2012 l'export verso la Svizzera è aumentato del 100%. Come Zironi, dunque, fanno in tanti, regolari e no. «Ma io sono ligio ai controlli, gli altri no», dice il presidente, «è concorrenza sleale». Gli pseudo-colleghi sono tante volte ex muratori, artigiani, operatori di internet point e chi rispetta le regole utilizza il cosiddetto archivio unico informatico per verificare eventuali difformità. C'è, infatti, il cliente che passa troppo ripetutamente, quello che si dimostra reticente sulla provenienza del metallo. Ma scrupoli e avvertenze dei negozianti professionali finiscono per non pagare, al punto di perdere clienti: «La gente guarda solo al prezzo». Che cambia di molto da negozio a negozio: 18, 21, 24 euro al grammo. Alcuni propongono offerte esclusivamente via web, senza dimostrare di avere una sede fisica operativa. Ma siccome l'autorizzazione a lavorare in questo segmento è condizionata all'esistenza di uno spazio reale e non virtuale, le compravendite online di oro sarebbero da ritenersi non regolari: le questure di Taranto e Livorno, per esempio, sono già intervenute.

**CARATI A BOTTEGA**

Aprire un negozio di compro-oro può garantire un giro d'affari annuo medio calcolato in 500 mila euro, anche se molto varia da zona a zona. Il business nazionale ipotizzato, secondo Anopo, vale 14 miliardi. Un successo trainato dal prezzo del metallo giallo con il massimo della purezza che solo nell'ultimo anno è salito da 30 a 40 euro al grammo (più 140% negli ultimi cinque anni), e dal crescente stato di bisogno di molti italiani alle prese con gli effetti della crisi economica. Si guadagna bene? «Sì», confessa Giuseppe Costantino, titolare di due negozi a Messina (un terzo è quasi pronto, oltre a una fonderia), «acquisto 100 grammi al giorno, con un margine lordo di 3 euro su ogni grammo. Ognuno lo pago 26,5 euro e lo rivendo a

**LA RICHIESTA DI RAZZANTE**

**QUI CI VUOLE UN ALBO D'ORO**

Delle due l'una: o viene approvato il ddl che riforma il settore dei compro-oro, oppure sarebbe meglio decidere subito il blocco delle licenze, con un provvedimento d'urgenza stabilito dai prefetti. Questo, almeno, per **Ranieri Razzante** (foto), docente, consulente della Commissione parlamentare antimafia e presidente dell'Aira: «La prima strada mi sembra impraticabile, ci sono limiti costituzionali, anche se sarebbe l'ideale nelle città più a rischio. Meglio puntare sul lavoro di Camera e Senato. Confido che entro fine anno si arriverà a una legge». Sarebbe la ricetta per tentare di mettere freno al fenomeno dei compro-oro e alle sue ricadute criminali. Il settore, infatti, è regolato dalla legge 7 del 2000, che incide sull'attività dei soli operatori professionali: sono previsti requisiti giuridici, finanziari e patrimoniali. Per tutti gli altri, quasi nulla. Sostiene Razzante: «Nei compro-oro il riciclaggio è il reato più rilevante, chiediamo che si intervenga con decisione». Condivisa da tutte le forze politiche e gestita dalla deputata del Pd **Donella Mattesini**, la proposta di legge è attesa al primo vaglio della commissione



Attività produttive della Camera dei deputati. Che cosa prevede? La creazione di un albo degli operatori che dovranno dimostrare requisiti professionali e bancari, istituire un registro delle attività svolte, assimilare l'attività a quella di intermediazione finanziaria, prevedere presidi antiriciclaggio, rendere obbligatorio il rilascio di ricevute fiscali, fotografie e schede dettagliate della merce e la fotocopia di documenti d'identità del cliente, inasprire le sanzioni fino alla revoca delle autorizzazioni, istituire un'autorità di vigilanza o un apposito ufficio in Banca d'Italia, introdurre divieti stringenti riguardo ai pagamenti in contanti. **F.St.**

circa 40. Finché stiamo così, funziona, ma in futuro potrebbe non esserci spazio per tutti». Più di un operatore prevede un declino entro due o tre anni. E la maggiore preoccupazione è rappresentata dallo sviluppo dei compro-oro non professionali. Per mettere su un negozio possono bastare 5-6 mila euro, piazzare un commesso privo di competenze, allacciarsi a qualche catena di franchising, lanciare pubblicità ingannevoli sul prezzo offerto (c'è chi spende fino a 40 mila euro all'anno). Un'agenzia, spiegarono in Anopo, è in grado di ritirare di solito circa 1.600 grammi di oro usato al mese, con un utile lordo di 5 euro-grammo che, tolte le spese (900 euro), produce 7.100 euro di profitto. Dove c'era una panetteria o un maglificio ecco allora sbucare un compro-oro, talvolta anche tre in una via. In alcuni quartieri popolari e residenziali di Napoli

spumeggiano le aperture: sette all'Arenella e altrettanti a Fuorigrotta, 15 a Pendi-no; stesso trend nei vicini centri di Pozzuoli (cinque), San Giorgio a Cremano (sei), Casoria (dieci). A Bari lo sviluppo è stato esponenziale, così come a Milano (262), dove a vista d'occhio la marea appare inarrestabile.

**UN'AGENZIA PUÒ RITIRARE 1.600 GRAMMI DI MATERIALE USATO AL MESE**

I negozi che acquistano il prezioso metallo sono stimati in oltre 28 mila, quando soltanto nella primavera 2011 erano 20 mila. Secondo le stime, i compro-oro originali sarebbero circa 8 mila, per il resto si tratta di gioiellerie riconvertite. Numeri che, tuttavia, nessuno è in grado di convalidare. Le questure non forniscono dati ufficiali e chiari riguardo la presenza sul territorio. Camere di commercio, Comuni e questure rilasciano i permessi per operare con specifici limiti, ed è sufficiente che il titolare non abbia avuto guai con la giustizia: non sono previste particolari forme societarie né



**Andrea Zironi, presidente di Anopo**



A fianco, l'operatore professionale Fabio Patrizi, titolare di quattro esercizi. A destra, il collega Alessandro Epifani, a capo di due negozi



**AFFARI AUMENTATI DEL 20%**

**MA I MONTI DI PIETÀ NON TEMONO CONCORRENZA**

Con il dilagare dei compro-oro, i Monti di pietà hanno avuto ricadute? L'antico servizio, che prevede l'erogazione di prestiti a titolo oneroso e garantiti da beni forniti dal debitore, nonostante la concorrenza non ha registrato in generale cali di domanda. A differenza di chi vende definitivamente i propri preziosi, con i Monti di pietà (con origini religiose e poi diventati istituzioni finanziarie) la speranza rimane quella di tornare in possesso di anelli, collane, orologi. Anche se non supera il 20% la quota di coloro in grado di riscattare i beni impegnati: il resto va all'asta. A Milano, negli ultimi anni, il lavoro degli specialisti è per esempio aumentato del 20%. Con la crisi e il crescente bisogno di liquidità, la situazione va via via peggiorando. Tra le regioni dove si concentra la richiesta di prestiti ai Monti di pietà, spicca il Lazio. Area che, secondo gli addetti ai lavori, è al tempo stesso tra le terre di conquista anche dei comproiro.



minimi di capitale. In realtà, gli operatori professionali abilitati a rilevare oggetti in oro, fonderli e rivenderli, perché autorizzati da Banca d'Italia, risultano appena 346. Soltanto loro hanno le carte in regola. Tutti gli altri? Gente improvvisata, o al soldo del crimine organizzato, che sfrutta la debolezza delle norme e abusa del mestiere. I compro-oro esclusi dall'elenco di Bankitalia dovrebbero infatti evitare di trattare monete e lingotti, e limitarsi ad acquistare monili e rivenderli come tali, senza fonderli. E, a parere degli operatori professionali, con la fusione abusiva si alimenta l'attività di riciclaggio. Un boom che ha allarmato gli investigatori di diverse Direzioni distrettuali antimafia. Non tutti i compro-oro, naturalmente, sono presunti colpevoli. Ma come non mai è in questo settore che si annidano i rischi. Camorra, sacra corona unita e 'ndrangheta non si sarebbero fatte perdere l'occasione. Non solo: esiste il

concreto pericolo che, qualora il compro-oro annoti anche le generalità del venditore, i documenti siano poi illecitamente utilizzati per coprire altre attività criminali, all'insaputa del primo cliente, per il quale possono essere guai. «Si copre in questo modo, per esempio, la vendita eseguita da un minorenne», ricorda Franco Padovan, ex gioielliere, ora titolare di tre negozi a Pordenone, Sacile e Livorno. «Noi avvisiamo la questura di fatti del genere, poi possono scattare i controlli». Così a Messina la polizia ha in programma di chiedere l'installazione di telecamere in tutti i compro-oro, oltre che esigere immagini fotografiche delle merci trattate. Quella di Belluno ha fatto controllare le bilance (tradizionali o digitali) e sospeso licenze. Perché chi compie uno scippo o una rapina può avere gioco facile a far sparire alla svelta il bottino in un negozio che commercia in preziosi: braccialetti, anelli, fedi nuziali, orologi, orecchini, spille

**SPESSE IL MALAFFARE È ALIMENTATO ANCHE CON LA FUSIONE ABUSIVA**



e collane non vengono custoditi per almeno dieci giorni (come prevede la legge), ma finiscono fusi quanto prima da operatori complici. Si perde, insomma, qualunque traccia d'origine.

**NUMERI TAROCCHI**

Come se non bastasse, spesso le bilance sono tarocate: si addebitano al cliente costi non giustificati, non si chiedono documenti, si gioca sulla sprovvedutezza del venditore in materia di quotazioni e qualità dell'oro: quello a 18 carati ha il 75% di purezza, ma stabilirlo in modo certo risulta difficile ed è uno scherzo circuire il cliente, che magari era entrato in negozio illudendosi di vendere il proprio monile come se fosse oro puro al 100% e, quindi,



meglio remunerato.

Le operazioni di controllo, sequestro della merce e denuncia da parte delle forze dell'ordine sono in aumento. Soltanto tra la fine del 2011 e i primi mesi del 2012 sono stati messi a segno interventi di rilievo ad Arezzo, Bari, Siracusa, Roma, Casale Monferrato (Alessandria). Ancora poca cosa, viene però detto. La strada rimane irta e scarsa appare la collaborazione degli addetti ai lavori, visto che nel 2011, alla Banca d'Italia, sono state appena cinque le segnalazioni di sospetto riciclaggio da parte di operatori del settore. Sul fronte fiscale, non mancano le verifiche per stanare gli evasori. Come testimonia **Fabio Patrizi**, un tempo venditore di macchine industriali, adesso titolare di quattro esercizi a Roma, Frosinone, Latina e Perugia (fatturato di oltre 6 milioni): «Periodicamente Fiamme Gialle, carabinieri o vigili urbani bussano alla nostra porta, ed è giusto così. Nell'ultima, quattro finanziari sono rimasti tre mesi nei locali, senza trovare anomalie». In altri casi l'evasione di Iva e altre imposte è agevolata dal fatto che i compro-oro non sono obbligati a rilasciare una ricevuta ai clienti. A livello volontario, gli operatori professionali spingono perché la si rilasci comunque. Altra questione delicata: il tetto di mille euro per i pagamenti in contante. L'imbarazzo dei clienti di incassare via bonifico ha ulteriormente spostato l'offerta di oggetti pregiati verso operatori borderline, che non

vanno per il sottile. «In genere la gente si fa un'idea negativa del nostro lavoro», commenta **Alessandro Epifani**, a capo di due negozi a Taranto che fatturano 3,5 milioni, «hai voglia di spiegare...».



**I COMPRO ORO NON SONO OBBLIGATI A RILASCIARE UNA RICEVUTA AI CLIENTI**

Il mercato fa gola. Ai molti negozi sbucati come funghi si aggiungono, infatti, le numerose gioiellerie e oreficerie (ora in piena crisi) convertite al nuovo business. Nel capoluogo lombardo sono attive 590 gioiellerie, delle quali solo il 5% dichiara di acquistare anche oro. Secondo **Aira**, «c'è la certezza che altre lo comprino sottobanco o si rivolgano ai compro-oro per rivendere quanto acquistato».

A far temere il peggio sono, inoltre, le girandole di concessioni commerciali. Solo a Roma, nel 2011, il 33% di nuove licenze è stato per cambio di proprietà, con scambi per singolo esercizio al ritmo di due o tre mesi. Tutti segnali che non fanno ben sperare. Sulla scorta di alcune indagini di polizia, in Italia il 60% delle attività di compravendita di oro è soggetto a inquinamenti delinquenziali (come riciclaggio o, perlomeno, evasione fiscale) e il 20% a infiltrazione criminale di alto livello. Nel Lazio e in Sicilia, negli ultimi tre anni, i compro-oro sono aumentati del 60%, mentre in Piemonte e in Veneto lo sviluppo si è contenuto al 30%. In Puglia, nelle zone in cui proliferano gli acquirenti del metallo giallo, è stata registrata un'impennata del 70% di furti, scippi e rapine. Ci sono Comuni, come quelli di Tradate (Varese) e Carrara, che hanno bloccato

l'apertura di compro-oro per evitare indotti criminali. Chiosa il presidente di Anopo, **Zironi**: «A fine anni Ottanta eravamo una decina in Italia e si lavorava poco, oggi siamo una galassia e il business è notevole, ma se la gente si vergogna dentro a un compro-oro, vuol dire proprio che bisogna fare un po' di pulizia».

**A fianco, Giuseppe Costantino. A sinistra, Franco Padovan**



**VADEMECUM PER CHI VENDE**

**MEGLIO NON FERMARSI AL PRIMO ESERCIZIO**

- 1** **Prima di vendere** preziosi, controllare il valore dell'oro sul fixing di Londra per farsi un'idea del valore
- 2** **È meglio conoscere** prima la qualità del metallo: l'oro puro (22 o 24 carati) è merce rara, mentre il prezzo va tarato sui 18 carati, ovvero al 75%
- 3** **Bisogna pesare** per proprio conto l'oggetto che si intende vendere, spesso le bilance sono truccate
- 4** **Confrontare più offerte**, non fermarsi al primo negozio: la valutazione può variare fino all'80%
- 5** **Pretendere trasparenza e completezza** di informazioni sui preziosi offerti
- 6** **Rifiutare pagamenti in contanti** superiori a mille euro, vietati per legge e sanzionabili
- 7** **Diffidare di chi non chiede** un documento d'identità e di chi non registra l'operazione
- 8** **Chiedere il rilascio** della ricevuta (anche se non obbligatorio)
- 9** **Far valere il rispetto della privacy** sui dati personali dichiarati
- 10** **Nel caso di permuta**, fare attenzione alle valutazioni, spesso ingannevoli

