

AOV notizie

4
APRILE 1991

sommario

PROSSIMI APPUNTAMENTI FIERISTICI:

26° RASSEGNA FABBRICANTI ORAFI

13/17 MAGGIO 1991

GIORNATE TECNOLOGICHE

23, 24, 25 MAGGIO 1991

3 VITA ASSOCIATIVA

Elezioni per il rinnovo cariche sociali AOV 1991/93
Giornate Tecnologiche
Rassegna Fabbricanti Orafi II
Concorso Studenti Scuole Orafe 1991
Centralino telefonico in mostra
Indagine Errepi
Convenzioni alberghiere

8 LEGGI

Rumore all'esterno: fissati i limiti
Registrazione marchi in U.S.A.
Rinnovo Contratto Orafi Industria
Legge 46 - Precisazioni Confedorafi
Sottofatturazione. Frode fiscale ?
Indice ISTAT marzo 1991
Valute, valori
Tasso export
Consorzi Export: termini per contributi

12 SCADENZE

14 CONFEDORAFI INFORMA

17 C.C.I.A.A. INFORMA

Centro Estero programma '91
Banche Dati

18 L'UFFICIO DI COLLOCAMENTO INFORMA

19 NOTIZIE DEL SETTORE

Dati esportazione 1990
Il World Gold Council informa
Comunicato Federargentieri
Sudafrica. Male l'industria dell'oro

24 SPECIALE

Agenti e Rappresentanti di Commercio

28 MOSTRE

Jewellery Arabia '92

29 L'I.C.E. INFORMA

"Italian Jewellery Collection" Tokyo '91

30 L'ESPERTO RISPONDE

31 CONSORZIO GARANZIA CREDITO

32 NOTIZIE IN BREVE

33 IN LIBRERIA

34 RICHIESTE DI LAVORO

Tutto e qualcosa

di più

Tutto e

subito

Tutto e con

fiducia

per l'impresa artigiana.

Tra i nostri clienti abbiamo oltre **20.000 imprese artigiane**
che hanno ottenuto crediti, fino ad oggi
per oltre **400 miliardi di lire.**

Le nostre filiali offrono agli artigiani, in tempi brevi,
tutti i tipi di credito agevolato
ed un rapporto bancario completo.

SANPAOLO

ISTITUTO BANCARIO
SAN PAOLO DI TORINO

A fianco degli artigiani di ogni categoria e di ogni regione.

Filiale di VALENZA: corso Garibaldi, 111/113 - tel. (0131) 955701 - telex 210569

ELEZIONI PER IL RINNOVO DELLE CARICHE SOCIALI PER IL TRIENNIO 1991/1993.

Entro la fine del corrente mese o nei primi giorni di maggio, ciascun socio riceverà la scheda elettorale per la votazione del nuovo Consiglio di Amministrazione e del Collegio dei Revisori dei Conti (Collegio dei Sindaci). L'urna per la raccolta delle schede sarà a disposizione presso il nostro ufficio a partire da lunedì 6 maggio fino a martedì 21 maggio alle ore 12:00.

La scheda potrà essere spedita anche per posta purchè pervenga all'AOV entro il 21 maggio c.a.

In base al nuovo Statuto, approvato nel dicembre '90, le categorie i cui rappresentanti comporranno il nuovo C.d.A. sono due e precisamente:

- PRODUTTORI, che verranno rappresentati da n. 14 Consiglieri.
- COMMERCianti ALL'INGROSSO, rappresentati da n. 7 Consiglieri. Questa lista raggruppa i commercianti orafi (viaggiatori) ed i commercianti in pietre preziose.

Nello SPAZIO A, in nero, sono stati stampati i nominativi di n. 32 candidati per la categoria Produttori e n. 17 per la categoria Commercianti.

Lo SPAZIO B, in rosso, è riservato all'elezione dei Revisori dei Conti i cui nominativi stampati sono di n. 7 candidati. La Commissione Elettorale composta da: *Roberto Francesco* (Presidente), *Cominetti Mario*, *Prandi Ginetto* e *Verità Stefano* - nominati dal C.d.A. - *Bianco Giampiero*, *Cantamessa Franco*, *Cassola Gilberto*, *Galdiolo Carlo* e *Manca Piero* - eletti dall'Assemblea dei Soci -, ha predisposto le liste in base alle candidature presentate ed a seguito di incontri con ogni singolo candidato per appurarne la disponibilità.

Si ricorda che:

- 1) Le preferenze da esprimere devono essere:
 - non superiori a n. 10, nel quadro A
 - non superiori a n. 5, nel quadro B

2) Oltre ai Candidati indicati a stampa, possono essere votati anche altri nominativi trascrivendone cognome e nome in stampatello sull'apposito spazio.

3) La scheda deve essere anonima e non contenere altre segnature al di fuori delle preferenze.

Nel pomeriggio del 21 maggio, a seggio chiuso, avrà inizio lo spoglio delle schede effettuato dai signori: *Balzana Ginetto*, *Cassola Gilberto*, *Dolce Giancarlo* e *Manca Piero*, nominati a tale scopo dalla Commissione Elettorale.

A fianco riportiamo il FAC-SIMILE della scheda elettorale contenente l'elenco dei candidati al Consiglio di Amministrazione e al Collegio dei Revisori dei Conti. ■

ASSOCIAZIONE ORAFA VALENZANA
RINNOVO CARICHE SOCIALI PER IL TRIENNIO 1991-1993

A) Spazio riservato alle votazioni per il CONSIGLIO di AMMINISTRAZIONE (n. 21 membri)

ATTENZIONE!

OGNI ELETTORE PUÒ ESPRIMERE N. 10 PREFERENZE DISTRIBUITE SU UNA O DUE CATEGORIE.

CATEGORIA PRODUTTORI

- ACUTO PAOLO c.u.
(929 P.A.P.)
- API DANIELE c.u.
(929 API F.B.)
- ARATA GIAMPIERO c.u.
(929 ARATA GIOIELLI S.R.L.)
- BARIZZAZZA MAURO
(929 BARIZZAZZA-CAPPA & FONZONE S.R.L.)
- BOSCO FABIO c.u.
(929 BOSCO GIOVANNI & C. S.R.L.)
- BOTECCHI IVO
(929 BOTECCHI IVO S.R.L.)
- BUZIO LUCIANO
(929 BUZIO LUCIANO & C. S.R.L.)
- CALLEGHER FLAVIANO
(929 ZAVANONE & CALLEGHER)
- CRESTA MARIO
(929 MEDITERRANEO S.R.L.)
- CROVA PIER VITTORIO
(929 PIER VITTORIO CROVA S.R.L.)
- DINI ANTONIO
(929 DINI ANTONIO)
- FERRARIS MAURIZIO
(929 DAMINICH GIOIELLI S.R.L.)
- FERRARIS SANDRO
(929 ORO TRENO GIOIELLI & FERRARIS SANDRO S.R.L.)
- FONTANA RINO
(929 FONTANA-FORTA & C. S.R.L.)
- GIANSAnte GIANFRANCO
(929 GIGI GIOIELLI S.R.L.)
- GIUSTI ROBERTO
(929 GIUSTI ROBERTO S.R.L.)
- GUBIANI SERGIO
(929 GUBIANI S.R.L.)
- ILLARIO VITTORIO c.u.
(929 ILLARIO CARLO & P. S.R.L.)
- LANI PIER ANTONIO
(929 LANI P. S.R.L.)
- LORENZON FERRUCCIO c.u.
(929 I.R.L. S.R.L.)
- MANNA GIUSEPPE
(929 EMMEPI & PISCITELLO & MANNA)
- MATTACHEO GIANNI
(929 ARGENTINO & MATTACHEO & C. S.R.L.)
- MEGAZZINI MASSIMO c.u.
(929 MEGAZZINI S.R.L.)
- ODDONE PIER PAOLO
(929 ODDONE LUIGI)
- PASINO ENRICO
(929 STANGOLDI S.R.L.)
- PROFUMO RAFFAELE
(929 MORAZIONE F.B.)
- RACCONE ANDREINO c.u.
(929 RACCONE & STROCCO)
- SAVASTANO IGOR
(929 SAVASTANO & MARRONI S.R.L.)
- SPRIANO GUIDO
(929 G.M. SPRIANO S.R.L.)
- TERZANO LORENZO c.u.
(929 TERZANO LORENZO)
- TODOERTI LUIGI
(929 C. ZETI GIOIELLI)
- VERDI GIUSEPPE c.u.
(929 G. VERDI & C. S.R.L.)

CATEGORIA COMMERCianti

- ACUTO PIETRO
(929 ACUTO PIETRO & C. S.R.L.)
- BARTOLINI PAOLO
(929 BARTOLINI PAOLO & C. S.R.L.)
- BENZI RICCARDO
(929 BENZI RICCARDO)
- BORSALINO MARCO
(929 BORSALINO MARCO)
- CANTAMESSA FABRIZIO
(929 CANTAMESSA & CANTAMESSA FABRIZIO & C. S.R.L.)
- CERUTTI GIAN LUIGI
(929 CERUTTI PATELLI)
- DARICCO LUIGINO
(929 DARICCO & C. S.R.L.)
- FURLOTTI ILARIA
(929 ALFIERI & ST. JOHN S.R.L.)
- LOMBARDI CARLO
(929 MILANESE VIOLETTA S.R.L.)
- MONTALDI BRUNO c.u.
(929 BRUNO MONTALDI GIOIELLI)
- PONZONE GIULIO c.u.
(929 PONZONE GIULIO)
- RASELLI CLAUDIO
(929 RASELLI FAUSTO & C. S.R.L.)
- RASPAGNI LUCA
(929 RASPAGNI GIANCARLO & C. S.R.L.)
- RICCI GIORGIO
(929 RICCI GIORGIO & C. S.R.L.)
- SMIT ROLAND c.u.
(929 ROLAND SMT PIETRE PREZIOSE)
- STAUERINO MASSIMILIANO
(929 MAX STAUERINO)
- TERZANO ENRICO
(929 TERZANO ENRICO)

B) Spazio riservato alle votazioni per il COLLEGIO DEI REVISORI DEI CONTI (n. 3 membri effettivi + n. 2 membri supplenti)

COLLEGIO DEI REVISORI DEI CONTI

ATTENZIONE!

OGNI ELETTORE PUÒ ESPRIMERE AL MASSIMO N. 5 PREFERENZE.

- BERGONZELLI PATRIZIA
(929 BERGONZELLI CARLO & C. S.R.L.)
- BONETTO MAURO
(929 BONETTO F.B. S.R.L.)
- CAVALLI MASSIMO
(929 CAVALLI MASSIMO)
- FRACCHIA SERGIO
(929 FRACCHIA SERGIO S.R.L.)
- LITTA FRANCO
(929 LITTA FRANCO)
- PANCOT GUIDO
(929 P. SP. & PAGELLA & C. S.R.L.)
- ROBOTTI MARIO
(929 ROBOTTI GIOVANNI S.R.L.)

GIORNATE TECNOLOGICHE - 23, 24, 25 MAGGIO 1991

Manifestazione di presentazione delle ultime novità in materia di apparecchiature e strumentazioni utilizzate dalle aziende orafe, le Giornate Tecnologiche, giunte alla III edizione, avranno il loro svolgimento presso il Palazzo Mostre dal 23 al 25 maggio p.v.

Per dar modo agli operatori di fruire con facilità dell'esposizione senza essere costretti a sacrificare tempi lavorativi, gli orari della manifestazione sono stati così fissati:

giovedì 23 e venerdì 24 maggio

dalle 16:00 alle 22:00

sabato 25 maggio

dalle 9:00 alle 12:30 e dalle 15:00 alle 20:00.

Da quest'anno, anche per le Giornate Tecnologiche, è stato realizzato il catalogo-fotografico delle aziende espositrici che, oltre a fornire un sintetico profilo aziendale, potrà costituire una guida per l'operatore-visitatore. Durante le giornate di esposizione verranno organizzati degli incontri incentrati sulle problematiche ecologico-ambientali.

Trattamenti delle acque reflue e smaltimento dei rifiuti tossico-nocivi costituiranno i principali argomenti analizzati da personale tecnico specializzato.

ELENCO DITTE PARTECIPANTI

MACCHINE/ATTREZZATURE

ASEG GALLONI - S. Colombano Al Lambro (MI)
BARETTONI GIANFRANCO - Valenza
CAVALLIN F.LLI - Valenza
DAISY s.r.l. - Fara Vicentino (VI)
FKW - Sorisole (BG)
IECO - S. Zeno Di Cassola (VI)
ITALIMPIANTI ORAFI - Badia Al Pino (AR)
LED ITALIA - Pordenone
LONGHETTI - Valenza
MARIO DI MAIO s.p.a. - Valenza/Milano
METALFINISHING - Povolara (VI)
OMP - Povolara (VI)
PIEL - Pontedera (PI)
PRO.LA.M.P. - Varedo (MI)
TEC PHOTO - Pordenone
TECHNIS s.r.l. - Sesto Calende (VA)
TIBALDI & FIGLI - Valenza

CONDIZIONAMENTO E DEPURAZIONE

MENABO' SILVANO - Alessandria

COMPUTERS - GRAFICA PER IL SETTORE ORAFO

COMPUTER TEAM - Alessandria/Valenza
INFORMATICA SERVICE VALENZA - Valenza
MPS INFORMATICA - Novi Ligure

ARREDAMENTI E PROGETTAZIONE D'INTERNI

ARREDO CASA ARTI & MESTIERI - Valenza

CASSEFORTI

FIAMCA - Dott. VITTORIO LUPO' - Valenza

GIORNATE TECNOLOGICHE

PER IL SETTORE ORAFO

Orari di apertura

Giovedì 23 e Venerdì 24 Maggio: 16:00-22:00

Sabato 25 Maggio: 09:00-12:30; 15:00-20:00

INGRESSO LIBERO



**23, 24, 25
maggio 1991**

VALENZA, VIA TORTONA
PALAZZO MOSTRE

RA.F.O. II - 13/17 MAGGIO

Mancano poco meno di due settimane alla 26° edizione della Rassegna Fabbricanti Orafi, l'appuntamento ormai tradizionale fra un gruppo di fabbricanti valenzani ed il mondo del commercio all'ingrosso.

La manifestazione, in svolgimento come di consueto nella hall del Palazzo Mostre, vedrà esposte le creazioni di ben 100 ditte valenzane. Mantenuta la caratteristica peculiare dell'esposizione; vetrinette anonime ma contrassegnate da un numero che permette al visitatore di richiedere l'identità della ditta fabbricante. Gli orari - 9:00- 12:30; 14:00-18:00 - sono ritenuti favorevoli ad un'affluenza che si spera positiva anche sulla scorta dei risultati più che lusinghieri della prima edizione di gennaio. A disposizione dei visitatori il catalogo fotografico riportante i dati anagrafici delle ditte espositrici e una breve nota relativa alla produzione.

Per ultimo ricordiamo che la Ra.F.O. da quest'anno potrà contare su una III° edizione che si svolgerà dal 2 al 6 settembre. ■

CONCORSO STUDENTI SCUOLE ORAFE 1991

Come ogni anno l'AOV ha organizzato il concorso tra gli studenti dell'Istituto Statale d'Arte "Benvenuto Cellini" iscritti alle classi III°, IV° e V° ed ai frequentanti il II° anno dei corsi per orafi, incassatori e di alternanza scuola-lavoro del Centro di Formazione Professionale della Regione Piemonte.

Giunto alla sua XI° edizione, il Concorso impone al partecipante di presentare il suo lavoro sotto forma di disegno o di manufatto ispirandosi ad una delle tre tipologie ricorrenti nella tipica lavorazione valenzana; oreficeria fine, gioielleria ed oggettistica.

Per il disegno è richiesta la ricerca formale e lo sviluppo operativo, l'esecuzione grafica con tecnica libera ed eventualmente l'elaborato in cera che completi la ricerca.

Per il manufatto, la realizzazione dovrà essere esclusivamente in metallo non nobile.

La Giuria, come stabilito dal Regolamento, è composta da 9 membri: uno in rappresentanza del Consiglio AOV, tre membri scelti fra i soci

AOV, 4 designers e/o stilisti ed un membro in rappresentanza del Distretto Scolastico.

Per questa edizione sono stati stabiliti:

- un I° premio fra i disegni di L. 1.000.000;
- un I° premio fra i manufatti di L. 1.000.000;
- una "menzione speciale" per ognuna delle due sezioni di L. 350.000 cadauna, assegnate ad insindacabile giudizio della Giuria.

Oltre alla somma in denaro verranno, come sempre, pubblicati i lavori premiati sulla rivista "VALENZA GIOIELLI".

Ed ora il calendario che prevede: entro venerdì 24 maggio gli studenti delle due scuole dovranno far pervenire i loro lavori all'AOV; la riunione della Giuria, durante la quale saranno scelti i lavori da premiare, avrà luogo giovedì 30 maggio; e, a conclusione dell'XI° edizione di questa manifestazione, la cerimonia di premiazione che si terrà presso la sede AOV martedì 4 giugno p.v. ■

RASSEGNA FABBRICANTI ORAFI

PER IL "COMMERCIO ALL' INGROSSO"

26° edizione

13/17

MAGGIO 1991

PALAZZO MOSTRE, VIA TORTONA, VALENZA
ORARIO DI APERTURA 9:00-12:30, 14:30-18:00

CENTRALINO TELEFONICO IN MOSTRA

L'installazione del nuovo centralino a selezione passante avvenuta nel marzo scorso, ha inevitabilmente evidenziato alcuni scompensi che saranno eliminati per la prossima mostra di ottobre.

Le difficoltà riscontrate talvolta per chiamare all'esterno della mostra saranno ovviate portando le linee urbane in uscita da 15 a 32. Invariato il numero di linee in entrata, rivelatosi adeguato.

Ulteriori miglioramenti saranno ottenuti grazie all'allacciamento alla centrale elettronica che consentirà una maggiore disponibilità per la selezione di numeri rispetto alla centrale elettromeccanica.

Gli interventi di cui sopra permetteranno di superare i problemi incontrati, garantendo agli espositori un servizio efficiente e rapido.

Il vecchio numero del centralino - 955511 - sarà definitivamente abbandonato.

L'unico numero da comporre sarà il

9481

INDAGINE ERREPI

L'Errepi Comunicazione, su incarico dell'A.O.V. si appresta ad effettuare una serie di rilevazioni presso le principali mostre del settore orafa, a partire da BASEL '91.

L'obiettivo dell'indagine è valutare l'immagine e la conoscenza del gioiello valenzano da parte degli operatori e dei visitatori che partecipano alle mostre, puntando a porre in risalto alcuni aspetti ritenuti di maggior interesse quali la qualità del gioiello valenzano, i suoi aspetti di originalità ed esclusività, il rapporto qualità-prezzo, il posizionamento rispetto al mercato.

La rilevazione avverrà tramite un questionario distribuito da personale specializzato che offrirà precisazioni sulla compilazione.

Al termine di ciascuna manifestazione presa in esame verrà redatto un documento parziale relativo ai risultati desunti dalla raccolta dei questionari.

Alla fine dei diversi appuntamenti di rilevazione, verrà presentata una relazione conclusiva riguardante il valore dell'immagine del gioiello valenzano per gli operatori frequentanti le più importanti mostre del settore. ■

CONVENZIONI ALBERGHIERE

L'AOV ha concordato con alcuni hotels della zona condizioni di sicuro interesse per i propri soci.

HOTEL RESIDENCE SAN MICHELE - Via Casale, 2 - San Michele (AL) - tel. 0131/3181 - telefax 0131/318406.

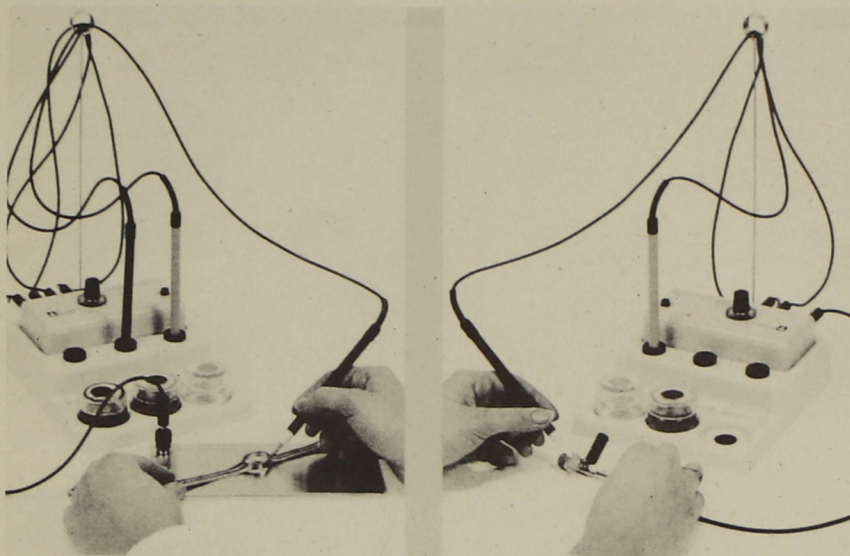
- Sconto per i soci AOV del 15% relativamente al servizio alberghiero e di ristorazione.

HOTEL "ALLI DUE BUOI ROSSI" - Via Cavour, 32 - Alessandria - tel. 0131/445252 - telefax 0131/445255.

Tariffe preferenziali per servizio alberghiero e di ristorazione - fra parentesi la tariffa normale -:

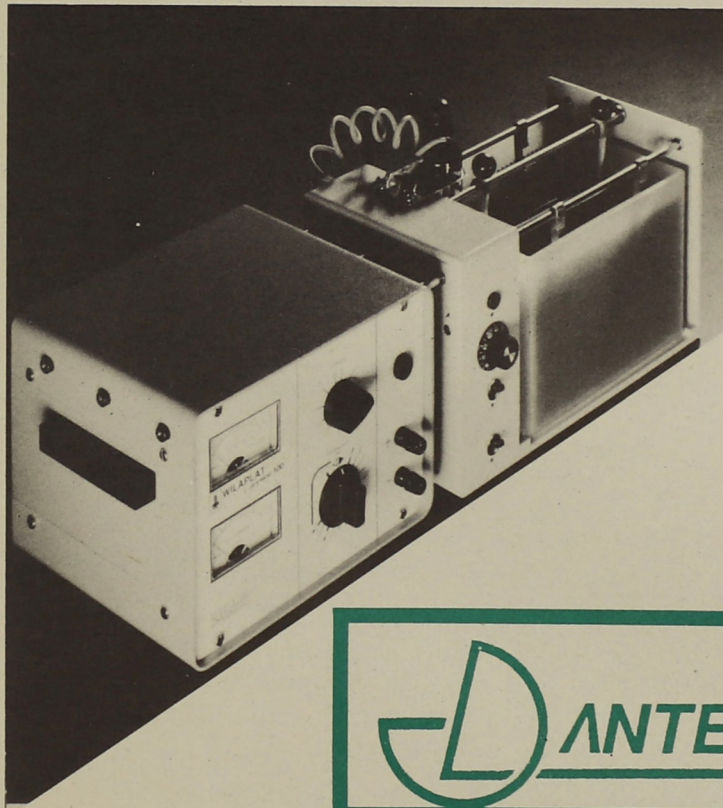
- camera singola Lit. 144.000 (Lit. 160.000);
- camera doppia o matrimoniale Lit. 216.000 (Lit. 240.000);
- l' colazione per persona INCLUSA (Lit. 21.000);
- ristorante: SCONTO 10%.

Per usufruire delle agevolazioni i soci interessati direttamente o per la propria clientela dovranno dichiararsi associati all'AOV producendo adeguate credenziali quali un biglietto da visita dell'azienda con apposto il timbro dell'AOV che potrà essere richiesto ai nostri uffici. ■



APPARECCHIO A TAMPONE PER LA DEPOSIZIONE DI RODIO
BRILLANTE, RODIO NERO, ORO, ARGENTO, PALLADIO

LINEA GALVANICA DA TAVOLO PER LA RODIATURA
AD IMMERSIONE



PRODOTTI PER IL SETTORE ORAFO E DELLA LAVORAZIONE DEI METALLI

- Apparecchiature per la deposizione di rodio, oro, argento, palladio
- Linee galvaniche da tavolo
- Vernici coprenti
- Detergenti ultrasuoni
- Flussanti e protettivi per saldatura
- Prodotti decappanti
- Metalli per leghe
- Macchinari ed attrezzature
- Forni
- Prodotti burattatura e vibratura
- Recupero solventi (trielina)
- Recupero preziosi da soluzioni esauste
- Prodotti chimici preziosi
- Rodio

TRATTAMENTO ACQUE

- Depurazione scarichi finali con recupero metallo prezioso
- Trattamento scarichi buratti e ultrasuoni a circuito chiuso (senza scarico)
- Recuperatori elettrolitici

LABORATORIO CHIMICO

- Analisi chimiche
- Prove di lavoro
- Sezioni micrografiche



PRODOTTI APPARECCHIATURE TECNOLOGICHE
PER LA LAVORAZIONE DEI METALLI
E LA FINITURA DELLE SUPERFICI

36100 VICENZA - VIALE DELLA TECNICA 1

TEL. (0444) 564544 - 564091

15100 ALESSANDRIA - TEL. (0131) 223392

RUMORE ALL'ESTERNO: FISSATI I LIMITI

Il Decreto della Presidenza del Consiglio dei Ministri del 1° marzo 1991 ha fissato i limiti massimi di esposizione al rumore negli ambienti abitativi e nell'ambiente esterno ai quali le imprese industriali ed artigiane dovranno conformarsi.

ONERI PER LE AZIENDE ORAFE

Per le aziende artigianali, industriali già esistenti, alla luce del processo di lavorazione normalmente adottato, dei macchinari utilizzati e della rumorosità prodotta, non si ritiene che, per lo meno al momento, debbano essere prese particolari misure.

NUOVI INSEDIAMENTI

Le domande di rilascio di concessione edilizia relativa a nuovi impianti industriali e artigianali orafi o le richieste di autorizzazione all'esercizio di tale attività dovranno contenere idonea documentazione di previsione di impatto acustico.

Volendo comunque fornire una generale informazione sul dettato normativo si rileva che nelle tabelle allegate al decreto vengono fissati i limiti in decibel, ai quali le aziende dovranno attenersi:

ZONIZZAZIONE	LIMITE DIURNO	LIMITE NOTTURNO
Tutto il Territorio Nazionale	70 decibel	60 decibel
Zona A (*)	65	55
Zona B (**)	60	50
Zona Solo Industriale	70	70
(*) Aree di intensa attività umana		
(**) Aree di tipo misto		

Sui Comuni incombe l'obbligo di adottare una classificazione più particolareggiata delle zone del territorio municipale; ad ogni zona verrà fatto corrispondere un limite massimo di livello sonoro permesso.

Nel caso in cui le aziende industriali od artigiane producano rumori eccedenti i limiti fissati, al fine di adeguarsi al presente Decreto, potranno, entro il termine di 6 mesi dall'entrata in vigore del decreto stesso, presentare alla competente regione un piano di risanamento con le indicazioni delle modalità di adeguamento e del tempo a tal fine necessario che non potrà comunque essere superiore ad un periodo di 30 mesi dalla presentazione del piano. Tale piano deve essere esaminato entro 6 mesi dalla regione; decorso tale termine si intende approvato.

Le imprese che non presentino il piano di risanamento debbono adeguarsi ai limiti fissati dal presente decreto entro il termine di sei mesi.

Per ulteriori informazioni e precisazioni, gli uffici AOV sono a disposizione. ■

REGISTRAZIONE MARCHI IN U.S.A.

Ricordiamo, per l'ennesima volta, alle aziende che esportano negli Stati Uniti o che sono presenti ad esposizioni e mostre in detto paese, l'obbligatorietà delle procedure di registrazione del marchio di identificazione presso i competenti uffici americani del *Patent and Trade Office*.

La procedura di registrazione comprende:

- a) compilazione di alcuni moduli ritirabili in AOV;
- b) impressione su 5 barrette di

metallo non prezioso del marchio di identificazione;

- c) disegno del marchio, limitatamente alla parte letterale e numerica.

La procedura di registrazione per compiere il suo intero corso impiega 10/12 mesi. Durante questo periodo transitorio, l'azienda può continuare ad esportare ed a partecipare a fiere in quanto le autorità statunitensi richiedono soltanto la prova dell'avvenuta presentazione della doman-

da di registrazione agli uffici del P.T.O.

Il certificato definitivo di registrazione, già trasmesso alle aziende che avevano iniziato per tempo la pratica, ha validità decennale. Per mantenere tale validità di registrazione sono comunque da effettuarsi, a tempo debito, opportune procedure presso il P.T.O. e precisamente:

- a) nei dodici mesi precedenti la scadenza dei primi sei anni dalla data di emissione del certifica-

to occorrerà comprovare, con apposita dichiarazione (affidavit) allo US Patent and Trademark Office, che il marchio di identificazione è stato continuamente utilizzato. Nel caso di mancata dichiarazione, la registrazione verrebbe considerata scaduta alla fine del sesto anno.

- b) La registrazione del marchio di identificazione del Governo italiano diverrà incontestabile quando il marchio di identificazione sarà oggetto di uso continuo ed esclusivo per cinque anni consecutivi ed una dichiarazione in tal senso (affidavit) sarà stata indirizzata al citato Patent and Trademark Office.

Tali dichiarazioni verranno effettuate:

- 1) direttamente dall'Ambasciata d'Italia a Washington tramite legali americani (affidavit sub b);
- 2) da legali incaricati dalle ditte italiane (affidavit sub a).

Della procedura di registrazione dei marchi in U.S.A. abbiamo già trattato in:

- AOV Notizie n. 9 - settembre '89
- AOV Notizie n. 10 - ottobre '89
- AOV Notizie n. 1 - gennaio '90
- AOV Notizie n. 2 - febbraio '90
- AOV Notizie n. 3 - marzo '90
- AOV Notizie n. 4 - aprile '90
- AOV Notizie n. 5 - maggio '90
- AOV Notizie n. 7/8 - lug/ago '90
- AOV Notizie n. 10 - ottobre '90
- AOV Notizie n. 11/12 - nov/dic '90

RINNOVO CONTRATTO ORAFI ARGENTIERI INDUSTRIA

Venerdì 5 aprile, a Firenze, è stato siglato il verbale di accordo tra la Federazione Nazionale Orafi Argentieri Fabbricanti (Federorafi), la Federazione Nazionale Fabbricanti Argentieri (Federargentieri) e le organizzazioni sindacali rappresentative dei dipendenti delle aziende industriali per la lavorazione degli articoli di oreficeria, gioielleria, argenteria, posateria in argento e bigiotteria prevalentemente in metalli preziosi. Il nuovo contratto avrà validità fino al 31 dicembre 1994.

AUMENTI SALARIALI

L'aumento medio a regime delle retribuzioni sarà di lire 217 mila mensili, distribuiti in tre tranches. In tabella riportiamo gli aumenti dei minimi contrattuali stabiliti dall'accordo appena concluso rispetto all'ultimo livello contributivo fissato dall'ultimo contratto.

CONTRATTO COLLETTIVO NAZIONALE AZIENDE INDUSTRIALI PER LA LAVORAZIONE DI ARTICOLI DI OREFICERIA, GIOIELLERIA, ARGENTERIA

TABELLA AUMENTI RETRIBUTIVI

CATEGORIA	AUMENTI 1/4/1991	AUMENTI 1/6/1992	AUMENTI 1/10/1993	TOTALE
1°	58.000	22.500	45.500	126.000
2°	70.000	27.500	54.500	152.000
3°	87.000	34.000	69.000	190.000
4°	93.000	36.500	72.500	202.000
5°	101.000	39.500	78.500	219.000
Liv. Sup.	112.000	44.000	87.500	243.500
6°	127.000	50.000	99.500	276.500
7°	145.000	57.000	113.500	315.500

Per i lavoratori della settima categoria, viene aumentato, da lire 90.000 a lire 115.000 mensili lorde, l'elemento contributivo già individuato nel precedente contratto.

QUADRI

A decorrere dalla data di riconoscimento della qualifica di quadro da parte dell'azienda, verrà corrisposta ai lavoratori interessati una indennità di funzione pari, dal 01/04/91, a L. 190.000 comprensive dell'elemento retributivo previsto per gli altri lavoratori inquadrati nella VII° categoria.

UNA TANTUM

Ai lavoratori in forza alla data della stipulazione del nuovo contratto verrà corrisposto a titolo di arretrati retributivi un importo forfettario di L. 650.000 lorde.

Il suddetto importo verrà corrisposto in due rate pari a:

- L. 400.000 lorde con la prima retribuzione utile corrisposta successivamente alla sottoscrizione del presente contratto;
- L. 250.000 lorde con la retribuzione corrisposta nel luglio '91.

ORARIO DI LAVORO

A tutti i lavoratori verrà riconosciuta, con decorrenza dal 1° settembre 1994, una riduzione di orario di lavoro pari a 14 ore.

L'accordo disciplina inoltre:

- rapporti sindacati - federazioni imprenditoriali;
- formazione professionale;
- lavoro femminile;
- classificazione dei lavoratori. Costituzione commissione paritetica di studio;
- part-time;
- contratto a termine;
- premi di produzione;
- indennità di mensa;
- contrattazione aziendale;
- lavoro a cottimo;
- aumenti periodici di anzianità.

Le aziende che fossero interessate a consultare il testo dell'accordo potranno farlo presso i nostri uffici. ■

LEGGE 46.

PRECISAZIONI CONFEDORAFI

RITARDATI VERSAMENTI

La Confedorafi, su sollecitazione di alcune associazioni di categoria ha richiesto una precisazione al Ministero dell'Industria, Commercio, Artigianato relativa al caso di *ritardato pagamento delle tasse sulle concessioni governative per la rinnovazione annuale del marchio di identificazione dei metalli preziosi ex-lege 46/68*.

Alla luce della risposta fornita dal Ministero delle Finanze si sottolinea come le indicazioni fornite con "AOV Notizie" n. 11/12-1990 e successiva circolare n.14/90 risultino esatte e confermate relativamente alle date di effettuazione dei versamenti.

Le aziende che non avessero comunque versato entro il termine del 31.12.90 le tasse di concessioni governative per il rinnovo del marchio pari a Lit. 60.000, potranno evitare contestazioni versando, unitamente alla tassa; una somma pari alla tassa stessa, come evidenzia la nota n. 321109 del Ministero delle Finanze che sinteticamente riportiamo.

"Esaminata la questione (omissis) si evidenzia che il mancato pagamento delle tasse di rinnovo concessioni governative relativamente al marchio di identificazione dei metalli preziosi dà luogo all'applicazione della pena pecuniaria prevista dal 1° comma dell'art. 9 D.P.R. 641/72. In tal caso la relativa sanzione consiste nel pagamento di una somma del minimo pari al doppio ad un massimo pari ad un sestuplo della tassa ed in ogni caso non inferiore a Lit. 4.000. Per effetto comunque dell'art. 15 della legge 7.01.1929 n. 4, per la violazione delle norme delle leggi finanziarie per cui sia stata stabilita la pena pecuniaria è consentito al trasgressore di pagare all'atto della contestazione della violazione, una somma pari al sesto del massimo

della pena pecuniaria oltre all'ammontare del tributo.

Il trasgressore quindi può evitare la contestazione medesima versando contestualmente alla tassa, un sesto della pena pecuniaria massima e quindi, nel caso, una somma pari alla tassa, nell'apposito conto corrente postale intestato all'Ufficio Registro Tasse sulle concessioni governative di Roma evidenziando, nella causale del versamento, l'importo relativo alla pena pecuniaria.

Ciò premesso, l'interessato dovrà procedere al versamento della tassa di concessione governativa entro il 31 dicembre di ciascun anno e non entro il termine di scadenza per il pagamento del diritto erariale fissato al 31 gennaio di ciascun anno, in quanto quest'ultimo è del tutto indipendente dalla citata tassa di concessione governativa."

MODIFICHE LEGGE 46

PROSEGUE L'ITER

La Confedorafi informa che il disegno di legge relativo all'estensione alle Camere di Commercio delle prerogative già proprie degli Uffici Metrici relativamente ai saggi sui metalli preziosi, dopo l'approvazione del Senato prosegue il suo iter presso la X° Commissione Permanente della Camera dei Deputati.

La Confederazione si è inoltre impegnata con risultati positivi affinché la prospettata possibilità di esaminare questo disegno di legge unitamente ad un altro presentato quasi contemporaneamente non venisse assecondata in quanto questa procedura avrebbe allungato sensibilmente i tempi di approvazione del disegno di legge patrocinato dalla segreteria confederale.

Alla luce di questo risultato il licenziamento del provvedimento è atteso a breve. ■

SOTTOFATTURAZIONE. FRODE FISCALE ?

Sulla base della recente sentenza della Corte Costituzionale n. 35/91 ci si chiede se è da considerarsi frode fiscale il comportamento di un commerciante o di un qualsiasi altro imprenditore o lavoratore autonomo che, allo scopo di sottrarre al fisco una parte delle proprie entrate, indichi nelle fatture un prezzo inferiore a quello reale.

La Corte di Cassazione ha risposto negativamente alla questione sostenendo che le emissioni di fattura nelle quali siano indicati prezzi inferiori al vero non ricade in nessuna delle altre ipotesi criminose previste dall'art. 4 della legge 429/82 (manette agli evasori), in quanto tale articolo punirebbe solo chi emette fatture con indicazioni di corrispettivi superiori al reale e chi falsifica le fatture emesse da altri; non verrebbe quindi colpita l'ipotesi in cui sia lo stesso contribuente ad emettere una fattura con indicazioni inferiori al reale.

Se tale presa di posizione della Suprema Corte verrà ribadita sia dai Giudici di merito che da altre sentenze della Cassazione, gli effetti rispetto ai contribuenti saranno notevoli;

infatti dal momento che le sentenze della Corte Costituzionale hanno effetto retroattivo, la Magistratura dovrà emettere provvedimenti di proscioglimento per quei fatti che alla luce della sentenza 35/91 non costituiscono più reato.

Naturalmente tale situazione varrà solo per i fatti avvenuti prima dell'entrata in vigore del D.L. 83/91 che, ridisegnando la figura della frode fiscale, punisce l'utilizzazione a fini di evasione fiscale di documenti attestanti fatti non corrispondenti al vero e quindi anche le fatture con prezzi inferiori al reale. ■

INDICE ISTAT MARZO 1991

L'ISTAT - Istituto Centrale di Statistica - ha comunicato che l'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai ed impiegati per il mese di marzo 1991, è risultato pari a 111,3 rispetto a 109,2 di dicembre 1990. Il coefficiente utile per la rivalutazione del trattamento di fine rapporto maturato al 31.12.90 è pari a 1,019173. ■

CONSORZI EXPORT: TERMINI PER CONTRIBUTI

Entro il 15 maggio i Consorzi di Impresa all'Export che intendono richiedere contributi statali dovranno presentare le formali domande.

In caso di ritardo, e comunque non oltre il 30 giugno, le richieste saranno prese in considerazione in base alle eventuali disponibilità di bilancio.

Le richieste di contributo vanno indirizzate a:

Ministero del Commercio con l'Estero, Direzione Generale per lo Sviluppo degli Scambi. - Roma

L'istruttoria relativa alla singola domanda si completerà entro il 20 novembre di ciascun anno. Sarà facoltà degli uffici competenti richiedere la certificazione del bilancio consortile nei casi di incerte prospettazioni contabili.

Tali disposizioni sono contenute nel Decreto del Ministero del Commercio con l'Estero - 18 marzo 1991 - pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 89 del 16/4/91. ■

VALUTE: VALORI

La Gazzetta Ufficiale n. 75 riporta il testo del decreto del Ministero delle Finanze con il valore del cambio delle valute estere per il mese di febbraio '91. Il provvedimento è stato emanato dopo l'acquisizione del parere dell'Ufficio Italiano Cambi.

Dollaro USA	1.111,008
Marco Tedesco	750,683
Franco Francese	220,527
Franco Belga	36,465
Lira Sterlina	2.183,342
ECU	1.543,695
YEN	8,522
Franco Svizzero	877,018
Peseta Spagnola	12,00

TASSO EXPORT

Diminuisce dello 0,25% il tasso di riferimento per l'export da applicare nel periodo 15/04 -14/05. Il nuovo valore del tasso agevolato è stato fissato al 14,15% rispetto al 14,40% del periodo precedente. Il nuovo tasso all'export è stato determinato tenendo conto del costo medio della provvista dei fondi per le operazioni creditizie pari al 13,65%. ■

MAGGIO

02/05 - Autotassazione IRPEF e ILOR dichiarazione dei redditi. Inizio del termine utile per l'autotassazione a saldo 1990 e l' acconto 1991 nonché per le dichiarazioni mod. 740 e 750.

06/05 - IVA contribuenti trimestrali. Annotazioni in liquidazione relativa al I° trimestre gennaio/marzo e versamento dell'IVA a debito.

09/05 - Versamento tramite ccp delle ritenute operate nel mese di aprile '91: lavoro autonomo abituale, occasionale, compensi ad amministratori e sindaci, provvigioni per prestazioni abituali di agenti/rappresentanti/mediatori/commissionari.

12/05 - Cartelle esattoriali. Pagamento tramite ccp rata imposte iscritte a ruolo a mezzo cartella esattoriale. Versamento anticipato all'11/05/91.

15/05 - Versamento tramite ccp delle ritenute sui dipendenti operate nel mese di aprile '91.

15/05 - Ritenuta alla fonte. Versamento diretto all'Esattoria delle ritenute operate nel mese di aprile '91 sui lavoratori autonomi.

20/05 - Ritenute ai dipendenti. Versamento diretto all'Esattoria delle ritenute operate in marzo ai dipendenti da parte dei datori di lavoro non agricolo.

20/05 - IVA. Contribuenti mensili. Annotazioni della liquidazione relativa ad aprile e versamento dell'imposta a debito.

30/05 - Contribuenti IRPEG. Dichiarazione dei redditi (mod. 760) e di alcune ritenute (mod. 770 bis) da parte dei contribuenti che hanno approvato il bilancio al termine legale del 30 aprile o successivamente. Contestuale versamento del debito IRPEG e ILOR in esattoria oltre il I° acconto del 40% per l'anno in corso.

31/05 - Contribuenti IRPEG e società di persone. Dichiarazione dei redditi 1990 (mod. 740 o 101 e 750) da parte delle persone fisiche e delle società di persone, con autotassazione IRPEF e ILOR, oltre il versamento del 40% per l'anno in corso.

31/05 - Imprese minori e minime. Registrazione dei componenti negativi e positivi non annotati in corso d'anno da parte degli imprenditori forfettari che hanno superato 18 milioni di ricavi. Calcolo dei ratei, risconti ed altri elementi per la determinazione del reddito, nonché l'inventario analitico per le imprese in contabilità semplificata.

31/05 - Imprese lavoratori autonomi. Compilazione libro beni ammortizzabili, libro inventari, integrazione schede compensi a terzi.

GIUGNO

03/06 - Autotassazione IRPEG e ILOR. Versamento con riduzione della soprattassa (dal 40% al 3% per il saldo; dal 15% al 3% per l'acconto).

UNA RAPINA
PUÒ ESSERE
UN DRAMMA
O UNA SEMPLICE
AVVENTURA DA RACCONTARE

GOGGI
ASSICURAZIONI

INSURANCE AND REINSURANCE BROKERS / LLOYD'S CORRESPONDENTS

AVVENTURE DA GIOIELLIERE

Capitale sociale
L. 200.000.000 int. vers.
Iscrizione Albo Brokers nr. 0400/S
Codice Fiscale e P.IVA 01293790067

SEDE LEGALE E DIREZIONE
Alessandria, Piazza Turati, 5
Tel. (0131) 232171 (4 linee r.a.)
Telex 211848 GOGGI I
Fax 0131-41204

UFFICI DI VALENZA
Viale Oliva, 9/A
Tel. (0131) 952767-946084

COLLEGATE IN:
MILANO - VICENZA - GENOVA
AREZZO - FIRENZE - BOLOGNA

Il Consiglio Direttivo della Confedorafi ha predisposto, in collaborazione con i consulenti confederali, un libro bianco che illustra, in forma sintetica, i principali problemi della categoria orafa in prospettiva sia della integrazione europea dal 1993 che delle principali scadenze interne.

L'elaborazione confederale offre, forse per la prima volta, la possibilità di disporre di una sistemazione organica degli impegni presenti e futuri ai quali saranno chiamati a rispondere sia le organizzazioni ed associazioni che il comparto nel suo complesso.

Di seguito riportiamo la prima parte del libro bianco relativa alle problematiche europee.

□ PREMESSA

L'appuntamento europeo del 1993, con il completamento del mercato unico interno, richiede un impegno della Confedorafi presso gli organismi comunitari, al fine di raggiungere una chiara normativa che renda effettivo il libero interscambio tra i dodici paesi della CEE.

□ ARMONIZZAZIONE EUROPEA DELLE NORMATIVE NAZIONALI IN MATERIA DI MARCHI DI IDENTIFICAZIONE E TITOLI DEI METALLI PREZIOSI E RELATIVI SISTEMI DI CONTROLLO

Il Problema

L'appuntamento europeo del 1993 rende necessaria una armonizzazione a livello europeo delle diverse normative nazionali in materia di marchi di identificazione e di titoli dei metalli preziosi, nonché dei relativi sistemi di controllo, potendo le stesse costituire delle "barriere tecniche" alla libera circolazione dei prodotti orafi, gioiellieri ed argentieri nei dodici paesi della Comunità.

Le necessità del settore

Il settore ritiene necessaria una direttiva comunitaria che imponga di

attuare nei singoli Stati, attraverso Enti (pubblici o privati, purché riconosciuti), il necessario controllo sui prodotti orafi, gioiellieri ed argentieri, al fine di consentire, su basi di uguaglianza, un reciproco riconoscimento dei marchi nazionali, i quali devono rendere identificabile il fabbricante ed indicare il titolo del metallo prezioso espresso in millesimi.

Il lavoro svolto

La Confedorafi si è impegnata in ambito comunitario e all'interno della C.I.B.J.O., la Confederazione Internazionale di Categoria di cui è socio fondatore, per evitare, innanzi tutto, il rischio di un recepimento in sede europea del sistema "a priori" (che prevede l'obbligo per il fabbricante di portare gli oggetti prodotti presso laboratori abilitati, i quali, dopo analisi non distruttive ma, per loro stessa natura, approssimate, appongono il marchio di garanzia) propugnato da Francia e Gran Bretagna e che avrebbe rappresentato lo "strangolamento" della produzione italiana, e per giungere, in secondo luogo, all'emanazione di una direttiva comunitaria che imponga l'obbligo per tutti gli oggetti in metalli preziosi fabbricati nei paesi della Comunità di recare impressi:

– a) un marchio registrato di ga-

ranzia (che consenta di identificare il responsabile in caso di non corrispondenza tra il titolo dichiarato e quello reale);

- b) l'indicazione del titolo del metallo prezioso espresso in millesimi;
- c) un marchio dello Stato, qualora non coincidente con il marchio sub a).

Inoltre la direttiva dovrà disporre che ciascun paese membro si doti di un Ente (pubblico o privato, purché riconosciuto) che provveda al controllo dell'effettiva rispondenza del titolo dichiarato a quello reale.

Dopo un periodo transitorio di alcuni anni, una volta riscontrata l'effettiva tutela offerta ai consumatori, dovrà essere riconosciuta la piena reciprocità dei controlli effettuati da ogni singolo Stato membro ed accettato il principio del marchio apposto da un garante, che potrà essere il fabbricante stesso.

Questa posizione è stata sostanzialmente recepita dalla Commissione Armonizzazione della C.I.B.J.O. nella riunione dell'11 ottobre 1989.

Occorre, purtroppo, rilevare che l'opposizione finora svolta dalla Germania, che sostiene un "sistema di libero commercio" (che prevede che il produttore sia responsabile dell'esattezza del titolo dichiarato in base alle normali leggi commerciali, vali-

de per tutte le tipologie merceologiche, non esistendo uno specifico sistema di controllo, con appositi laboratori di saggio, per il settore orafo-argentario), ha costituito un ostacolo ad una rapida emanazione di una tale direttiva, inducendo i responsabili della Commissione delle Comunità ad affrontare il problema in maniera diversa.

Il lavoro da svolgere

La Confedorafi, convinta della inderogabile necessità di una normativa europea in materia, ritiene che occorra:

- a) convincere i colleghi tedeschi ad aderire a tale richiesta, attraverso la necessaria mediazione, venendo così ad eliminare la loro opposizione;
- b) muovere gli opportuni passi presso la Commissione delle Comunità Europee, per giungere ad una rapida emanazione della direttiva;
- c) predisporre, mediante una stretta collaborazione tra la C.I.B.J.O. ed il C.E.N. (Comitato Europeo per la standardizzazione) gli standard tecnici di attuazione della direttiva (ad es. in materia di titoli legali dei metalli preziosi, etc.).

□ ARMONIZZAZIONE EUROPEA DEI SISTEMI DI CERTIFICAZIONE DELLE PIETRE PREZIOSE.

Il problema

Nei paesi della Comunità vengono adottati diversi sistemi in materia di certificazione delle pietre preziose (C.I.B.J.O., G.I.A., H.R.D.). Questo può creare equivoci e malintesi sia tra gli operatori che tra i consumatori, venendo, di fatto, ad instaurare una "barriera tecnica" per il

libero commercio delle merci tra le dodici nazioni della CEE.

La necessità del settore

Il settore avverte l'esigenza di una maggiore trasparenza, qualità e garanzia della certificazione delle pietre preziose, raggiungibile mediante l'unificazione delle normative professionali esistenti in materia, attraverso l'armonizzazione delle stesse. Il nuovo sistema, così elaborato, dovrà divenire quello ufficialmente riconosciuto nei paesi della Comunità.

Il lavoro svolto

La Confedorafi, mediante la Federazione Nazionale Pietre Preziose, si è impegnata nell'elaborazione di una proposta, avanzata dall'UNI (Ente Italiano di Unificazione), di armonizzazione delle diverse normative professionali esistenti in materia, recando il proprio costruttivo contributo di idee e di esperienza. La proposta italiana è stata fatta propria dal C.E.N., il quale ha dato inizio alla procedura per giungere alla emanazione di uno "standard europeo" sull'argomento. Purtroppo si è dovuta registrare una netta presa di posizione della C.I.B.J.O. contraria alla nuova normativa.

Il lavoro da svolgere

La Confedorafi, convinta della necessità di giungere all'armonizzazione delle diverse normative professionali esistenti in materia di certificazione delle pietre preziose, ritiene che occorra:

- a) proseguire sulla strada intrapresa, al fine di avere, in tempi ragionevolmente brevi, l'emanazione di uno "standard europeo" da parte del C.E.N.;

- b) rimuovere l'opposizione della C.I.B.J.O. e procedere, conseguentemente alle opportune modifiche della sua normativa (libro sui diamanti, libro sulle pietre preziose e libro sulle perle);
- c) conseguire l'obiettivo del riconoscimento della nuova normativa anche da parte dei paesi extracomunitari.

□ COMMERCIALIZZAZIONE DEL CORALLO

Il Problema

In alcune nazioni europee esistono "de jure" o "de facto", restrizioni al commercio del corallo e, in particolare, del corallo rosso del Mediterraneo (*corallium rubrum*).

Le motivazioni di ciò derivano dalla propaganda di alcuni gruppi "ambientalisti" che ritengono "il corallo" (in generale) una specie da proteggere.

La necessità del settore

Il settore ritiene necessaria una presa di posizione della Comunità la quale, sulla base di quanto emerso dal lavoro di qualificati gruppi scientifici, pur disciplinando la gestione delle risorse, consenta la libera commercializzazione del corallo rosso del Mediterraneo.

Le restrizioni imposte da alcuni paesi, infatti, penalizzano, in particolare modo, l'Italia, che detiene una incontrastata leadership anche in questo specifico settore.

Il lavoro svolto

La Confedorafi, mediante l'Associazione Produttori Corallo, si è impegnata, in primo luogo, per evitare che venisse recepita dalla CITES (Commissione per l'Applicazione

della Convenzione di Washington) l'istanza, avanzata dalla Spagna, di inserire il "corallium rubrum" nell'appendice II della Convenzione, quale specie da proteggere.

Nello stesso tempo si è promossa un'intensa attività, a livello nazionale ed internazionale, di ricercatori, biologi e zoologi, tendente ad accertare le reali condizioni della specie "corallium rubrum" nel Mediterraneo.

Gli studi scientifici effettuati, i cui risultati sono stati illustrati nella "II Consulta Tecnica sul Corallo rosso del Mediterraneo" (Torre del Greco 1988) e nel "Simposio Internazionale sul Corallo" (Vicenza 1991) - entrambe le manifestazioni svolte sotto l'egida della F.A.O. (l'organismo

dell'O.N.U. competente in materia), hanno evidenziato che la specie non è in pericolo di estinzione.

Ciò nonostante, le imprese di trasformazione hanno ribadito la volontà di lavorare insieme ai ricercatori per creare un valido sistema di gestione delle risorse di corallo rosso nel Mediterraneo, tale da assicurare una stabile disponibilità di materiale grezzo di buona qualità e l'equilibrio dell'ecosistema.

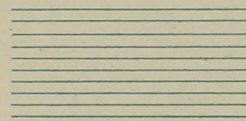
Il lavoro da svolgere

La Confedorafi, convinta della necessità di evitare che i singoli paesi della Comunità possano, sotto la spinta di movimenti "ambientalistici", mantenere o porre degli immotivati

ostacoli alla libera commercializzazione del corallo rosso del Mediterraneo, ritiene che gli organismi comunitari, recependo quanto emerso dagli studi scientifici, intervengono al fine di tutelare il lavoro delle imprese produttrici, contribuendo altresì all'emanazione di una normativa internazionale per un razionale utilizzo delle risorse. Ed ha già provveduto a segnalare presso la DG III della CEE il caso della Germania che ha, arbitrariamente, messo all'indice la vendita del corallo.

La DG III ha promesso di interessarsi della questione, salvo poi trasmetterla d'ufficio alla Corte di Giustizia dell'Aia per l'esame giuridico. ■

(continua)

The logo for Arredocasa features a stylized house icon above the word "Arredocasa" in a bold, blocky, sans-serif font.

arti & mestieri

Oggi più che mai la professionalità è ricercata !!!

Per essere all'altezza dell'impegnativo compito di accontentare nei minimi dettagli il cliente, "L'ARREDOCASA, ARTI & MESTIERI" ha aggiunto un nuovo settore accanto a quello tradizionale degli articoli di moquette-ria, parati, tinte, ecc.; quello dei MOBILI PER UFFICIO.

Ogni esigenza sarà soddisfatta in maniera competente, grazie all'esperienza acquisita in anni di lavoro ed alla progettazione dell'ambiente desiderato, così da realizzare quell'intesa venditore-compratore che è alla base di uno scambio commerciale produttivo.

La nostra formula "Chiavi in mano" Vi permetterà di avere il negozio desiderato nel tempo da Voi stabilito.

Vi invitiamo a vedere di persona le nostre esposizioni ed a constatare la nostra professionalità alle "Giornate Tecnologiche" o direttamente nella nostra sede di Piazza Gramsci, in Valenza.

CENTRO ESTERO. PROGRAMMA '91

Il Centro Estero delle Camere di Commercio Piemontesi ha diffuso il programma delle attività del 1991.

I principali settori di interesse si possono individuare nella:

INFORMAZIONE

Si esplica principalmente attraverso alcune pubblicazioni quali:

- "Richieste ed offerte dal mondo" - quindicinale che segnala opportunità d'affari provenienti da tutto il mondo.
- "Dalla Comunità Europea" - bollettino di notizie riguardanti il Mercato Unico.
- "New Technologies" - pubblicazione semestrale realizzata per promuovere e facilitare gli scambi tecnologici. E' prodotta congiuntamente con Enti francesi, inglesi, austriaci, spagnoli, tedeschi, svizzeri, russi e belgi.
- "Collana Volumi Tecnici" - redatti in collaborazione con "Il Sole 24 Ore". Nel 1991 vedranno la luce alcuni nuovi volumi quali "Guida Pratica al Commercio Internazionale", "La Responsabilità del Fabbriante per difetto di sicurezza del prodotto nei paesi della CEE", "Vendere in Europa: problemi di marketing internazionale".
- "Fiere ed Esposizioni in Tutto il Mondo" - presentazione di tutte le più importanti manifestazioni fieristiche con notizie su circa 5.000 esposizioni.

FORMAZIONE

E' stato studiato un programma, suddiviso in diversi livelli di appro-

fondimento, per aggiornare gli operatori sui continui mutamenti normativi e le procedure utilizzabili.

L'attività di formazione, diretta a tre principali gruppi di destinatari - operatori, giovani, stranieri -, si esplica attraverso seminari, convegni e corsi.

Per il 1991 è in programma un seminario-laboratorio per imprenditori e dirigenti che verterà sugli aspetti commerciali, giuridici e tecnici che influenzano il rapporto dell'azienda con il mercato.

Inoltre sono in agenda corsi per ragionieri e periti aziendali e corrispondenti in lingue estere, corsi per assistenti export-manager con specializzazione nella vendita di prodotti tecnici, corsi per addetti di segreteria di direzione internazionale.

CONSULENZA

Si pongono a disposizione delle aziende operanti con l'estero servizi di consulenza prestati da esperti prevalentemente in forma gratuita. I principali settori coperti sono:

- marketing - analisi mercati esteri, interpretazione dati statistici, studi di mercato, scelta dei mercati strategici, programmi promozionali;
- dogana - legislazione doganale, regime dei divieti all'import e all'export, controversie doganali, informazioni sulle regolamentazioni vigenti in paesi stranieri, problemi relativi al '93;
- contrattualistica internazionale - diritto commerciale internazionale, assistenza contrattuale, legislazione straniera, diritto CEE;
- normativa valutaria - finanza internazionale, riforma valuta-

ria, finanziamenti in valuta, rischi di cambio;

- finanziamenti per forniture e cooperazioni industriali con Paesi in via di sviluppo e dell'Est europeo - documentazione, assistenza contrattuale;
- problemi fiscali - imposte nei rapporti con l'estero, recupero IVA, costituzione di holding all'estero.

PROMOZIONE

Viene condotta attraverso una serie di progetti speciali comprendenti collaborazioni internazionali, interventi speciali su aree geografiche di particolare rilievo e complessità ed iniziative promozionali vere e proprie tra le quali, per il 1991, segnaliamo:

- a) partecipazione ad Inhorgenta (in collaborazione con C.C.I.A.A. di Alessandria);
- b) partecipazione a Jewelry Tokyo (in collaborazione con C.C.I.A.A. di Alessandria);
- c) partecipazione a Basel (in collaborazione con C.C.I.A.A. di Alessandria).

Per ulteriori informazioni sulle attività del Centro Estero, contattare l'ufficio estero della Camera di Commercio di Alessandria (tel. 0131/3131) o direttamente il Centro Estero delle Camere di Commercio Piemontesi di Torino, Via XX Miglia, 165 (tel. 011/6960096). ■

BANCHE DATI

La Camera di Commercio di Alessandria segnala che attraverso, il sistema CERVED, è possibile collegarsi con le seguenti banche dati:

- **SFEI** - fornisce un'elencazione aggiornata delle più importanti fiere internazionali che si svolgono nel mondo. Vengono indicati: la località e la data di apertura della manifestazione, le linee merceologiche oggetto della fiera, il numero degli espositori, le dimensioni dell'area espositiva, indirizzo, telefono e telex dell'ente organizzatore.
- **ITIS** - contiene, per una serie di paesi esteri, informazioni di varia natura: struttura politica, economica, normative commerciali. E' in grado quindi di offrire una conoscenza di insieme della realtà e della congiuntura economica di ogni singolo paese. Sono presenti le schede di oltre 100 paesi di tutti i continenti.
- **USAC** - contiene informazioni sui principali operatori economici negli Stati Uniti. La fonte è un'azienda americana leader nel settore delle informazioni commerciali. Su oltre sette milioni di operatori contenuti negli archivi originali la Cerved ha selezionato circa un milione di aziende che possono essere considerate potenziali partners per gli operatori economici. Le informazioni relative a ciascuna azienda comprendono i dati identificativi sull'attività svolta, sulla dimensione aziendale, sulla grandezza dell'area di gravitazione commerciale.
- **EURO** - Questo sistema informativo fornisce informazioni sulle aziende dei principali paesi europei impegnate in attività di import-export. I primi paesi inseriti nel sistema sono l'Olanda, 10.000 aziende, la Francia, 34.000 aziende, la Gran Bretagna, 65.000 aziende. Per ogni azienda sono fornite informazioni anagrafiche, notizie sui prodotti trattati, dimensione e status aziendale.
- **MARK** - Fornisce il testo di ricerca di mercato redatto dall'Economist Intelligence Unit di Londra. I paesi sono quelli della Comunità Europea più la Svezia, l'Austria e la Svizzera.
- **SDOI** - L'archivio memorizza quotidianamente richieste di beni e servizi effettuati da operatori ed imprese estere verso il mercato italiano. Le opportunità di affari segnalati riguardano: richieste specifiche di prodotti e servizi, richieste di agenzia e rappresentanza, cessioni di licenze di produzioni e trasferimenti di tecnologie, proposte di joint venture. Le notizie caricate sono circa 20.000 all'anno.
- **NODO** - E' una nuova banca dati che svolge due funzioni distinte ma correlate. Permette la ricerca del codice attribuito ad un determinato prodotto dal nuovo sistema di codifica doganale applicato dai paesi CEE; inoltre il sistema permette di ricercare le norme che gravano sul singolo prodotto destinato all'import o all'export. ■

L'UFFICIO DI COLLOCAMENTO INFORMA

La Sezione Circoscrizionale per l'Impiego di Valenza rende noto che, a decorrere dall'1.1.1991, così come previsto dalla Legge n. 407 del 31.12.90 all'art. 8 comma 9 e dal Decreto Ministeriale 22.3.91, tutti i datori di lavoro possono effettuare assunzioni con richiesta nominativa di lavoratori disoccupati da 24 mesi o sospesi dal lavoro e beneficiari del trattamento di integrazione salariale da almeno 24 mesi iscritti in apposite liste speciali regionali.

Nei confronti dei datori di lavoro e delle imprese operanti al Centro-Nord, in caso di assunzione di lavoratori di cui sopra, sarà applicata una riduzione contributiva pari al:

- **100% (contributo fisso apprendisti) per 36 mesi per le aziende artigiane e per quelle operanti in circoscrizioni che presentano un rapporto tra iscritti alla prima classe delle liste di collocamento e popolazione residente in età da lavoro superiore alla media nazionale;**
- **50% per 36 mesi per tutte le altre aziende.**

Per ulteriori chiarimenti rivolgersi alla Sezione Circoscrizionale per l'Impiego di Valenza - Via S. Camasio, 10/A - tel. 942104.

NOTIZIE DEL SETTORE

Nelle tabelle che seguono si riportano in dettaglio i dati dell'esportazione 1990 confrontati con quelli del 1989. Dal risultato globale si evidenzia che l'export italiano di oreficeria/gioielleria ha avuto un decremento in valore pari al 5%, 3.973 miliardi di lire contro i 4.168 dello scorso anno. In questo confronto però, è da tenere presente che nel corso del '90 il prezzo dell'oro è diminuito del 13% circa; si può quindi concludere che l'esportazione nel suo insieme ha sostanzialmente tenuto.

ESPORTAZIONI ITALIANE SETTORE OREFICERIA/GIOIELLERIA 1990 I° SEMESTRE

A) Voce doganale ISTAT 71.13.1900 minuteria ed oggetti di gioielleria

B) Voce doganale ISTAT 91.13.10100 cinturini e braccialetti per orologi

PAESI	GENNAIO		FEBBRAIO		MARZO		GENNAIO/MARZO		VARIAZ. % GEN/MAR '90 GEN/MAR '89
	mil. di Lit.		mil. di Lit.		mil. di Lit.		mil. di Lit.		
	1990	1989	1990	1989	1990	1989	1990	1989	
Stati Uniti	86.385	97.688	106.777	90.223	119.610	125.286	312.772	313.197	-
Giappone	15.727	10.285	14.338	11.758	25.301	17.846	55.472	39.889	+ 39 %
Svizzera	15.556	15.486	17.770	15.565	41.278	24.635	74.604	55.686	+ 34 %
Germania R.F.	15.510	13.075	22.775	21.470	37.314	26.802	75.599	61.347	+ 23 %
Hong Kong	13.123	16.728	11.852	8.652	18.351	12.517	43.325	37.897	+ 14 %
Regno Unito	12.528	13.876	13.642	13.028	23.894	25.345	49.958	52.249	- 4 %
Emirati Arabi	10.532	8.984	16.010	21.701	10.816	14.379	37.357	45.064	- 17 %
Arabia Saudita	8.773	12.589	9.224	10.919	10.770	13.079	28.768	36.587	- 21 %
Antille Olandesi	8.511	4.657	2.502	3.160	8.162	3.939	19.175	11.756	+ 63 %
Francia	5.475	4.384	9.845	7.191	16.858	8.522	32.178	20.097	+ 60 %
Panama	4.450	7.029	11.663	12.813	18.079	7.525	34.192	27.367	+ 25 %
Libano	4.339	2.745	563	2.150	470	3.059	5.373	7.954	- 32 %
Kuwait	4.276	1.755	6.169	5.221	6.194	6.674	16.640	13.650	+ 22 %
Austria	3.729	2.409	4.955	3.403	10.225	8.205	18.910	14.017	+ 35 %
Israele	2.398	2.694	2.508	3.272	5.586	4.869	10.493	10.835	- 3 %
Canada	2.088	1.652	1.543	1.721	1.975	3.036	5.606	6.409	- 13 %
Belgio e Lussemburgo	2.075	2.151	3.093	2.980	3.866	3.168	9.034	8.299	+ 9 %
Australia	2.036	2.727	2.108	1.990	3.201	3.814	7.345	8.531	- 14 %
Libia	1.396	646	2.268	1.287	4.021	1.231	7.684	3.164	+ 143 %
Paesi Bassi	1.010	797	2.887	1.500	3.829	2.504	7.727	4.801	+ 61 %
Svezia	959	1.294	1.644	2.028	5.011	2.318	7.615	5.640	+ 35 %
Altri	18.741	10.697	18.871	9.350	40.477	19.262	78.089	39.309	+ 99 %
TOTALE	239.617	234.348	283.011	251.382	415.288	338.015	937.916	823.745	+ 14 %

PAESI	APRILE		MAGGIO		GIUGNO		GENNAIO/GIUGNO		VARIAZ. GEN/GIU '90 GEN/GIU '89
	mil. di Lit.		mil. di Lit.		mil. di Lit.		mil. di Lit.		
	1990	1989	1990	1989	1990	1989	1990	1989	
Stati Uniti	85.656	131.283	106.532	118.995	94.220	120.426	598.598	683.902	- 12 %
Svizzera	27.152	23.203	27.450	27.185	28.858	26.980	158.064	133.054	+ 19 %
Germania R.F.	20.678	23.730	24.135	25.229	28.227	21.106	148.640	131.412	+ 13 %
Regno Unito	20.233	24.298	24.786	28.192	26.380	24.204	131.358	128.942	- 6 %
Giappone	18.770	19.782	21.297	30.231	20.701	19.696	116.824	109.600	+ 7 %
Hong Kong	10.041	16.523	15.377	16.150	15.366	14.316	84.110	84.886	- 1 %
Emirati Arabi	12.491	9.239	15.195	17.235	16.532	14.241	81.575	85.780	- 5 %
Arabia Saudita	14.293	6.846	12.481	5.133	20.249	20.900	75.791	69.390	+ 9 %
Panama	10.060	8.336	16.264	9.670	13.172	11.281	73.687	56.664	+ 30 %
Francia	13.439	11.581	13.087	12.982	10.950	9.700	69.655	54.359	+ 28 %
Austria	6.626	6.470	6.563	8.806	6.847	7.955	38.946	37.248	+ 5 %
Kuwait	4.216	3.108	9.503	3.119	4.401	3.663	34.760	23.541	+ 48 %
Antille Olandesi	2.702	3.009	3.182	2.894	4.871	4.984	29.930	22.645	+ 32 %
Svezia	3.592	2.361	4.883	2.229	5.209	2.519	21.298	12.749	+ 67 %
Israele	1.939	5.252	4.439	8.461	4.348	7.772	21.219	32.320	- 34 %
Belgio e Lussemburgo	2.544	4.011	3.502	4.861	4.228	3.055	19.308	20.227	- 5 %
Libia	4.221	2.216	2.200	1.749	2.856	2.367	16.961	9.497	+ 79 %
Libano	3.867	405	1.860	1.859	3.709	2.838	14.809	13.002	+ 14 %
Australia	1.418	3.853	3.600	3.169	2.052	3.541	14.415	19.094	- 25 %
Paesi Bassi	1.949	2.045	1.461	1.381	1.958	2.084	13.094	10.312	+ 27 %
Canada	901	2.760	1.835	3.313	2.747	3.047	11.089	15.536	- 29 %
Altri	27.816	20.944	28.678	19.001	25.730	18.016	160.311	97.385	+ 65 %
TOTALI	294.604	331.361	348.310	351.848	343.611	344.691	1.984.442	1.851.545	+ 4 %

ESPORTAZIONI ITALIANE SETTORE OREFICERIA/GIOIELLERIA 1990 II' SEMESTRE

A) Voce doganale ISTAT 71.13.1900 minuteria ed oggetti di gioielleria

B) Voce doganale ISTAT 91.13.10100 cinturini e braccialetti per orologi

PAESI	LUGLIO mil. di Lit.		AGOSTO mil. di Lit.		SETTEMBRE mil. di Lit.		GENNAIO/SETTEMBRE mil. di Lit.		VARIAZ. % GEN/SET '90 GEN/SET '89
	1990	1989	1990	1989	1990	1989	1990	1989	
	Stati Uniti	105.711	140.822	61.766	77.862	117.773	165.645	883.876	
Svizzera	31.585	27.121	11.190	6.868	21.785	15.953	222.624	182.997	+ 22 %
Germania R.F.	31.071	24.498	11.942	10.293	27.857	23.150	219.510	189.352	+ 16 %
Regno Unito	29.048	32.815	12.915	10.275	26.924	28.495	190.245	200.528	- 5 %
Giappone	19.563	22.037	4.868	7.641	14.229	7.656	155.485	146.934	+ 6 %
Panama	17.206	15.519	8.700	3.285	19.080	11.846	118.673	87.313	+ 36 %
Hong Kong	11.551	17.784	5.796	6.278	10.831	10.873	112.288	119.821	- 6 %
Emirati Arabi	13.568	18.093	3.180	310	1.422	10.728	99.745	101.908	- 4 %
Arabia Saudita	18.852	18.205	.673	498	2.167	13.814	97.483	77.004	+ 25 %
Francia	11.788	8.670	3.448	5.187	11.452	8.789	96.343	61.766	- 1 %
Austria	9.449	12.652	3.471	3.396	8.981	8.471	60.869	30.126	+ 46 %
Kuwait	4.108	4.627	5.042	191	-	1.768	43.909	33.413	+ 29 %
Antille Olandesi	7.974	4.689	1.950	938	3.402	5.141	43.257	48.609	- 32 %
Israele	4.579	9.986	2.177	1.754	5.255	4.549	33.230	22.686	+ 27 %
Libano	7.882	7.927	399	434	5.725	1.324	28.816	18.920	+ 51 %
Svezia	4.528	3.659	1.185	422	1.498	2.089	28.510	28.225	- 2 %
Belgio e Lussemburgo	3.978	4.238	1.012	1.151	3.413	2.639	27.711	20.635	+ 30 %
Libia	3.954	6.693	2.457	335	3.469	4.110	26.841	26.748	- 27 %
Australia	1.352	3.651	1.120	1.324	2.728	2.680	19.614	13.877	+ 33 %
Paesi Bassi	2.242	1.888	1.504	947	1.625	730	18.466	26.404	- 33 %
Canada	3.275	6.105	840	1.408	2.383	3.356	17.609	158.350	+ 43 %
Altri	31.163	27.773	10.087	7.349	24.133	25.701	225.672	2.778.784	
TOTALI	374.437	419.588	156.723	148.146	316.132	359.507	2.770.776	2.778.784	

PAESI	OTTOBRE mil. di Lit.		NOVEMBRE mil. di Lit.		DICEMBRE mil. di Lit.		GENNAIO/DICEMBRE mil. di Lit.		VARIAZ. % GEN/DIC '90 GEN/DIC '89
	1990	1989	1990	1989	1990	1989	1990	1989	
	Stati Uniti	164.459	201.647	116.163	231.135	119.748	147.940	1.284.247	
Germania R.F.	48.906	40.650	30.437	39.805	38.818	24.840	337.670	294.646	+ 15 %
Svizzera	24.494	30.182	26.793	32.047	36.611	20.699	310.522	265.926	+ 17 %
Regno Unito	41.067	38.068	30.596	49.794	24.263	25.577	286.172	313.967	- 9 %
Giappone	18.552	19.963	14.522	22.881	19.750	20.019	208.338	209.798	- 1 %
Panama	23.395	12.918	15.287	17.633	15.021	11.790	172.376	129.653	+ 33 %
Hong Kong	13.250	13.024	11.948	22.965	16.031	14.214	153.517	169.425	- 9 %
Francia	17.232	11.266	16.071	18.573	18.551	12.967	148.197	119.830	+ 24 %
Arabia Saudita	3.727	17.960	3.351	11.910	17.252	9.449	121.812	141.226	- 4 %
Emirati Arabi	2.791	12.342	3.709	8.190	8.327	8.069	114.572	143.532	- 20 %
Austria	9.415	10.826	6.175	11.171	8.607	4.264	85.066	83.027	- 3 %
Antille Olandesi	10.223	3.521	4.409	6.249	7.254	2.037	65.143	45.220	+ 44 %
Israele	5.254	3.037	4.031	5.927	5.223	3.163	47.737	60.737	- 21 %
Libano	2.878	8.092	3.751	5.784	9.770	5.665	45.215	42.227	+ 7 %
Kuwait	-	5.963	-	4.553	-	5.282	43.909	45.925	- 4 %
Libia	6.463	5.265	2.342	5.066	7.478	3.001	43.124	33.966	+ 27 %
Belgio - Lussemburgo	4.846	3.495	3.287	4.716	7.028	3.860	42.874	40.326	+ 6 %
Svezia	1.426	2.453	2.725	3.981	5.332	3.718	37.993	29.072	+ 31 %
Paesi Bassi	3.262	2.563	2.116	2.329	2.310	2.965	26.153	21.113	+ 24 %
Australia	2.353	3.816	1.669	4.867	1.003	1.616	24.639	37.048	- 33 %
Canada	4.120	4.725	1.618	3.555	1.094	772	24.441	35.456	- 31 %
Altri	40.028	25.233	36.797	46.681	46.614	21.289	349.114	251.572	+ 39 %
Totale	448.171	477.009	337.797	559.212	416.085	352.636	3.972.831	4.167.645	- 5 %

Si è ritenuto poi interessante raccogliere i dati trimestrali e progressivi relativi all'andamento generale dell'export (quadro A), all'andamento dell'export verso gli USA (quadro B) e verso l'Europa (quadro C), al fine di suggerire una chiave di lettura più approfondita e penetrante delle cifre in nostro possesso.

QUADRO A - RIEPILOGO GENERALE

Nel quadro A riepilogativo si evidenzia l'andamento progressivo dei dati che partendo da un aumento del 14% registrato nel I trimestre '90 vede via via assottigliarsi l'incremento per arrivare al IV trimestre ad una netta inversione di tendenza. La fase di recessione che si evidenzia a partire dal III trimestre '90 non può che trovare la sostanziale spiegazione nella situazione di crisi generata dall'invasione irachena nel Kuwait che ha protratto i suoi nefasti effetti psicologici e materiali sul mercato fino ai primi mesi del '91.

Periodo	1989	1990	Differenza %
I° trimestre	823.715.	937.916.	+ 14 %
II° trimestre	1.851.516.	1.924.445.	+ 4 %
III° trimestre	2.778.707.	2.770.776.	-
IV° trimestre	4.167.645.	3.972.833.	- 5 %

QUADRO B - STATI UNITI D'AMERICA

A conferma di quanto rilevato stanno i dati riguardanti gli Stati Uniti, estrapolati operando con lo stesso criterio.

La flessione trova qui la sua espressione più evidente e marcata. La crisi del Golfo si è inserita su una situazione di difficoltà già presente nell'89 e che non mostra mutamenti in positivo ma al contrario peggiora con l'avvicinarsi del conflitto e quindi della soluzione della crisi, nessuna modifica apportando neanche l'avvicinarsi delle festività natalizie tradizionalmente portatrici di risultati positivi.

Periodo	1989	1990	Differenza %
I° trimestre	312.197.	312.772.	-
II° trimestre	683.902.	598.598.	- 12 %
III° trimestre	1.068.231.	883.876.	- 17 %
IV° trimestre	1.648.953.	1.284.247.	- 22 %

QUADRO C - EUROPA

L'ultimo quadro che evidenziamo è utile per spiegare i buoni risultati dei mercati europei che riportano un segno positivo in tutti i trimestri sebbene il trend si faccia via via meno roseo con l'avvicinarsi del momento topico della crisi del Golfo.

E' chiaro comunque che la sostanziale tenuta dell'export italiano di oreficeria/gioielleria nel 1990 è dipesa in gran parte dai risultati raggiunti in Europa.

Periodo	1989	1990	Differenza %
I° trimestre	222.136.	275.625.	+ 24.08 %
II° trimestre	528.303.	590.363.	+ 11.75 %
III° trimestre	772.669.	864.278.	+ 11.86 %
IV° trimestre	1.172.907.	1.274.647.	+ 8.70 %

IL WORLD GOLD COUNCIL INFORMA

Secondo un comunicato del WORLD GOLD COUNCIL, il mercato orafico ha un ruolo sempre più importante ed incisivo nel panorama dell'economia mondiale, ruolo sempre più suffragato dai dati di consumo dell'oro. Dal 1986 al 1990 sono stati consumati nei sei principali mercati, USA, Giappone, Italia, Gran Bretagna, Francia, Germania, 2.473 mt di oro con un incremento del 56% rispetto al quinquennio precedente.

L'oro utilizzato in gioielleria nel 1990 ha toccato il record assoluto di 1.885 t (+ 4% rispetto all'89) e secondo le stime del World Gold Council il '91 potrebbe mostrare un ulteriore aumento. Nell'ultimo biennio la domanda del settore ha superato la produzione mineraria occidentale.

Il World Gold Council, nell'ottica di mettere a disposizione degli operatori di tutto il mondo gli strumenti di marketing per una migliore conoscenza del mercato, ha presentato, durante la Fiera di Basilea, recentemente conclusa, sistemi audiovisivi sui programmi e le strategie usati per focalizzare l'attenzione dell'operatore. Tre sono state le tematiche sviluppate: *programmi pubblicitari e promozionali*, con le più recenti campagne pubblicitarie realizzate in collaborazione con aziende e distributori orafi; *sviluppo del nuovo prodotto*, con i gioielli più attuali creati dai quattro maggiori paesi europei, dall'America e dal Giappone; *studi e ricerche di mercato*, con informazioni e da-

ti aggiornati e dettagliati sulla fabbricazione e sul consumo dell'oro negli ultimi anni fino al 1990 compreso.

Proprio alla Fiera di Basilea, il World Gold Council ha presentato il quaderno **"TENDENZE ORAFE EUROPEE '92-'93"**. Il quaderno, pubblicato ogni due anni, offre le nuove indicazioni sul design della gioielleria in oro delineando nuove tendenze basate su ricerche europee. Riporta informazioni sul consumatore di gioielleria in oro, sui dati di mercato ed oltre 400 schizzi di gioielli eseguiti da designers inglesi, francesi, tedeschi ed italiani. Il quaderno è venduto a 250.000 lire ed è disponibile in inglese, francese, tedesco o italiano.

Per richiederlo contattare il *World Gold Council nella persona di Edvige Della Torre, Corso Garibaldi 49, Milano tel. 02/809841, fax 02/867710.*

GOLD TECHNOLOGY

E' in distribuzione il terzo numero di Gold Technology, l'accurata pubblicazione edita dal World Gold Council. Nel sommario compaiono, come di consueto, tre articoli riguardanti la saggiatura e punzonatura dei metalli preziosi a Londra, l'analisi con la pietra di paragone ed il saggio dell'oro in Svizzera.

La rivista potrà essere liberamente consultata presso i nostri uffici. ■

COMUNICATO FEDERARGENTIERI

In riferimento alla controversia FEDERARGENTIERI - ANIPA relativamente agli oggetti in materiali non preziosi ricoperti galvanicamente da argento ed illecitamente punzonati con bolli di Stato riservati ai soli prodotti interamente in metallo prezioso, la Federazione Nazionale Fabbricanti Argentieri informa che a differenza di quanto comunicato da organi di stampa del settore non esiste alcun accordo con l'ANIPA sull'argomento oggetto di discussione. Le proposte avanzate dall'ANIPA, ribadisce la Federargentieri, sono sempre state giudicate inaccettabili e quindi respinte. In tal senso si è anche pronunciato il Consiglio di Stato tanto che negli incontri con i dirigenti del Ministero dell'Industria e del Servizio Metrico Centrale, i dele-

gati ANIPA hanno chiesto la modifica della legge 46/68, riconoscendo implicitamente che tale normativa vieta la punzonatura degli oggetti argentati con marchi di Stato riservati ai soli metalli preziosi massicci. I delegati ANIPA sono stati al contrario invitati ad esprimere un parere sull'opportunità di introdurre nel Regolamento della legge 46/68 nuovi simboli e segni assolutamente non confondibili con gli attuali punzoni e simboli di Stato.

La Federargentieri ritiene aberrante però il trattamento di favore richiesto per i prodotti non metallici argentati rispetto ai prodotti di metallo argentato così come va considerato improponibile una modifica della legge 46/68 che non regolamenti i prodotti dorati e platinati. ■

SUDAFRICA. MALE L'INDUSTRIA DELL'ORO

A causa di un calo reale del 40% nel corso mondiale del metallo negli ultimi 36 mesi, l'industria aurifera del Sudafrica inizia ad avvertire segnali di crisi tanto da dover sospendere alcune attività estrattive. Chiusa, dopo una prima riduzione parziale di manodopera, la miniera di Stilfontein, che, nel 1987, impegnava 10.000 persone. Nel '90, secondo i dati prodotti dalla Camera che riunisce i principali industriali, sono stati circa 40.000 i posti di lavoro persi su un totale di circa 500.000 e le previsioni avvalorano la possibilità di altri 80.000 impieghi a rischio. Una tale situazione potrebbe ripercuotersi sull'intera economia che basa il suo commercio estero per almeno un terzo sulle vendite di oro. ■

**Prima di scegliere
il leasing
per la vostra
auto
guardate
chi c'è
dietro.**








Dietro alla CARÍSPO
c'è la professionalità
e la preparazione
economica di grandi Banche.

Dietro alla CARÍSPO
c'è l'esperienza finanziaria
indispensabile per proporvi
un leasing semplice, equilibrato
e funzionale.

Dietro alla CARÍSPO
c'è un'organizzazione
commerciale moderna e capillare
che opera in 20 province con 214 sportelli
bancari di appoggio e consulenza.

Dietro alla CARÍSPO c'è la competenza specifica
e professionale di grandi partners.

-  **CASSA DI RISPARMIO DI ALESSANDRIA**
-  **CASSA DI RISPARMIO DI ASTI**
-  **CASSA DI RISPARMIO DI BIELLA**
-  **CASSA DI RISPARMIO DI SAVONA**
-  **CASSA DI RISPARMIO DI VERCELLI**

CARÍSPO

Il leasing proposto da 5 Casse di Risparmio

AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

Nelle pagine che seguono diamo inizio ad una sintetica descrizione della disciplina del contratto di agenzia, uno dei modelli che riteniamo più comuni ed utilizzati dalle aziende orafe nella quotidianità del loro operare. Senza alcuna velleità di esaurire gli argomenti relativi a questa forma contrattuale, riteniamo che il fornire una informazione, seppur di massima, possa ritornare utile ad inquadrare nel giusto modo questa fattispecie.

DEFINIZIONE

Secondo le definizioni degli accordi economici collettivi, è **agente di commercio** chi è incaricato stabilmente da una o più ditte di promuovere conclusioni di contratti in una zona determinata; è **rappresentante di commercio** chi è incaricato stabilmente da una o più ditte di concludere contratti in nome delle medesime in una zona determinata.

Secondo l'art. 1 della legge 3.5.1985, *l'attività di agente di commercio si intende esercitata da chiunque venga stabilmente incaricato da uno o più persone di promuovere la conclusione di contratti in una o più zone determinate.*

L'attività di rappresentante di commercio si intende esercitata da chiunque venga stabilmente incaricato da una o più imprese di concludere contratti in una o più zone determinate.

Ciò detto bisogna chiarire che il rappresentante di commercio è un agente al quale è accessoriamente conferito dall'azienda (preponente) il potere di rappresentanza per la conclusione dei contratti; con tale potere il rappresentante di commercio non solo si obbliga alla promozione degli affari ma è in grado di concludere il contratto in nome e nell'interesse dell'azienda rappresentata. Al conferimento dei poteri rappresentativi non corrisponde però il

conferimento all'agente del **potere di gestione**, onde la conclusione dell'affare resta sempre rimessa alla determinazione dell'azienda di cui l'agente deve ottenere l'assenso.

ELEMENTI DISTINTIVI

Gli elementi che contraddistinguono la figura degli agenti di commercio sono:

L'attività

L'agente si incarica di prestare una attività diretta a promuovere la conclusione di contratti per conto dell'azienda. L'attività che in pratica l'agente svolge consiste nell'avvicinare e ricercare i clienti, nel sorvegliare che la clientela non passi ad altre ditte visitandola con assiduità e regolarità, nel proporre e prospettare all'azienda le possibili operazioni, nel consegnare i campioni alla clientela illustrandone pregi e caratteristiche.

La determinatezza della circoscrizione geografica

La zona determinata entro cui l'agente organizza autonomamente e a proprio rischio l'attività promozionale, è un requisito qualificante del rapporto di agenzia. L'ampiezza della zona può essere la più varia e riguardare sia un'entità geografica (regione, quartiere, ecc.) che un'entità non territoriale (catene di nego-

zi, di collegi, ecc.).

La mancata indicazione della zona rende nullo il contratto. Le modifiche della zona devono essere comunicate per iscritto almeno quattro mesi prima all'agente impegnato ad esercitare la sua attività in esclusiva per una sola ditta e almeno due mesi prima per gli agenti che non abbiano tale impegno. Per i casi di modifiche della zona che incidono sul contenuto economico del rapporto si prevede che il preavviso scritto sia di durata pari a quello stabilito per la risoluzione del rapporto.

L'agente o rappresentante nel termine di 30 giorni dalla comunicazione della ditta può dichiarare di non accettare le modifiche proposte. In tal caso la mancata accettazione provoca lo scioglimento del rapporto.

La stabilità dell'incarico

Consiste nel conferimento da una parte e nell'assunzione dall'altra di un incarico stabile, non occasionale nel senso cioè di una **preposizione continuativa** e di una certa durata per la conclusione di tutti i contratti che l'agente cercherà di promuovere durante il rapporto.

L'onerosità

E' costituita dalla retribuzione, consistente in una **provvigione**, intendendosi per tale ogni emolumento di carattere variabile ed aleatorio in

quanto agganciato con il fatturato dei contratti eseguiti a favore dell'impresa preponente. Il rapporto di agenzia non è configurabile a titolo gratuito.

LAVORO AUTONOMO O SUBORDINATO

E' uno tra i problemi maggiormente dibattuti sia in dottrina che in giurisprudenza. Tradizionalmente si rileva che il lavoro autonomo si caratterizza per assenza di vincoli di subordinazione, per l'assunzione di rischio economico, per la disponibilità degli strumenti di lavoro, per il compimento di una prestazione; al contrario il lavoro subordinato si distingue per la subordinazione, per l'assenza di rischio, per la mancanza di mezzi e strumenti necessari per l'esecuzione della prestazione lavorativa e consiste essenzialmente nell'erogazione di semplici energie lavorative.

Tra i lavoratori subordinati rientrano i viaggiatori e piazzisti e in genere gli addetti alla distribuzione del prodotto che hanno le più disparate denominazioni (produttori di affari, rappresentanti di commercio, propagandista di commercio, ecc.). Sottoposti ad un vincolo di dipendenza e di subordinazione, sono incaricati del collocamento dei prodotti.

Tra il gran numero di pronunce inerenti l'argomento ne emergono alcune che fissano degli elementi al fine di identificare il contratto di agenzia per distinguerlo dal contratto di lavoro subordinato, elementi che possono sintetizzarsi in:

- a) oggetto del contratto costituito da un risultato e non dai mezzi quale l'utilizzo delle energie lavorative che si ha con il lavoro subordinato;
- b) attività circoscritta ad una zona;
- c) caratteri di stabilità;
- d) autonomia di organizzazione

ed operativa;

- e) compenso a provvigioni;
- f) rischio economico e giuridico a carico dell'agente;
- g) obbligo naturale dell'agente di conformazione al potere dell'azienda di impartire le istruzioni, obbligo non identificabile con il potere direttivo del datore di lavoro.

Sulla base di questi elementi la giurisprudenza ha precisato che i seguenti indici sarebbero rivelatori dell'autonomia:

- a) accollo all'agente delle spese di produzione, di viaggio, trasporto, vitto, corrispondenza;
- b) mantenimento dell'agente di un ufficio di impiegati propri;
- c) pagamento di provvigioni per eventuali sub-agenti;
- d) iscrizione come datore di lavoro alla C.C.I.A.A.;
- e) pagamento delle imposte e tasse erariali comunali;
- f) apprezzabile margine di scelta dei clienti;
- g) ampia libertà di itinerario e di impiego del tempo;
- h) esistenza di una zona;
- i) compenso a provvigione;
- l) controlli a carico del preponente.

Correlativamente sarebbero indici rivelatori della presenza di un rapporto di lavoro subordinato le seguenti circostanze:

- a) obbligo di visitare quotidianamente le zone stabilite dal datore di lavoro;
- b) mancanza di un apprezzabile margine di scelta della clientela;
- c) osservanza di un itinerario stabilito dal datore di lavoro;
- d) mancanza di un proprio ufficio ed organizzazione;
- e) soggezione ad un orario di lavoro;
- f) rischio a carico del datore di lavoro.

A conclusione della rassegna degli indici bisogna rilevare che l'autono-

mia rappresenta l'unico e vero criterio distintivo tra l'agente ed il lavoratore subordinato. L'agente infatti gode di un'autonomia che è funzionale ed economica. Funzionale in quanto l'agente destina le proprie energie lavorative non a favore del datore di lavoro ma a favore di se stesso, identificando il proprio interesse con quello dell'azienda nel perseguimento del risultato finale; economica in quanto con il contratto di agenzia l'agente si assume l'onere dell'organizzazione e il rischio di un'attività economica organizzata.

IL DIRITTO DI ESCLUSIVA

Il rapporto di agenzia è caratterizzato normalmente dal regime dell'esclusiva per cui il preponente non può valersi contemporaneamente della stessa zona e per lo stesso ramo di commercio di più agenti o rappresentanti e l'agente o rappresentante non può assumere l'incarico di trattarvi gli affari di più ditte in concorrenza tra loro. L'esclusiva è derogabile per volontà delle parti. La disciplina dell'esclusiva è analoga sia nel settore commerciale che in quello artigianale.

Il diritto di esclusiva reciproca non impedisce all'azienda preponente di concludere direttamente affari nella zona riservata all'agente. L'azienda preponente potrà concludere però affari solo in via occasionale, ma non in modo abituale ed organizzato. Diversamente l'agente potrebbe trovarsi nella condizione di non poter attuare in pieno l'incarico da esso assunto anche nel proprio interesse, e di non poter realizzare quindi i vantaggi che si era ripromesso al momento di impiantare la sua organizzazione. Una volta convenuto il diritto di esclusiva, è escluso che esso possa essere ridotto od annullato dalla stipulazione di un contratto di agenzia tra l'azienda proponente e i terzi, contratto il quale sottragga ad

esempio talune zone già riconosciute in esclusiva ammettendo altri agenti.

FORMA DEL CONTRATTO

All'atto del conferimento dell'incarico, all'agente o al rappresentante devono essere precisati per iscritto oltre al nome delle parti, la zona assegnata, i prodotti da trattarsi, la misura delle provvigioni e compensi, la durata.

REQUISITI DELL'AGENTE

Per stipulare il contratto d'agenzia è richiesta la relativa **capacità e l'iscrizione nel ruolo**. I requisiti per l'iscrizione e quindi per l'esercizio dell'attività sono quelli soggettivi abituali - cittadinanza italiana o di paesi CEE, godimento dei diritti civili, non condanne penali -. In caso di esercizio da parte di una società i requisiti debbono essere posseduti dal legale rappresentante. Per i soli agenti di commercio è disposta l'incompatibilità con altro lavoro dipendente a conferma del carattere autonomo della prestazione lavorativa. La legge 204 del 1985 che disciplina l'attività prevede i requisiti di iscrizione e di qualificazione rigorosi quali titolo di studio di scuola secondaria di primo grado con in aggiunta frequenza positiva di specifico corso professionale o l'aver svolto mansioni di viaggiatore o piazzista oppure il diploma di scuola secondaria di secondo grado con indirizzo commerciale o laurea in materie commerciali o giuridiche.

Gli effetti del divieto di esercitare l'attività di agente di commercio per chi non è iscritto al ruolo sono la **nullità del contratto**.

PERIODO DI PROVA

E' ammessa la possibilità di stipulare un periodo di prova nel contratto di agenzia di rappresentanza commerciale.

Durante il periodo di prova, malgrado il carattere precario del rapporto, l'agente è tenuto ad osservare i vari obblighi generalmente previsti dalle relative disposizioni allo stesso modo in cui la casa proponente deve osservare quelle stabilite dalla disciplina legale. Se la prova è reputata positiva si rende definitivo il contratto di agenzia.

PATTO DI NON CONCORRENZA

Tra l'agente e l'azienda preponente, per il tempo successivo alla cessazione del rapporto vengono spesso stipulati patti di non concorrenza. E' chiaro che tale patto debba essere **provato per iscritto, circoscritto ad una determinata zona e non eccedente i cinque anni**.

CONTRATTO A TEMPO DETERMINATO

Il contratto di agenzia può essere a tempo indeterminato e a tempo determinato. La legge lascia piena autonomia alle parti circa la fissazione o meno di un termine finale. Qualora venga stipulato un contratto di agenzia a tempo, ad esso va applicata la disciplina legislativa e contrattuale del rapporto di agenzia a tempo indeterminato; in particolare le parti debbono tener fede a tutti i doveri che incombono ai soggetti del contratto.

Nell'ipotesi di risoluzione anticipata nel contratto di agenzia con esclusiva a termine, la parte che riceve si rende inadempiente con le ovvie conseguenze sul piano del risarcimento del danno. Nel caso in cui il contratto a termine venisse rinnovato, esso deve considerarsi come contratto a tempo indeterminato agli specifici e limitati effetti dell'**indennità di scioglimento del rapporto**; ciò per evitare che nei successivi contratti a termine fosse evitato l'obbligo di corrispondere tale indennità.

DOVERI E FACOLTA' DELL'AGENTE

Sulla base delle norme contrattuali e di quelle legali i doveri e le facoltà dell'agente possono così riassumersi:

- a) obbligo di conformarsi nell'esecuzione degli incarichi alle istruzioni ricevute dall'azienda preponente e di fornire a questa le informazioni sulle condizioni del mercato o quelle per valutare la convenienza dei singoli affari;
- b) dovere di non riscuotere i crediti dell'azienda preponente né di concedere sconti o dilazioni salvo diverso accordo scritto. Eccezione alla regola è data dalla conoscenza da parte della ditta della consuetudine del cliente di effettuare i pagamenti direttamente dall'agente, conoscenza che può considerarsi come tacito riconoscimento della facoltà dell'agente o come acquiescenza;
- c) obbligo di dare immediato preavviso all'azienda preponente nel caso in cui l'agente non sia in grado di eseguire l'incarico affidatogli. Con tale norma si vuole evitare che l'azienda preponente corra il rischio di non concludere affari per la situazione personale dell'agente che per malattia o per qualunque altra causa non sia in grado di adempiere completamente l'incarico affidatogli. Ove l'agente non provveda alla comunicazione, si rende responsabile degli eventuali danni subiti dall'azienda a causa dell'omissione o del ritardo;
- d) osservanza degli obblighi che incorrono al commissionario. Fra gli obblighi del commissionario che gravano sull'agente vi sono quelli di adempiere l'incarico con la diligenza del buon padre di famiglia, di non eccedere

i limiti imposti dal mandato, di non discostarsi dalle istruzioni, di dare comunicazione alla ditta dell'affare eseguito, di inviare ogni altra comunicazione richiesta dalla natura dell'affare o dagli usi, di presentare i rendiconti, di non sostituire altri a se stesso nell'esecuzione dell'incarico. Fra gli obblighi dell'agente viene di solito annoverato anche quello di un minimo di produzione di affari. Tale obbligo non è previsto né dal Codice Civile né da accordi economici collettivi, ma molto spesso è stabilito nei singoli contratti di agenzia. Se il minimo contrattuale non è raggiunto dall'agente egli è inadempiente e tale sua inadempienza può anche giustificare la risoluzione del contratto per fatto imputabile. Nel caso che un obbligo del genere non sia stato espressamente previsto dal contratto, l'agente è ugualmente tenuto a prestare attivamente la propria opera per il raggiungimento di un risultato economicamente utile per l'azienda. Si presenta difficile l'accertamento in concreto di se e quando l'agente possa considerarsi inadempiente.

GLI OBBLIGHI DELL'AZIENDA

Correlativamente agli obblighi dell'agente, vi sono quelli della casa mandante.

Oltre all'obbligo fondamentale di retribuire l'agente per l'opera compiuta, sulla casa mandante incombono altri obblighi:

- invio tempestivo delle istruzioni e dei campionari; costituisce per la casa un diritto dovere, senza il quale nessuna responsabilità è attribuibile all'agente.
- esecuzione integrale degli affari; il preponente è tenuto ad eseguire integralmente gli affari proposti dall'agente, a meno che le

condizioni offertegli non siano in contrasto con le istruzioni da lui stesso impartite o che le informazioni sulla solvibilità del cliente non siano soddisfacenti.

RETRIBUZIONE DELL'AGENTE

Costituisce l'obbligo fondamentale della casa mandante nei confronti dell'agente per l'opera da lui prestata in favore della casa stessa. La provvigione è la forma tipica di retribuzione dell'agente. E' ordinariamente regolata sul valore degli affari trattati ed è costituita da una percentuale sull'importo lordo delle vendite o degli acquisti. Talora è determinata da cifra fissa e successivamente di una percentuale al di sopra di un determinato quantitativo venduto.

La provvigione è per l'agente rappresentante sugli affari andati a buon fine. L'agente non perde il diritto alle provvigioni se la mancata esecuzione dell'affare sia imputabile alla azienda preponente. La provvigione è corrisposta in misura ridotta se l'esecuzione è parziale.

CONTEGGIO DELLA PROVVISIOE

I criteri per il conteggio della provvigione saranno stabiliti negli accordi tra le parti, rimettendo quindi la questione all'autonomia dei singoli contraenti.

La formula più diffusa per il calcolo della provvigione è quella della percentuale fissa, calcolata sul valore delle vendite o degli acquisti, la cui conclusione è dovuta all'agente. Un altro criterio molto diffuso è quello della percentuale crescente: si applica una certa aliquota sull'ammontare degli affari fino ad un determinato valore ed una aliquota superiore per le vendite procurate oltre tale limite. E' anche possibile fissare diversi scaglioni, con aliquote differenziate man mano crescenti.

In alcuni settori merceologici è abbastanza diffuso il criterio di stabilire la provvigione in una cifra fissa rapportata a singole quantità del prodotto venduto. Vi è poi un sistema misto, con percentuale costante e premi che si aggiungono quando il volume degli affari procurati supera certi livelli. Infine il sistema del sovrapprezzo può costituire l'unica retribuzione dell'agente oppure può combinarsi con il sistema della provvigione vera e propria. Il sovrapprezzo è la differenza tra prezzo minimo di listino ed il maggior prezzo che l'agente riesce a spuntare dal cliente.

GLI SCONTI DI VALUTA

Quali che siano i criteri adottati per il computo delle provvigioni, è in ogni caso vietato sottrarre, dall'importo a cui è ragguagliata la provvigione, gli sconti di valuta accordati per condizioni di pagamento.

ATTIVITÀ D'INCASSO

Nell'ambito delle attività complementari svolte dall'agente, viene dettata una disciplina particolare per la riscossione dei crediti della casa mandante. Tale disciplina si traduce in obbligo posto a carico della casa mandante di retribuire con il compenso ad hoc l'attività di cui trattasi.

Nel settore del commercio, si dispone che qualora venga conferito all'agente l'incarico continuativo di riscuotere per conto della casa mandante, quest'ultima stabilirà separatamente dalle competenze la provvigione di incasso. Anche nei settori industriali si è introdotto l'istituto della provvigione specifica per l'attività di incasso. Tale obbligo ricorre quando l'attività sia affidata in via continuativa e riguardi tutti i crediti in genere della casa mandante, non limitandosi al recupero degli insoluti.

INSOLVENZA DEL CLIENTE

Nel caso che il cliente si fosse reso

insolvente anche in modo parziale, l'agente non ha diritto ad alcuna provvigione per quell'affare a meno che l'affare stesso non fosse per consegne scaglionate alcune delle quali già regolarmente pagate dal cliente.

MANCATA ESECUZIONE DEI CONTRATTI

Si possono distinguere tre casi:

- a) mancata esecuzione per cause di forza maggiore. L'agente non ha diritto ad alcuna provvigione;
- b) mancata esecuzione per fatto non imputabile alla ditta. Anche in questo caso l'agente non ha diritto alla provvigione sull'affare già concluso e successivamente stornato;
- c) mancata esecuzione per volontà della ditta. In questo caso lo storno è un atto volontario della casa mandante non giustificato ed adottato in via unilaterale.

All'agente spetta la normale provvigione.

AFFARI INDIRETTI

Gli affari conclusi direttamente dalla casa sono denominati affari indiretti. Su tali affari è dovuta la provvigione all'agente anche se egli non sia mai intervenuto nell'affare. Perchè l'agente possa vantare tale diritto è necessario che svolga la sua attività in esclusiva.

AFFARI A FINE RAPPORTO

L'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari da lui proposti prima della cessazione del rapporto, anche se accettati dalla ditta successivamente ed è tenuto, a richiesta della ditta, a prestare la sua opera per la regolare esecuzione degli affari in corso. Tale clausola trova fondamento nella tesi secondo la quale il diritto alla provvigione sorge con la conclusione dell'affare anche se la provvigione si ren-

derà esigibile solo dopo la regolare esecuzione dell'affare stesso.

AFFARI IN ZONE DIVERSE

Un caso che si verifica frequentemente è quello degli affari che siano conclusi tramite l'agente di una zona, ma debbano trovare esecuzione nella zona di competenza esclusiva di un altro agente. In questo caso a rigore la provvigione dovrebbe spettare all'agente della zona in cui il contratto è stato concluso. Tale conclusione viene mitigata dalla considerazione che quando l'esecuzione dell'affare impone che l'agente estraneo alla zona in cui è stato concluso il contratto debba prestare la propria opera si debba addividere ad una ripartizione della provvigione tra i due agenti. E' opportuno comunque, vista la mancanza di una regolamentazione generale, inserire nei contratti individuali di agenzia delle clausole espresse in materia.
(continua)

MOSTRE

JEWELLERY ARABIA 92

La Mostra Jewelry Arabia avrà luogo dal 25 al 28 febbraio 1992 presso il Centro Esposizioni di Bahrein, una moderna costruzione edificata nel 1990 e dotata di tutti i servizi necessari ad una esposizione internazionale. Contemporaneamente e nello stesso centro espositivo si terrà "Perfume Arabia", mostra internazionale dell'industria di profumeria.

Alla mostra orafa, saranno presenti produttori di gioielli d'oro e d'argento, gioielli incastonati di pietre preziose, argenteria, orologi, pietre preziose, perle, corallo, giada nonché commercianti in lingotti e costruttori di macchinari del settore ed associazioni commercianti.

Durante la mostra convergeranno sul Bahrein produttori e fornitori dei sei Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo (Bahrein, Kuwait, Oman, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Qatar) ed espositori internazionali. Presso i nostri uffici è possibile prendere visione delle brochures illustrative della mostra nonché ottenere precisazioni ed informazioni ulteriori relativamente alla partecipazione.

Qualora l'interesse per la mostra fosse manifestato da un certo numero di aziende, potrebbe essere presa in esame la possibilità di coordinare la presenza in mostra di un gruppo di espositori.

Si segnala inoltre che l'agente responsabile per l'Italia della mostra è:
Organizzazione Q. CASELLI - Casella Postale 130 - 50100 Firenze - Tel. 055/284292 - Fax 055/283364. ■



JEWELLERY
ARABIA 92

MOSTRA "ITALIAN JEWELLERY COLLECTION" - TOKYO, 28/30 AGOSTO 1991

Il programma promozionale dell'I.C.E. per il 1991 prevede la realizzazione della consueta mostra autonoma dedicata al settore dell'oreficeria, gioielleria, argenteria, coralli e cammei. Alla manifestazione, che si svolgerà a Tokyo presso l'ANA Hotel dal 28 al 30 agosto 1991, saranno ammesse a partecipare circa 60 aziende italiane con prodotti di alta e altissima qualità.

L'Istituto offrirà alle ditte partecipanti uno stand (mq. 12-13) completamente allestito, nonché i servizi di assistenza commerciali (interpretariato, informazioni commerciali, nominativi operatori giapponesi).

Verrà inoltre realizzato un prestigioso catalogo degli espositori italiani che sarà inviato, a cura dell'ufficio di Tokyo, ad una mailing list di circa 5.000 operatori, tra importatori e grossisti giapponesi.

Nella giornata di inaugurazione della mostra è prevista l'organizzazione di una conferenza stampa con l'intervento di un rappresentante degli espositori per ogni zona di produzione.

Verrà infine predisposto un kit informativo contenente:

- a) notizie di marketing e di congiuntura sul Giappone;
- b) nota su produzione, distribuzione, tendenze della domanda relativa ai prodotti del settore orafa/argentiero;
- c) notizie utili di riferimento locale;
- d) liste aggiornate di operatori del settore;
- e) liste delle richieste di merci del settore orafa/argentiero pervenute dall'ufficio nell'ultimo trimestre.

A parziale copertura delle spese generali di organizzazione e gestione, le aziende dovranno provvedere ad un pagamento forfettario di L. 8.000.000 (ottomilioni).

Le domande di partecipazione alla mostra, unitamente al formulario, ritirabile presso gli uffici AOV e alla documentazione fotografica sotto specificata, dovranno pervenire entro e non oltre il **14 MAGGIO 1991** a:

ISTITUTO COMMERCIO ESTERO - Ufficio CESP SVIL -

Via Liszt, 21 - 00144 ROMA -

attenzione dr.ssa Catignani,

Tel. 06/59926748 - Fax 06/5923465.

Non saranno prese in considerazione le domande pervenute oltre tale data e non corredate di quanto richiesto o quelle pervenute da parte di aziende che abbiano rinunciato alla partecipazione a precedenti manifestazioni, oltre i termini consentiti.

Come nel passato, sarà un'apposita Commissione, composta da rappresentanti nominati dalle Associazioni di categoria a scegliere le aziende da ammettere alla mostra. Il giudizio della Commissione è inappellabile.

Per consentire a detta Commissione di effettuare la selezione, le aziende sono invitate ad inviare all'Ufficio I.C.E. su menzionato, una documentazione fotografica della produzione che intendono esporre alla mostra.

Ciò è obbligatorio per quelle aziende che richiederanno, per la prima volta, di partecipare all'iniziativa e che dovranno altresì inviare un certificato della Camera di Commercio comprovante la loro attività. La Commissione formerà una lista d'attesa.

Alle 60 aziende ammesse a partecipare sarà data tempestiva comunicazione ed esse avranno 10 giorni di tempo per provvedere al versamento del contributo di L. 8.000.000.

In caso di mancato pagamento entro tale data, l'azienda sarà ritenuta inadempiente e sostituita con altra scelta fra quelle collocate nella lista d'attesa. ■

□ Riposo compensativo per i lavoratori impegnati negli Uffici Elettorali.

D. Sono dipendente di un'azienda privata: sono stato chiamato ad adempiere alle funzioni obbligatorie presso l'ufficio elettorale in occasione dei referendum; ho diritto al riposo compensativo?

R. La legge 21 marzo 1990, n.53, ha cercato di risolvere i numerosi problemi sorti in merito ai diritti dei lavoratori chiamati a svolgere funzioni elettorali, e cioè dei presidenti di seggio, dei segretari, degli scrutatori ed, infine, dei rappresentanti di lista. Alla luce di tale nuova disciplina, detti lavoratori possono assentarsi legittimamente dal lavoro mantenendo la regolare retribuzione. Il periodo di assenza dal lavoro, inoltre, non dovrà essere detratto dal normale periodo di ferie annuali. Perlomeno secondo un'interpretazione letterale della normativa, tuttavia, la tutela in essa disposta, non pare spingersi oltre: in particolare dunque, non sembra che possa continuare ad essere riconosciuto a costoro il diritto di prolungamento di tre giorni del normale periodo feriale, come era invece in precedenza. Dal che sembrerebbe conseguire l'impossibilità per il lavoratore di recuperare le eventuali giornate di riposo, e cioè la domenica ed anche il sabato nel caso di settimana corta, trascorse presso i seggi nell'adempimento dell'incarico di presidente, segretario, scrutatore o rappresentante di lista.

□ Parcella del Commercialista.

D. Mi avvalgo dal 1990 dell'assistenza di un dottore commercialista, mi è stata recapitata dallo

stesso la parcella per le prestazioni effettuate nel '90 ed ho notato che mi viene addebitato un 2% quale contributo a favore della cassa nazionale di previdenza ed assistenza dottori commercialisti. Di cosa si tratta ed è giusto tale addebito?

R. Ai sensi dell'art. 11 della legge n. 21 del 29.1.86, a partire dal 1° gennaio 1987, i dottori commercialisti sono tenuti obbligatoriamente ad applicare una maggiorazione percentuale del 2% su tutti i corrispettivi rientranti nel volume d'affari, ai fini dell'imposta sul valore aggiunto, cioè su tutti gli imponibili delle parcella relative ai servizi prestati a favore del cliente ex art. 3 del DPR 633/72. Come tale l'importo addebitato in fattura è giustificato, ma non di meno sarà sempre opportuno controllare che non vengano commessi errori e cioè che l'importo non venga assoggettato ad Iva nè che su di esso venga calcolata la ritenuta d'acconto ai fini dell'imposta sul reddito delle persone fisiche.

□ Impresa familiare, deducibili anche le auto dei figli.

D. Il titolare di una impresa familiare ha intestato 3 autovetture, una per sé e le altre per i due figli che collaborano all'interno dell'impresa stessa. Ai fini delle imposte dirette, sono deducibili tutte le autovetture od una soltanto?

R. Il decimo comma dell'art. 68 del T.U. prevede che per le imprese individuali le autovetture o autoveicoli di cilindrata non superiore a 2.000 cc (o 2.500 se diesel) non adibiti ad uso pubblico si considerano in ogni caso adibiti promiscuamente all'esercizio

dell'impresa ed all'uso familiare o personale dell'imprenditore, salvo che per agenti o rappresentanti di commercio. Tale normativa, estensibile anche all'ipotesi dell'impresa familiare, introduce una presunzione assoluta di uso promiscuo, contro la quale non è ammessa prova contraria. Tuttavia la disposizione non introduce alcuna limitazione nel numero di autovetture che l'imprenditore può intestarsi. Ove sia comprovabile da effettive esigenze di svolgimento della propria attività che sia necessario all'imprenditore l'utilizzo di più autovetture, appare lecito dedurre, nella misura del 50 per cento, i relativi costi. Nella fattispecie il requisito di inerenza appare soddisfatto, lavorando i figli all'interno dell'impresa e prestando la propria attività quali collaboratori dell'impresa familiare, e pertanto si appalesa corretta la deduzione dei costi relativi all'acquisto ed all'utilizzo di tutte e tre le autovetture.

□ Rapporto di agenzia nel "770"

D. Come deve essere indicata, nella dichiarazione dei sostituti d'imposta la somma che una casa mandante ha dovuto corrispondere, nel 1990, ad un agente persona fisica a titolo di indennità per cessazione del rapporto di agenzia?

R. L'indennità corrisposta a titolo di indennità per cessazione del rapporto di agenzia dal proponente all'agente persona fisica, deve essere indicata nella dichiarazione dei sostituti d'imposta mod. 770, quadro D relativo ai redditi di lavoro autonomo ed altri redditi. ■

FONTE:

"ITALIA OGGI" - "IL SOLE 24 ORE"

CONTROLLIAMO L'ESTRATTO CONTO BANCARIO

In questi giorni riceverete l'estratto conto delle banche con cui operate relativo al I° trimestre 1991. Nel primo mese dell'anno ci sono stati cambiamenti nelle condizioni per Voi passive che vanno verificate.

Appena in possesso del documento bancario prestate attenzione alle varie condizioni in essere dal..... che compare in fondo o quasi all'estratto conto e sulla base di quanto viene indicato raffrontato con le condizioni che dovrebbero essere applicate sul Vostro conto corrente convenzionato con il Consorzio o sui conti non convenzionati le cui condizioni sono state concordate con il funzionario della banca in rapporto.

Oltre al tasso di interesse (attivo e passivo) che viene applicato sul Vostro conto corrente, prestate particolare attenzione alle valute imputate ad ogni Vostro versamento vuoi di assegni che di portafoglio (effetti, cambiali); alla valuta di addebito dei Vostri pagamenti; ai costi di ogni singola operazione ed ai costi di tenuta conto; alla commissione di incasso degli effetti che Vi vengono addebitati con apposita contabile; alle commissioni valutarie imputate per ogni operazione estera; agli addebiti per recupero costi (vedi spese notarili su assegni o effetti protestati o su assegni insoluti); a quanto Vi viene applicato come commissione di massimo scoperto. Queste sono alcune delle molteplici voci di costo di ogni azienda. Cerchiamo insieme di contenerle. Come? Semplicemente controllando gli estratti conto.

Contattateci ogni giorno dalle 9:00 alle 12:00 al nostro numero 953072 e potremo verificare quanto sopra insieme.

CONDIZIONI APPLICATE DALL'ISTITUTO BANCARIO SAN PAOLO DI TORINO SUI CONTI CORRENTI CONSORZIATI

Tasso di conto corrente: 14,00% + 1/8

Finanziamento all'importazione: 14,00%

Tasso di sconto, anticipo SBF, anticipo fatture e anticipi alle esportazioni: 13,50%

Condizioni accessorie:

- a) valuta su versamenti un giorno lavorativo su piazza, tre giorni lavorativi fuori piazza;
- b) commissione incasso effetti Lit. 4.500;
- c) costo unitario operazioni Lit. 1.200;
- d) valuta effetti SBF a scadenza otto giorni su piazza, dodici giorni fuori piazza;
- e) a vista dieci giorni su piazza, quindici giorni fuori piazza.

Condizioni particolari per le aziende associate:

- a) consegna gratuita della tessera Bancomat idonea al prelievo presso tutti i punti operativi sul territorio nazionale ed in particolare presso i negozi convenzionati "San Paolo Shopping" con indubbie facilitazioni di pagamento anche rateizzato;
- b) consegna delle più importanti carte di credito utilizzabili in Italia ed all'estero: Cartasì, Visa, American Express, Diners, ecc.;
- c) credito all'esportazione delle imprese artigiane;
- d) finanziamenti Artigiancassa con assistenza diretta;
- e) assistenza specializzata import/export anche a mezzo filiali estere;
- f) convenzioni con Fidi piemonte ed Artigianfidi;
- g) possibilità di ottenere in tempi rapidi ed alle migliori condizioni di mercato mutui per prima casa a tasso agevolato, mutui familiari a 10, 15 anni in lire o in Ecu anche con copertura assicurativa. ■

**SEMINARI TECNICI
DELLA PLATINUM GUILD**

Il successo dei corsi riservati ai produttori, ha suggerito alla *Platinum Guild International Italia* di estendere ai gioiellieri dettaglianti i seminari tecnici sulla lavorazione del platino. Il primo si è svolto il 18 marzo u.s. a Udine organizzato dalla PGI Italia e dal locale Sindacato Dettaglianti Orafi. Il relatore, *Silvano Tedesco*, uno dei più accreditati esperti italiani nella lavorazione del "metallo bianco", ha affiancato all'esposizione teorica una serie di dimostrazioni pratiche, che hanno messo i presenti in condizione di operare al meglio anche con il platino, tornato prepotentemente alla ribalta della gioielleria italiana ed internazionale negli ultimi anni, anche solo in riferimento a semplici saldature, messe a misura e così via.

I seminari tecnici per gioiellieri sono già stati prenotati da altre organizzazioni di categoria fra le quali l'Associazione Orafa Lombarda, L'Associazione Regionale Romana Orafi e l'Associazione Orafi di Savona. ■

CORSI PROFESSIONALI

Le *Arti Orafe Jewellery School - 50124 Firenze, Via del Campuccio 8, tel. 055/2280163* -, scuola privata fondata nel 1985, propone per il biennio 1991-1992 una serie di corsi, prevalentemente basati sull'insegnamento pratico, con durata semestrale, annuale e biennale. I programmi sono tesi a sviluppare non solo le competenze tecnico-professionali ma soprattutto la capacità creativa ed originale degli studenti. Il programma è sviluppato sui seguenti corsi: CORSO DI GEMMOLOGIA; CORSO DI DISEGNO E PROGETTAZIONE; CORSO DI INCASSATURA; CORSO DI STORIA DEI GIOIELLI.

Per qualsiasi informazione è possibile rivolgersi direttamente alla segreteria della scuola. ■

CORSO Ce.S.I.

La Ce.S.I. - Società di Servizi dell'Unione Industriale di Alessandria - organizza dal 9 al 18 maggio 1991 un corso base di paghe e contributi suddiviso in cinque giornate. Il corso, indirizzato agli impiegati neo-assunti o recentemente inseriti nell'ufficio personale si articola in vari moduli riguardanti le nozioni introduttive di diritto del lavoro, instaurazione del rapporto di lavoro, lo svolgimento del rapporto di lavoro, gli aspetti contributivi e fiscali, l'automazione dell'ufficio paghe e la responsabilità del datore di lavoro in materia fiscale e previdenziale.

Relatori saranno dirigenti e funzionari dell'Unione Industriale, coadiuvati da consulenti esterni.

La quota di partecipazione, fissata in L. 650.000 + IVA potrà essere versata tramite assegno intestato a: Ce.S.I. - Alessandria, Via San Francesco 36. Le prenotazioni dovranno comunque giungere alla segreteria entro il 30 aprile. Per ulteriori informazioni rivolgersi direttamente all'Unione Industriale di Alessandria.

ZAFFIRO DA RECORD

Il prossimo 16 maggio a Ginevra, *Christie's* batterà all'asta uno zaffiro dal peso di 337,66 carati. La pietra è stata messa in vendita da una Signora inglese la quale ha preferito mantenere l'anonimato.

Lo zaffiro, estratto dalle miniere dello Sri Lanka, fu montato nel 1910 da *Cartier & Arpels* con 20 diamanti che



lo contornano, dal peso totale di 24 Kt. ma al pubblico fu mostrato solamente dopo la Seconda Guerra Mondiale. Per una strana coincidenza questa pietra è esattamente uguale per peso a quella posseduta da Caterina la Grande che fece parte della famosa esposizione di gioielli di Corte promossa da Harry Winston tra il 1949 ed il 1953 in tutti gli Stati Uniti.

Il più alto prezzo fino ad oggi per uno zaffiro è stato di 2,85 \$ milioni pagato nel 1988 a San Moritz per un burmese montato su anello dal peso totale di 62,02 Kt. ■

**LOUIS BRANDT
COLLECTION**

La *Omega Watch Corporation* ha immesso recentemente sul mercato una nuova linea di orologi denominata *Louis Brand Collection* in onore del Suo fondatore.

La collezione è composta da tre modelli: con solo il calendario, con il calendario perpetuo e le fasi lunari e con il cronografo. Ogni modello è disponibile in oro 18 Kt. e con il cinturino in pelle di coccodrillo. Questi modelli in serie limitata, 50 esemplari, sono numerati ed accompagnati da un certificato di autenticità. ■

**FEDERDETTAGLIANTI
NUOVE CARICHE**

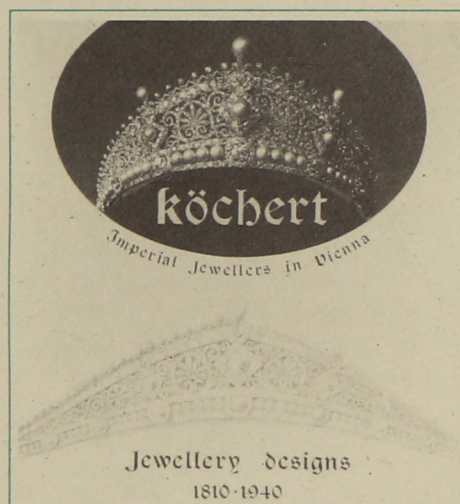
Nel corso dell'Assemblea Generale dei Soci, svoltasi a Roma il 17 marzo u.s., si è provveduto al rinnovo delle cariche sociali per il triennio 1991-1993 della Federazione Nazionale Dettaglianti Orafi Gioiellieri Argentieri Orologiai che risulta essere così composto: **Presidente sig. Ernesto HAUSMANN; Vice-Presidenti sigg. Carlo BARDUCCI, Salvatore MILANO, Giovanni BOTTARI; Segretario Generale sig. Ferdinando BEZZI; Cassiere Economo sig. Ettore MENICHINI.** ■

IMGARD HAUSER KOCHERT
"KOCHERT, IMPERIAL JEWELLERS IN VIENNA"

570 pagine - 3600 disegni di cui 2500 a colori - testo italiano e inglese - Lit. 400.000.

S.P.E.S.

Questo volume, davvero unico e prezioso, costituisce una fonte insostituibile per la conoscenza della gioielleria viennese. Si tratta della fedele riproduzione di un grande archivio fotografico, quello dei disegni creati tra il 1810 ed il 1940 da A.E. Kochert, la firma che servì la Casa Imperiale d'Austria e che ancora adesso è fiorente in Vienna. L'ampiezza della raccolta, con 3600 disegni di alta e media gioielleria, rispecchia i diversi ranghi della committenza e le fasi splendide o critiche della storia austriaca. La fedeltà delle riproduzioni alla misura degli originali consente paragoni significativi e mette in luce tutta la maestà e la delicatezza delle creazioni. La cura editoriale, con l'impiego di una speciale carta da disegno, con particolari procedimenti di stampa e l'uso del colore nella quasi totalità delle pagine ha mirato a trasferire nel volume anche il fascino degli antichi modelli.

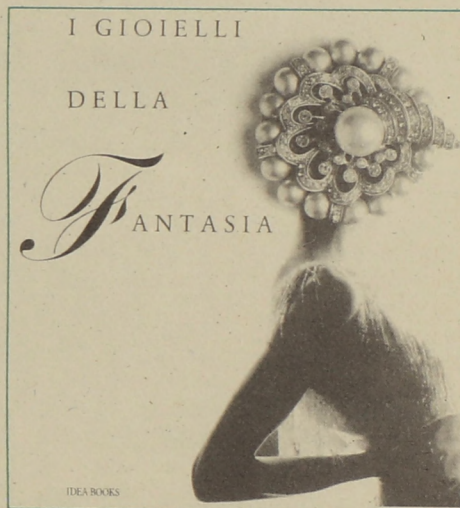


AA.VV.
"I GIOIELLI DELLA FANTASIA"

410 pagine - Lit. 78.000.

IDEA BOOKS

Questo libro, il cui sottotitolo è "Ornamenti del XX° secolo nell'arte, nel costume, nella moda", accompagna una splendida mostra che, dopo essere stata ospitata dal Museo della Scala di Milano, sarà a Zurigo, Londra, Colonia e Berlino. Il volume si avvale del contributo dei maggiori studiosi di oreficeria e traccia l'evoluzione stilistica del gioiello fantasia nel XX° secolo. Centinaia di immagini, accompagnate da una rigorosa analisi storica e stilistica, mostrano stupendi oggetti che è davvero difficile collocare nel campo della gioielleria o della bigiotteria, appartenenti come sono al territorio della pura creatività e della bellezza.



Ricordiamo inoltre:

AA.VV. "GIOIELLI E LEGATURE. ARTISTI DEL XX° SECOLO"

L'Orafo Italiano Editore, 210 pagine, Lit. 90.000

AA.VV. "GIOIELLIERI D'EUROPA" vol. 2

Egoista Editore, 210 pagine, Lit. 120.000

AA.VV. "PARISER SCHMUCK"

Hirmer Verlag, 328 pagine, Lit. 87.000

CAMPS-FABRER, "BIJOUX BERBERES D'ALGERIE"

Edisud, 150 pagine, Lit. 102.000

BECKER, "ROUGH DIAMONDS. THE BUTLER & WILSON COLLECTION"

Pavilion Ed., 176 pagine, Lit. 80.000

I volumi sopra descritti sono in vendita da:

"LIBRERIA", Valenza - Corso Matteotti, 5/D - tel. (0131) 941435.



IMPIEGATI

LEVANTO Rosaria, residente a Valenza, Via Sassi 29, tel. 945521, di anni 26, cerca impiego.

LA VALLE Elena, residente a Milano, Via A. Cusi 6, tel. 02/8136964, di anni 26, diplomata presso il liceo magistrale, studentessa presso l'ISEF di Milano, con precedenti esperienze di lavoro cerca impiego possibilmente sulla piazza di Milano.

VESCOVO Tatiana, residente a Valenza, Strada Villabella 8/A, tel. 952298, di anni 23, diplomata in ragioneria, buona conoscenza della lingua inglese, con precedenti esperienze di lavoro, cerca impiego.

OMODEO ZORINI Gianfranco, residente in Alessandria, Via San Giacomo 32, tel. 249022, di anni 22, diplomato perito agrario, con precedenti esperienze di lavoro si offre come impiegato o commesso.

LANARO Sabrina, residente a Valenza, Viale Oliva 6, tel. 947437, di anni 20, diplomata in ragioneria, buona conoscenza delle lingue inglese e francese e con precedenti esperienze di lavoro si rende disponibile.

FRANCESCON Monia, residente a Monte Valenza, Vicolo Dalla Chiesa 3, tel. 978171, di anni 22, diplomata in ragioneria e con precedenti esperienze di lavoro cerca impiego.

MONCALIERI Simona, residente a Valenza, Via Rimini 1, tel. 977030, di anni 20, con diploma di addetta ai lavori d'ufficio e con precedenti esperienze di lavoro offre la sua disponibilità.

RAMMA Alessandra, residente ad Alessandria, Via Vochieri, tel. 441890, con precedenti esperienze di lavoro, si rende disponibile.

SIMON Myrna, residente a Valenza, Via Sassi 27, tel. 955223, di anni 18, cerca primo impiego.

INTERPRETI

PESAVENTO Adelina Carmen, residente a Lobbi, Via Pagella 28, tel. 691005, di anni 26, laureata in lingue e letterature straniere (inglese, francese, spagnolo, ungherese e romeno - madre lingua -) e con precedenti esperienze di lavoro come interprete offre la sua disponibilità anche in occasione di mostre e fiere.

RASELLI Rita, residente a Valenza, Strada Villabella 23, tel. 955904, laureanda in lingue e letterature straniere (inglese) si rende disponibile come hostess in occasione di mostre e fiere.

MARCHINI Laura, residente a Pavia, Via Cardinal Riboldi 16, tel. 0382/22688-422998, di anni 29, laureata in lingue e letterature straniere (tedesco, inglese e francese) con numerose esperienze come traduttrice ed interprete, offre la sua disponibilità ad accettare incarichi temporanei di interpretariato.

GUASCHI Paola, residente a Mede Lomellina (PV), Viale Lucotti 3, tel. 0384/820394-86131, di anni 21, diplomata in lingue (inglese e francese) offre la sua disponibilità in qualità di hostess in occasione di mostre e fiere.

CANTAMESSA Gabriella, residente ad Alessandria, Corso Lamarmora 6, tel. 226320-52885, di anni 27, laureanda in lingue (inglese e francese) si rende disponibile come interprete standista in occasione di mostre e fiere.

OPERAI ORAFI

GARESIO Stefano, residente a Finale Ligure, Via S. Caboto 43, Tel.

019/695527 oppure a Loano in Via Garibaldi, Tel. 019/670336, di anni 19, diplomato presso l'Istituto Statale d'Arte di Valenza, con precedenti esperienze di lavoro offre la sua disponibilità.

TRAMARIN Igor, residente a Eraclea, Via IV Novembre, tel. 0421/951026, senza precedenti esperienze, cerca lavoro.

COSTANTINI Maria Elena, residente a Rieti, Viale dei Pini, Tel. 0765/28167, diplomata presso l'Istituto Statale d'Arte di Rieti si offre come apprendista orafa.

VARIE

DISEGNATRICE, residente a Sannazaro de' Burgundi (PV), Via Erboghetta 102, Tel. 0382/997154, di anni 24, diplomata con la qualifica di "Maestro d'Arte, Stima e Gemmologia" con precedenti esperienze di lavoro presso ditte valenzane e milanesi offre la sua disponibilità.

BALBO Ettore, residente ad Asti, Via Novellone 5, Tel. 0141/219478, di anni 19, diplomato in arte orafa con precedenti esperienze di lavoro cerca impiego.

CENZOLO Stefano, residente a Valenza, Viale B. Cellini 54, Tel. 945543, di anni 23, diplomato presso il liceo artistico e con precedenti esperienze di lavoro come disegnatore orafa si rende disponibile.

BRUTTOCAO Fabio, residente a Mede (PV), Viale G. Sormani 17, Tel. 0384/820321, di anni 22, con diploma di maturità d'arte applicata, sezione delle pietre dure e gemme conseguito presso l'Istituto Statale d'Arte "B. Cellini" di Valenza si rende disponibile.

BANCA POPOLARE DI NOVARA

Capitale, Riserve, Fondi Patrimoniali
e Fondi Rischi non impegnati per 1.800 miliardi

Gruppo Bancario costituito da:

Banca Popolare di Novara

Banca Popolare di Lecco

Banca Sannitica

Compagnia Finanziaria Ligure Piemontese

Istituto Nazionale di Credito Edilizio

Banca Novara (Suisse)

Banque de l'Union Maritime et Financière

Banca Novara (UK)

Banca Novara International

Filiale di Lussemburgo

Uffici di Rappresentanza a Bruxelles,

Caracas, Francoforte sul Meno, Londra, Madrid,

New York, Parigi e Zurigo.

Ufficio di Mandato a Mosca.

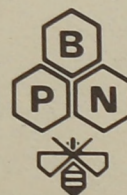
Raccolta diretta: **26.893 miliardi**

Raccolta complessiva: **49.619 miliardi**

Impieghi totali: **20.226 miliardi**

Gruppo

Banca Popolare di Novara



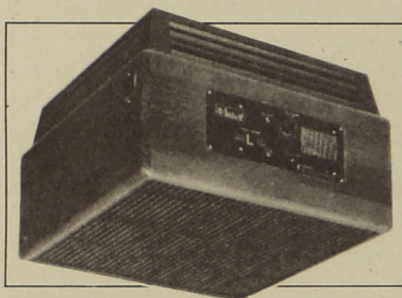


MENABO' SILVANO & BAROLO SIMONE

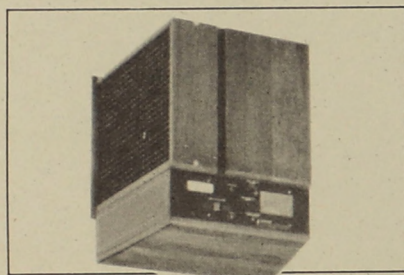
Impianti di condizionamento e depurazione dell'aria

Depuratori

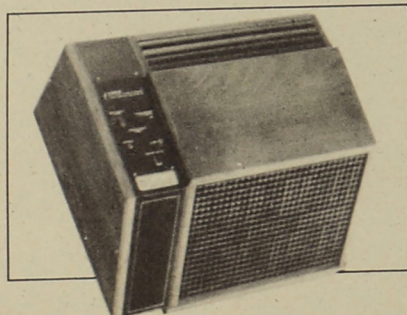
INDEST



a soffitto



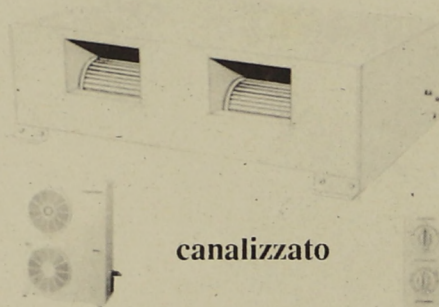
a parete



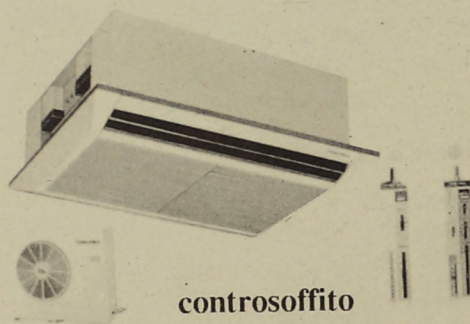
a parete

Condizionatori

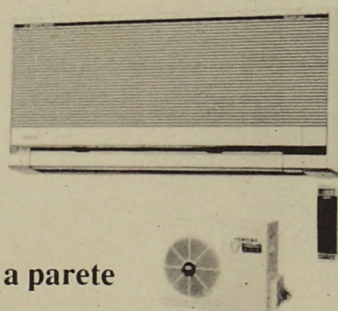
TOSHIBA - CARRIER



canalizzato



controsoffitto



a parete