

AOV notizie

4
APRILE 1990

sommario



GIORNATE TECNOLOGICHE
Edizione 1989

3 VITA ASSOCIATIVA

Impegni Statutari
Il Presidente toma.....a scuola
Concorso Studenti Scuole Orafe 1990
24° edizione RASSEGNA FABBRICANTI ORAFI
Indagine AOV
Accordo con la Banca Popolare di Lodi
GIORNATE TECNOLOGICHE - 11, 12, 13 maggio 1990
"L'Orafo Italiano" esce dalla Confedorafi

9 MOSTRE

Vicenzaoro2 - World Gems Expo

10 LEGGI

Puntualizzazioni sul "titolo" dell'oro
Gesso-scagliola: alla firma le convenzioni
Fisco: individuate le categorie a rischio per il '90
Commercio: in arrivo la piattaforma
Targhe in cortile, imposte da pagare
Spese di rappresentanza: difficile l'individuazione
Visite di controllo per malattia: circolare I.N.P.S.
Contrattualistica internazionale
Ferie retribuite per i lavoratori impegnati presso i seggi elettorali

16 SCADENZE

18 SPECIALE: Il Leasing

23 CONSORZIO GARANZIA CREDITO

24 NOTIZIE DAL SETTORE

Ottimi risultati per il Made in Italy orafa
Orologi da collezione: investimento vincente

26 NOTIZIE IN BREVE

27 RICHIESTE DI LAVORO

28 ANDAMENTO DEI METALLI PREZIOSI E DELLE PRINCIPALI VALUTE

30 PROPOSTE

32 SERVIZI PER LA SICUREZZA SUL CREDITO

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

IMPEGNI STATUTARI

È stato quello di aprile un mese pieno di impegni per l'Associazione e per l'AOV Service s.r.l. al fine di soddisfare le formalità che le disposizioni di legge richiedono a riguardo della chiusura dei rispettivi esercizi 1989.

Mentre i Consigli di Amministrazione hanno esaminato, ognuno per proprio conto, i bilanci a consuntivo da sottoporre alle rispettive assemblee dei soci, queste, riunitesi nella giornata di **venerdì 27 aprile**, hanno proceduto alla loro approvazione congiuntamente a quella delle relazioni dei relativi Presidenti.

In vero per l'AOV Service s.r.l. l'impegno affrontato è stato più complesso in quanto l'Assemblea dei soci, riunitasi il 12 aprile, ha provveduto - alla presenza del notaio come previsto dalla legge - ad approvare il nuovo statuto che si diversifica dal precedente per quelle modifiche resesi necessarie al fine di permettere che un rappresentante della Amministrazione Comunale possa far parte del Consiglio di Amministrazione.

Ricordiamo infatti che, a seguito della convenzione con il Comune tendente a risolvere il problema della definizione urbanistica del Palazzo Mostre, sono entrati nella "Service" in qualità di soci l'Associazione Libera Artigiani e il CNA di Valenza con quote paritarie, sostituendosi così alla FIN.OR.VAL. s.r.l. che, naturalmente, ha loro ceduto la propria partecipazione pari al 40% del capitale sociale. (Il restante 60% del capitale sociale è di proprietà dell'AOV). La convenzione prevede altresì che l'Amministrazione

Comunale oltre a nominare un proprio rappresentante nel Consiglio di Amministrazione come sopra già detto, venga rappresentata anche nel Collegio Sindacale.

Sempre in riferimento alla "Service", l'Assemblea dei Soci, questa volta in seduta ordinaria, dopo l'approvazione del bilancio a consuntivo 1989, ha nominato i membri del nuovo Consiglio di Amministrazione che risulta così composto:

- **rappresentanti AOV:** MILANO Piero, PONZONE Giulio, VERITA' Stefano e VERDI Giuseppe.
- **rappresentanti LIBERA ARTIGIANI:** CHIAPPONE Danilo e LORENZON Ferruccio.
- **rappresentanti CNA:** CASSOLA Gilberto e FERRARIS Giampiero.
- **rappresentante COMUNE di VALENZA:** da definire.

Anche la **FIN.OR.VAL. s.r.l.** ha tenuto l'Assemblea Ordinaria dei propri soci per l'adempimento degli obblighi statutari.

Quest'ultima assemblea come quella dell'Associazione, si sono svolte presso la hall del Palazzo Mostre e sempre nella serata di venerdì 27 aprile, una di seguito all'altra.

Fatto questo, insolito ma inevitabile, giacchè i tempi a disposizione per rispettare i termini obbligatori erano ristrettissimi. Si è voluto, infatti, dare la possibilità ai soci espositori a Basilea di poter intervenire a questi due incontri annuali che per il loro intrinseco significato rivestono grande importanza per la vita sia dell'Associazione che della "finanziaria". ■

IL PRESIDENTE TORNA A SCUOLA

□ Il 5 aprile scorso nell'aula magna dell'Istituto Statale d'Arte "Benvenuto Cellini", il Presidente AOV si è incontrato con gli allievi dei corsi serali di disegno "Luigi Ilario" e di plastilina e cera.

Oltre ad essere una occasione per lo scambio dei tradizionali auguri scasquali, l'incontro ha voluto ancora una volta sottolineare l'attenzione che la Presidenza AOV riserva ai progetti di formazione del personale orafa.

Dopo una breve introduzione dell'animatore dei corsi e rappresentante stabile dell'AOV signor **Adelio Ricci**, il Presidente

Verdi ha rivolto parole di compiacimento ma anche di incitamento agli allievi affinché l'applicazione costante ed attenta, corroborata dagli insegnamenti qualificati del validissimo corpo docente, possa condurre ai risultati che i corsi si propongono.

I partecipanti al corso hanno poi rivolto alcune interessanti domande al Presidente Verdi sulle risposte del quale è sorto un dibattito riguardante le problematiche e le aspettative future del mondo orafa.

Un cordiale saluto agli insegnanti presenti, prof. **Alvaro e Gionata**

Dubois, prof. **Franco Falasca** e sig. **Lorenzon Agostino**, ha concluso il breve ma significativo incontro.

□ L'occasione di verificare dal vivo l'attività e la funzione svolta dal Centro di Formazione Professionale, che effettua corsi per orafi, incassatori e da quest'anno, anche un corso di specializzazione per orafi progettisti, è stato un intervento del Presidente dell'AOV, Giuseppe Verdi, e del Presidente del CNA di Valenza, Giampiero Ferraris, i quali nei

giorni scorsi hanno partecipato ad una conferenza-dibattito con allievi ed operatori del C.F.P. diretto dal Prof. **Michele Robbiano**. Le tematiche affrontate in relazione alla situazione del mercato orafa valenzano, le figure professionali emergenti specifiche del settore, le prospettive per il futu-

idee e spunti che, opportunamente elaborati, hanno prodotto una serie di lavori presentati in occasione della mostra "Valenza Gioielli" edizione di primavera. Al termine dell'incontro sono state offerte ai due Presidenti un paio di lavori eseguiti dagli studenti. A consegnare gli oggetti è stata

CONCORSO STUDENTI SCUOLE ORAFE 1990

Anche quest'anno l'AOV ha organizzato il concorso fra gli studenti delle due scuole orafe della nostra città: l'Istituto Statale d'Arte "Benvenuto Cellini" e il Centro di Formazione Professionale della Regione Piemonte.

Il concorso è indetto con lo scopo di stimolare lo studente a presentare, sottoforma di disegno o di manufatto, oggetti preziosi adatti alla commercializzazione, mantenendo così vivo il contatto fra il mondo artigiano e la scuola.

Giunto alla sua 10° edizione, il Concorso prevede l'esecuzione grafica o la realizzazione in cera (eventualmente in metallo) di un prototipo scelto fra le categorie - oreficeria fine, gioielleria ed oggettistica d'arte - ognuna delle quali prevede una ben precisa realizzazione dell'elaborato.

La giuria, composta da 9 membri, stabilirà un primo premio tra i disegni ed un primo premio tra i manufatti presentati; inoltre potrà selezionare a suo insindacabile giudizio, una "menzione speciale" sia tra i disegni che tra i manufatti.

Oltre ad una somma in denaro, i premiati avranno l'opportunità di vedere pubblicati i loro elaborati sulla rivista "VALENZA GIOIELLI". ■



ro anche in previsione del 1992, sono state seguite con vivo interesse ed hanno sollecitato parecchi interventi da parte dei giovani futuri orafi.

Argomento di discussione è stata anche l'esperienza di tre giovani allieve del C.F.P. che, nell'ambito del progetto CEE "Professioni Artigianali", sono state ospitate per quattro settimane a Lisbona insieme a 10 studenti spagnoli. Da questa esperienza sono scaturiti un arricchimento culturale,

l'allieva RACHELE DEL NEVO fresca vincitrice del concorso "Diamanti Domani" organizzato dalla De Beers.

Verdi e Ferraris hanno poi visitato i laboratori della scuola intrattenendosi con insegnanti ed allievi, ascoltando i loro problemi e le loro aspirazioni approfondendo così la conoscenza di una realtà, quella della scuola orafa regionale, che opera con serietà nell'interesse del mondo imprenditoriale valenzano. ■

24° Edizione RASSEGNA FABBRICANTI ORAFI

21/25 MAGGIO 1990

Hall Palazzo Mostre

orario di apertura:

9:00/12:30 - 14:30/18:00

Solo per i commercianti all'ingrosso

24° EDIZIONE RASSEGNA FABBRICANTI ORAFI

Dal 21 al 25 maggio presso la Hall del Palazzo Mostre, Via Tortona si svolgerà la XXIV° Edizione della Rassegna Fabbricanti Orafi.

Le ditte espositrici sono quest'anno particolarmente numerose come è dimostrato dalla presenza di 79 aziende con un aumento rispetto alla edizione di maggio '89 di 10 unità pari ad un + 14%.

Di seguito riportiamo alcune riflessioni che il Consigliere AOV Signor GINETTO PRANDI, responsabile per l'Associazione della organizzazione della Rassegna, ha voluto rivolgere al mondo orafa.

"Come coordinatore della Rassegna Fabbricanti, dopo aver valutato quanto finora emerso dalle discussioni con gli stessi espositori, mi sono sentito in dovere di fare il punto sul risultato di queste nostre manifestazioni.

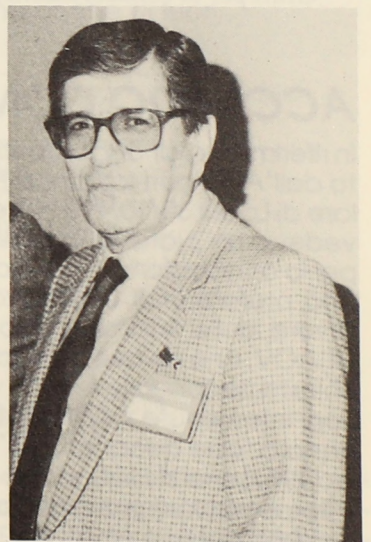
Fino ad ora con fatica abbiamo potuto dare una discreta immagine della nostra Rassegna, pur sapendo che tante altre piccole ditte vorrebbero o potrebbero partecipare. Infatti per situazioni varie, non ultima quella di essere abbastanza legate a qualche ditta importante, esse non hanno ancora avuto il coraggio di scegliere.

Ora però ci sono dei segni positivi, stiamo aumentando di numero e di qualità, miglioreremo in modo spiccato la nostra immagine.

Le date scelte, che inizialmente erano gennaio e settembre, nelle ultime edizioni sono state modificate; più precisamente, è stata sostituita quella di settembre con quella di fine maggio. Questo perchè ?

Perchè da tempo sappiamo che settembre è un mese di facile smercio della produzione, mentre da maggio alle ferie c'è stata sempre difficoltà. Ora i piccoli fabbricanti chiedono ai commercianti all'ingrosso di valutare attentamente questo aspetto, poichè chi ha scelto di programmare in tempi medi gli ordini (cioè a maggio per settembre - ottobre), si è certo trovato ad avere la merce per tempo, curata meglio, sfuggendo al pericolo di doversi mettere in coda per ottenere gli articoli più appetibili. Naturalmente questa è una proposta di collaborazione che presenta degli aspetti positivi anche per il fabbricante che vedrebbe l'impegno delle sue maestranze meglio distribuito nel tempo, ma che ci pare comunque non penalizzante per i commercianti ed i grossisti.

Per concludere, essendo quasi impossibile ordinare a settembre per una consegna a pochi giorni (bisognerebbe avere la merce già pronta), meglio fare gli ordini a fine maggio con consegna ai primi di settembre, come sicuramente accade in altri settori.



Sono fiducioso che questo nostro messaggio sarà raccolto dai commercianti e dai grossisti che ringrazio fin d'ora per la collaborazione."

INDAGINE AOV

Nei giorni scorsi i soci hanno ricevuto una busta con il documento necessario all'indagine che l'AOV ha deciso di effettuare al fine di conoscere il parere dei propri associati in merito alle problematiche che investono il rapporto Socio/Associazione.

Occorrono pochi minuti per rispondere alle domande formulate nel questionario; forse anche un pò di pazienza. Da qui l'idea di un "omaggio" al socio che risponderà. L'incentivo è l'abbonamento ad una rivista scelta fra due testate mensili di grande prestigio (CHORUS e BELL'ITALIA).

Vi invitiamo a rispondere compilando il questionario: è molto importante comunicare e questo è uno degli strumenti.

Riportiamo la lettera di presentazione dell'indagine, già inviata.

Caro Associato,

probabilmente ti sarà già noto che l'Associazione ha affidato ad una società di consulenza di Roma l'incarico di affiancarci nelle iniziative di comunicazione.

Per avere un quadro più preciso dei problemi associativi questa società deve compiere un'analisi dei flussi di comunicazione interni all'AOV.

Troverai quindi allegato a questa nostra un questionario, sintetico e semplice proprio per permetterti di non impegnare molto tempo nella risposta.

Desideriamo evidenziarti che le risposte del questionario saranno elaborate in forma anonima, perchè non ci interessa sapere cosa pensano i singoli associati, ma cosa emerge da questi nel loro insieme.

Il questionario andrà consegnato in Associazione, in busta chiusa, entro e non oltre il 18 maggio prossimo. Per facilitare il nostro lavoro, ti pregheremmo di annotare sulla busta per RIFERIMENTO: AUDIT AOV.

Inoltre, per ringraziarti del tempo che potrai dedicare alla ricerca, l'Associazione è lieta di farti dono dell'abbonamento annuale ad una delle riviste indicate sulla scheda allegata, da restituire - unitamente al questionario, ma in busta separata - in Associazione, anch'essa quindi entro e non oltre il 18 maggio. Anche in questo caso la scheda andrà chiusa in una busta, sulla quale dovrai scrivere RIFERIMENTO: ABBONAMENTO AUDIT AOV.

Grati per la collaborazione, ci è gradita l'occasione per inviarti i nostri migliori saluti.

ACCORDO CON LA BANCA POPOLARE DI LODI

In riferimento all'accordo stipulato dall'AOV con la Banca Popolare di Lodi il 30/10/1987 che prevedeva un plafond da utilizzare per la concessione di linee di credito preferenziali e finalizzate a favore delle imprese, associate all'AOV, che ne avessero fatto richiesta, secondo le recenti variazioni intervenute sul mercato del denaro, con decorrenza 1° aprile 1990, sono stati ritoccati i tassi sulle operazioni previste dall'accordo in corso.

L'accordo stipulato prevedeva e tuttora prevede:

A) ACQUISTO MACCHINARI E ATTREZZATURE

beneficiari: aziende orafe che

comprovino l'appartenenza all'Associazione Orafa Valenzana e che dimostrino di attuare programmi di acquisto di macchinari e/o attrezzature destinati all'attività orafa.

Importo: 70% della spesa con un massimo di L. 150.000.000 per azienda.

Tasso: 13% (ex 12%)

Durata massima: 36 mesi

Decurtazioni: semestrali

B) NECESSITA' DI ESERCIZIO

Beneficiari: aziende che comprovino l'appartenenza all'Associazione Orafa Valenzana.

Importo: sino ad un massimo di L. 50.000.000

Tasso: 13% (ex 12%)

Durata massima: 18 mesi

Decurtazioni: semestrali

La forma tecnica è quella della sovvenzione non regolata in conto corrente; l'operazione può essere perfezionata senza alcuna garanzia accessoria, ipotecaria o cambiaria; l'operazione assolve l'imposta sostitutiva di cui al D.P.R. 601/72 e legge 388/83 qualora la sua durata ecceda il breve termine.

E' fatta salva la possibilità da parte della Banca di non perfezionare ogni richiesta che, a suo insindacabile giudizio, non presenti i necessari requisiti finanziari, economici e patrimoniali, ovvero di richiedere adeguate garanzie. ■

"GIORNATE TECNOLOGICHE" - 11, 12, 13 MAGGIO 1990

Con il supplemento al precedente numero di AOV NOTIZIE, è stata comunicata la data di svolgimento della seconda edizione delle "Giornate Tecnologiche", la rassegna delle macchine, attrezzature e prodotti vari, di supporto fondamentale alla lavorazione orafa ed alla gestione delle aziende.

E' questo un appuntamento con tutto ciò che la tecnologia mette a disposizione per facilitare la risoluzione dei problemi che si propongono sempre più numerosi a coloro che devono condurre una attività sia essa di commercio che di fabbricazione.

Le ditte che esporranno coprono un pò tutti i settori: dall'informatica alle assicurazioni, dai sistemi per la sicurezza a quelli contro l'inquinamento e naturalmente attrezzature e macchinari per la lavorazione orafa.

Da sottolineare due iniziative:

- La conferenza "**PROBLEMATICHE AMBIENTALI DEL SETTORE**" con l'intervento di docenti dell'Università di Pavia, specialisti dell'argomento, si terrà **venerdì 11 maggio alle ore 21,15 nel Palazzo Mostre**. Questa iniziativa è stata presa per dibattere i problemi riguardanti i prodotti tossico-nocivi, i fumi e le condizioni dell'ambiente di lavoro. Le tematiche ecologiche hanno assunto oggi una grande importanza ed è quindi oltremodo doveroso conoscerle per affrontarle in maniera giusta ed adeguata;

- Alle aziende che visiteranno la mostra verrà dato in **omaggio** la medaglia in argento coniata dalla Zecca in occasione della mostra "Valenza Gioielli" del marzo 1989.

La medaglia, che riporta da un lato la dicitura "Associazione Orafa Valenzana - marzo 1989" e dall'altro "Mondiali di Calcio 1990", potrà essere ritirata consegnando il biglietto da visita dell'azienda orafa.

La mostra "Giornate Tecnologiche" 1990 è aperta a tutti i cittadini di Valenza ma anche di fuori. Il caldo invito è di visitarla, soprattutto per il Vostro interesse.

ORARIO DELLA MOSTRA:

venerdì 11 maggio:	17:00 - 21:30
sabato 12 maggio:	10:00 - 12:30 / 15:00 - 21:30
domenica 13 maggio:	10:00 - 12:30 / 15:00 - 19:00

"L'ORAFI ITALIANO" ESCE DALLA CONFEDORAFI

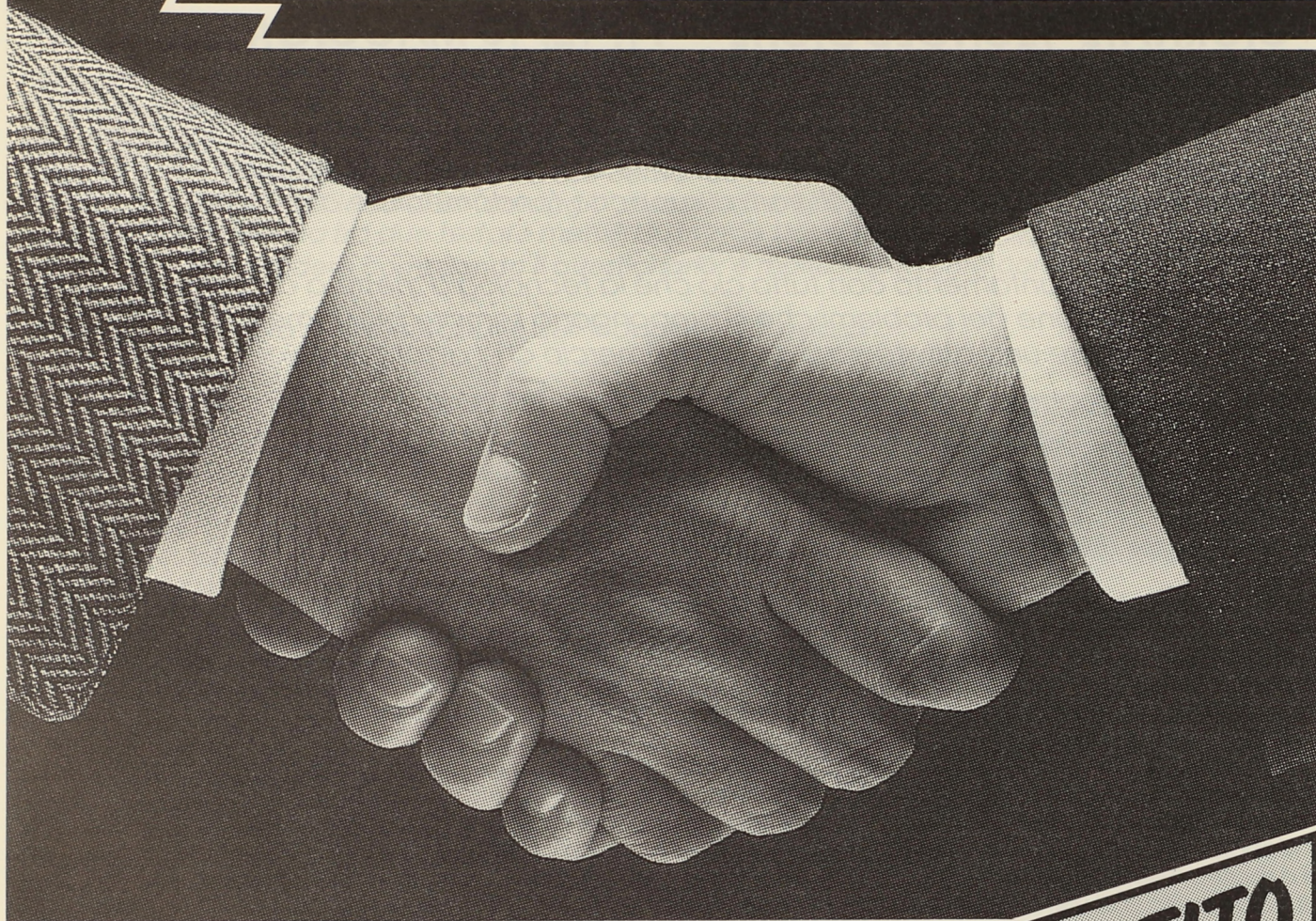
Ci è giunta notizia dalla Confedorafi che la rivista "L'ORAFI ITALIANO" ha disdetto gli accordi in essere con la Confederazione e con la ORO SERVIZI ITALIA s.r.l. a partire dal prossimo mese di ottobre. La disdetta prevede l'annullamento definitivo della

convenzione in base alla quale era possibile usare da parte della rivista la dizione "Organo ufficiale della Confedorafi" e di converso l'obbligo di pubblicare il materiale fornito dalla Confedorafi stessa.

Non sappiamo i motivi che han-

no portato alla rottura tra le parti ma sicuramente, come sostiene il Presidente della Confedorafi Goretti, ciò potrebbe avere gravi ripercussioni sia sull'immagine che sulla situazione economico-finanziaria. ■

un prestito, una banca.



Se cerchi un finanziamento facile e veloce da ottenere pensa al Lo troverai presso i 42 sportelli della Cassa di Risparmio di Alessandria dislocati nell'intera provincia e presso tutti i negozi convenzionati che espongono il simbolo "Un prestito, una banca".

Scoprirai una nuova e comoda soluzione da utilizzare per tutti i tuoi acquisti importanti o imprevisti (auto, roulotte, casa, arredamento, viaggi, vacanze, nozze, spese mediche, studi, ecc.).

Puoi fidarti! È una proposta esclusiva della Cassa di Risparmio di Alessandria che può farti vincere uno dei biglietti dei Mondiali '90 messi in palio tra tutti coloro che richiederanno PRESTITO EXPRESS tra il 1° marzo e il 31 maggio 1990.

**PRESTITO
EXPRESS**

il prestito ideale per te!



**CASSA DI RISPARMIO
DI ALESSANDRIA**

la numero uno, qui da noi.

VICENZAORO2

Il secondo appuntamento con VICENZAORO2 è fissato dal **2 al 7 giugno** prossimi.

In questa edizione l'interesse è rivolto alle gemme e per l'occasione verrà promossa la "Gemfest Europa", un simposio internazionale della durata di due giorni, dedicato alla gemmologia e all'uso delle pietre preziose in oreficeria.

Sarà allestito un vero e proprio padiglione gemmologico specializzato. Ma il punto di forza della manifestazione è l'esposizione dell'"oro dei Sarmati", si tratta di alcuni fra i più importanti gioielli rinvenuti nel giugno scorso a sud degli Urali che risale a 2500 anni fa.

Anche la De Beers sarà presente a Vicenzaoro2 con un programma di formazione professionale

dal titolo "il decennio del diamante: capire il consumatore degli anni '90".

Diffusione Platino presenterà, presso la hall dell'Ente Fiera di Vicenza, una mostra di gioielleria in platino dedicata al natale chiamata appunto "Bianco Natale platino, polvere di stelle"; avente lo scopo di promuovere le vendite del metallo bianco in occasione delle feste di fine anno.

Infine sarà istituito un concorso rivolto agli studenti delle scuole orafe vicentine indetto dall'Associazione Industriale di Vicenza.

WORLD GEMS EXPO

Saranno circa 350 le aziende produttrici di pietre preziose che prenderanno parte alla terza edizione della World Gems Expo, che si terrà dal **2 al 5 giugno** pros-

simi nella città di Hong Kong presso l'Hong Kong and Exhibition Centre.

Una vasta collezione di pietre colorate, diamanti, perle, giade, coralli, minerali, strumenti gemmologici e relativi materiali adatti alla lavorazione delle pietre saranno esposte in questa occasione.

Anche il piano delle manifestazioni collaterali è denso di novità: all'interno della fiera sarà esposta una mostra di fossili e minerali.

Saranno inoltre tenuti seminari aventi come argomento principale il commercio delle pietre preziose. I relatori saranno esperti dell'ICA l'Associazione Internazionale delle Pietre Preziose. ■

CONCORSO DI GIOIELLERIA, ARGENTERIA E PIETRE PREZIOSE PER GIOVANI TALENTI

In occasione del ventesimo anniversario del premio "Gioielleria e Pietre Preziose Idar-Oberstein 1989" l'associazione organizzatrice ha deciso di indire un concorso di pietre preziose e gioielleria anche per giovani talenti.

Il concorso è aperto ai gioiellieri, argentieri e disegnatori nati dopo l'1/1/1961. E' ammessa la partecipazione anche agli operatori stranieri.

Ogni partecipante potrà concorrere con un massimo di quattro pezzi finiti; la giuria giudicherà i lavori basandosi sul disegno, la creatività, l'esteticità del prodotto e sulla bravura dell'orefice.

Ogni candidato deve presentare:

- a) Il proprio nome, cognome, indirizzo completo, data di nascita.
- b) Una lettera descrittiva dell'oggetto presentato, con relativa spiegazione del materiale usato.
- c) Una dichiarazione in cui si specifichi il valore dell'oggetto presentato al concorso.
- d) Una dichiarazione in cui si attesti che il pezzo è un originale e che quindi non è stato presentato in altre occasioni.
- e) Una dichiarazione in cui si attesti che il pezzo partecipa alla competizione per giovani talenti.

L'ultimo giorno utile per presentare la domanda di iscrizione al concorso è il 21 agosto 1990.

Sarà cura dell'organizzazione coprire il costo dell'assicurazione mentre le spese di trasporto sono a parte.

La giuria si riunirà venerdì 31 agosto a Idar-Oberstein per aggiudicare il premio. La decisione sarà quella finale e nessun procedimento legale potrà essere intrapreso per contestare il giudizio della giuria.

Infine il 28 settembre si svolgerà la cerimonia di premiazione.

Tutti gli oggetti presentati saranno disponibili per un'ulteriore mostra che si terrà sino al 28 febbraio 1991. I gioielli saranno poi restituiti al termine della manifestazione.

PUNTUALIZZAZIONI SUL "TITOLO" DELL'ORO

Con l'inizio del 1993 anche il settore orafa sarà coinvolto in quell'ampio processo di **armonizzazione delle legislazioni** che dovrà mettere i dodici Paesi aderenti al Mercato Comune Europeo nelle stesse condizioni di operatività.

Incontri di lavoro fra imprenditori, tecnici e politici si sono susseguiti nei mesi scorsi: analisi e proposte ne sono state fatte, ancora però non si è arrivato ad alcuna soluzione definitiva e tantomeno nessuna disposizione è stata emessa dagli Organi della CEE.

Restiamo fiduciosi che anche per il settore orafa - sui delicati temi del titolo e del marchio di fabbricazione - vengano emesse in tempo utile normative precise ed illuminate.

La situazione attuale per quanto riguarda il "titolo" può essere descritta riferendoci a due tipi di procedure, opposte concettualmente e praticamente:

- **CONTROLLO A PRIORI**, con la quale il singolo produttore, su autorizzazione dello Stato, appone sugli oggetti preziosi da lui stesso fabbricati il punzone del titolo della lega, oltre al marchio di identificazione dell'azienda. In questo caso, che è proprio dell'Italia, il titolo viene garantito in fase di produzione.

- **CONTROLLO A POSTERIORI**. Situazione nella quale il singolo produttore appone sul proprio prodotto sia il marchio di identificazione che quello del titolo. Però, prima che il prodotto venga commercializzato, lo Stato attraverso l'ufficio competente appone su **ciascun pezzo** il proprio marchio di Stato. Ciò avviene soltanto nel caso che un accertamento a campione abbia verificato l'esattezza del titolo; tale accertamento è eseguito confrontando lo striscio su pietra di paragone lasciato dagli oggetti campionati, con quello ottenuto con lega a titolo noto.

I paesi che osservano questa procedura sono: Francia, Gran Bretagna, Olanda, Danimarca,

Svezia e Spagna.

Ognuna delle due procedure sopra descritte presenta lati positivi e negativi. Forse ciascuna è stata adottata anche in funzione delle quantità di oggetti fabbricate dal comparto orafa del proprio paese. Infatti come riuscirebbero ad operare gli uffici statali di un paese che producesse ogni anno centinaia di migliaia di oggetti preziosi, come l'Italia?

Questo è l'aspetto favorevole del "controllo a priori" che, nel caso italiano, prevede attraverso i disposti della legge n. 46 una verifica da parte dell'Ufficio Metrico provinciale per controllare il rispetto alla legge ed individuare gli eventuali disonesti che pur dichiarando un titolo a norma, nella realtà praticano il sottotitolo come sistema.

Quest'ultima eventualità che ha una certa e provata diffusione - impunita purtroppo per le mancate "verifiche" da parte degli Uffici Metrici provinciali - costituisce l'aspetto negativo del "controllo a priori", procedura che gli italiani vorrebbero che venisse adottata da tutti i paesi comunitari. Per raggiungere questo obiettivo, la proposta italiana cerca di coinvolgere le Camere di Commercio quali "garanti" della veri-

dicità del titolo apposto, attraverso lo svolgimento di un'attività di controllo al posto degli Uffici Metrici provinciali.

Su questa faccenda del titolo, la cosa importante, in vero, non è tanto che tutti i paesi comunitari debbano avere identiche disposizioni di legge, quanto che ogni Stato **recepisca** quelle degli altri Stati. Questa sembra essere la linea emersa nei due ultimi incontri tra fabbricanti europei svoltasi nell'ambito C.I.B.J.O.

Un'ultima cosa: sembra che sia ineluttabile, a partire dal 1993, l'applicazione di un nuovo punzone su ogni pezzo: il marchio **EC (EUROPEAN COMMUNITY)** che identificherebbe i prodotti fabbricati nella CEE rispetto a quelli extra comunitari.

Forse nulla è da eccepire su questo ennesimo punzone. Importante e fondamentale che lo Stato italiano applichi la legge n. 46 autorizzando alcune Camere di Commercio ad esercitare il controllo indispensabile a rendere affidabili le nostre disposizioni legislative e quindi a far sì che gli altri Stati accettino di commercializzare sul loro territorio il prodotto proveniente dal nostro Paese senza più essere controllato. ■

GEDSO SCAGLIOLA: ALLA FIRMA LE CONVENZIONI

Dal 2 all' 11 maggio i rappresentanti legali delle ditte che hanno presentato la domanda per lo smaltimento del gesso scagliola dovranno recarsi in Associazione per la firma delle Convenzioni con il Consorzio Alessandrino per lo Smaltimento Rifiuti e l'Azienda Municipalizzata Valenzana. Per comodità è consentito il ritiro dei due stampati che dovranno essere rimessi all'AOV, debitamente firmati, nel più breve tempo possibile.

In occasione della firma, si dovrà comunicare con una certa esattezza la quantità di scagliola che ogni ditta ha in stoccaggio a quel momento; verrà consegnata inoltre copia della "bolla ecologica" da utilizzarsi al momento del ritiro del rifiuto.

Ritiro fuori Comune e "Centri di raccolta"

Dalle domande finora presentate è emerso il disagio che subirebbero i soci con unità produttiva posta fuori dal territorio comunale a causa della mancata raccolta da parte dell'AMV del gesso - scagliola così pure come la difficoltà e la farraginosità del ritiro di piccole quantità di gesso scagliola prodotta da laboratori anche cittadini. Per ovviare ad entrambi i problemi l'Associazione ha sensibilizzato l'AMV che, mostrando attenzione ai problemi della categoria, si è resa disponibile a saggiare sia la possibilità di estendere la raccolta ai comuni limitrofi che a costituire un "centro di raccolta", dove i produttori con fabbrica fuori Valenza o i produttori di piccole quantità di scagliola potranno, a date prefissate, portare il rifiuto che l'AMV curerà di trasportare in discarica.

Perché il centro di raccolta possa divenire operativo è soltanto necessaria una autorizzazione che la Provincia dovrebbe concedere al più presto all'AMV.

Per ulteriori informazioni sul problema gesso-scagliola rivolgersi in Associazione. ■

FISCO:

INDIVIDUATE LE CATEGORIE A RISCHIO PER IL '90

Sulla base delle indicazioni fornite dal SECIT, il gruppo di superispettori del Ministero delle Finanze, le autorità fiscali hanno messo a punto il piano degli accertamenti per il 1990.

Nelle reti del fisco quest'anno cadranno soprattutto i recidivi e coloro che hanno presentato dichiarazioni a credito o a rimborso.

Particolare attenzione sarà inoltre concentrata sulle **attività di commercio all'ingrosso** per le quali il volume di affari e di acquisti si discosti, per difetto, dal valore medio provinciale.

A ruota seguono, come categorie a rischio, le compagnie di as-

sicurazione, di leasing e i laboratori di analisi.

Per gli uffici IVA, gli accertamenti si incentreranno sulle attività di commercio all'ingrosso, sulle società di capitali, sui liberi professionisti, sui costruttori edili, sui proprietari alberghieri e su coloro che usufruiscono di esenzione dai ticket sanitari.

Quanto ai controlli globali a sorteggio, il 45% riguarderà soggetti che hanno dichiarato nell'87 un volume di affari superiore ai 200 milioni e nei confronti dei quali sono stati redatti almeno 3 verbali di violazione degli obblighi in materia di bolle di accompagnamento o scontrino fiscale; il 25%

sarà effettuato su lavoratori autonomi (costruttori, avvocati, pompe di benzina); il 20% su soggetti IVA che nel 1987 non hanno presentato elenco fornitori - clienti pur avendo un giro di affari superiore ai 200 milioni; infine il 10% su soggetti IVA in regime di contabilità semplificata che, per il triennio 85/87, hanno dichiarato volumi di affari compresi tra 650 e i 780 milioni con variazioni anche inferiori a quelle dell'indice generale dei prezzi al consumo.

COMMERCIO: IN ARRIVO LA PIATTAFORMA

Aumento salariale medio di 250.000 lire, contrattazione territoriale a tutela delle piccole aziende e riduzione dell'orario di lavoro per "fasce" diversificate.

Queste in sintesi le linee generali della piattaforma per il nuovo contratto nel settore del commercio, scaduto il 31 marzo scorso e approvata durante l'Assemblea dei Delegati e dei Sindacati di Settore riunitasi il 3 e il 4 aprile scorsi a Montecatini.

Il contratto che interessa oltre 900 mila addetti di cui l'80% di occupazione femminile, rivolge particolare attenzione alle esigenze delle lavoratrici inserendo tra le richieste la possibilità di un part-time e la retribuzione al 100% nel periodo di maternità obbligatoria (contro l'80% attuale). Il sindacato chiede inoltre una riduzione complessiva nell'orario di lavoro a 38 ore settimanali.

TARGHE IN CORTILE, IMPOSTE DA PAGARE.

Una recente sentenza della Corte di Cassazione ha stabilito l'obbligo di pagamento dell'imposta comunale sulla pubblicità anche per le targhe, le insegne ed ogni altro tipo di mezzo pubblicitario collocati in un cortile condominiale o altro luogo pubblico od aperto al pubblico o comunque

da tali luoghi percepibili. Per la Cassazione quindi "il presupposto dell'imponibilità è rappresentato dall'astratta possibili-

tà del messaggio, in rapporto all'ubicazione del mezzo, di avere un numero indeterminato di destinatari, che diventano tali solo

perchè vengono a trovarsi in quel luogo determinato." ■

SPESE DI RAPPRESENTANZA: DIFFICILE L'INDIVIDUAZIONE

Tarda ad arrivare una precisa definizione delle spese di rappresentanza deducibili con la conseguenza che le aziende si trovano in difficoltà a stornare il fondo imposte.

I superispettori del SECIT sono però in procinto di emanare una circolare che pur non esaminando a fondo il problema, analizza alcune singole fattispecie.

I punti più rilevanti di questa circolare di prossima emanazione, possono essere così sintetizzati:

a) il concetto di spesa di rappresentanza può includere anche le spese non riguardanti gli organi istituzionali ed amministrativi delle imprese;

b) per le spese di rappresentanza viene riconosciuta una inerenza all'attività di impresa che risulta essere affievolita rispetto a quella delle spese di pubblicità e propaganda;

SPESE INDETRAIBILI

di rappresentanza e non

- 1) Contributi ad enti sprovvisti di personalità giuridica ed al di fuori delle ipotesi previste dall'articolo 65 del testo unico;
- 2) Congressi organizzati da imprese farmaceutiche sprovviste del fine scientifico;
- 3) Spese per accompagnatori di clienti a congressi;
- 4) Servizi di ospitalità ad accompagnatori di clienti o fornitori;
- 5) Omaggi a terzi non legati contrattualmente all'impresa.

SPESE NON DI RAPPRESENTANZA

deducibili al cento per cento

- 1) Affitto e allestimento di stand, spazi espositivi, sale riunioni;
- 2) Espositori, stampati e diapositive pubblicitarie;
- 3) Campagne di lancio pubblicitarie;
- 4) Fiere ed altre manifestazioni commerciali;
- 5) Spese per conventions con dipendenti ed agenti;
- 6) Convegni per promuovere un prodotto;
- 7) Omaggi di valore inferiore a lire 50 mila;
- 8) Omaggi a dipendenti;
- 9) Contributi ad associazioni di categoria;
- 10) Materiali per concorsi ed operazioni a premio;
- 11) Spese di studio e ricerca presso enti terzi documentate e fatturate.

c) dalla nozione "spese di rappresentanza" sono esclusi i contributi-corrispettivo, vale a dire quelle erogazioni che costituiscono compensi di una controprestazione.

A scopo esemplificativo riportiamo alcune tabelle pubblicate su "Italia Oggi" che classificano le fattispecie più ricorrenti in ordine alla loro deducibilità fiscale. ■

SPESE DI INCERTA CLASSIFICAZIONE

di rappresentanza o meno

- 1) Servizi di ospitalità a clienti e fornitori (alberghi e ristoranti);
- 2) Spese di iscrizione di clienti a convegni;
- 3) Viaggi di studio offerti a clienti;
- 4) Beni strumentali regalati e relativi contratti di assistenza;
- 5) Locazioni di immobili storici;
- 6) Contratti di sponsorizzazione;
- 7) Spese per congressi di immagine;
- 8) Cene offerte a clienti in occasione di congressi;
- 9) Congressi offerti a clienti abbinati a vacanze.

SPESE DI RAPPRESENTANZA

deducibili per un terzo in tre anni

- 1) Contributi per l'organizzazione di convegni;
- 2) Beni omaggiati di valore superiore a lire 50mila unitariamente intesi;
- 3) Spese di intrattenimento di terzi, sempreché inerenti;
- 4) Borse di studio senza fine di acquisizione di know-how;
- 5) Libri di carattere culturale;
- 6) Abbonamenti omaggiati;
- 7) Biglietti teatrali e similari (per spettacoli sportivi) offerti;
- 8) Corone di fiori e necrologi;
- 9) Attrezzature e materiali sportivi omaggiati;
- 10) Stampa degli atti dei congressi di cui sopra;

VISITE DI CONTROLLO PER MALATTIA: CIRCOLARE I.N.P.S.

L'Ufficio Stampa della sede provinciale I.N.P.S. ha inviato alcune precisazioni relative alle visite di controllo dei lavoratori ammalati che riportiamo integralmente.

La normativa in vigore, nel caso di controlli domiciliari per malattia dei lavoratori, può essere schematizzata come segue.

Il lavoratore ammalato deve inviare all'azienda e all'INPS il certificato medico **entro due giorni dalla data del suo rilascio e deve tenersi a disposizione dei medici ogni giorno dalle 10 alle 12 e dalle 17 alle 19, compresi i giorni festivi e le domeniche.**

Se il medico inviato per la visita di controllo non trova in casa l'interessato lascia apposito invito a recarsi a visita in ambulatorio.

Se il lavoratore si presenta alla USL e l'assenza è giustificata dal competente Ufficio dell'Istituto (causa di forza maggiore, necessità di una visita presso lo specialista proprio nelle ore di disponibilità, assoluta urgenza di uscire per ottemperare ad un obbligo verso la pubblica amministrazione, ecc.) non scatta alcuna sanzione e l'azienda può continuare a pagare la retribuzione per i primi tre giorni e ad anticipare per conto INPS l'indennità di malattia per i giorni successivi.

Se invece il lavoratore non si presenta in ambulatorio oppure l'assenza è ingiustificata, il medesimo perde l'indennità economica di malattia per i primi 10 giorni e il 50% della stessa per il periodo successivo.

Premesso quanto sopra **si esemplificano le seguenti ipotesi di sanzione per assenza ingiustificata.**

A) Qualora nel corso della malattia sia stata predisposta un'unica visita medica di controllo ed il lavoratore si sia ingiustificatamente sottratto ad essa, la sanzione sarà applicabile nella misura del 100% nei primi dieci giorni di malattia, mentre per il restante periodo verrà corrisposta l'indennità in misura intera.

B) Qualora invece il lavoratore, sia risultato assente ingiustificato anche ad una seconda visita medica di controllo, la sanzione verrà applicata in misura del 100% per i primi dieci giorni e del 50% fino a conclusione dell'evento morboso (o a nuova visita di controllo a cui il lavoratore si sia sottoposto e nella quale sia stato riconosciuto inidoneo).

C) Qualora a seguito di due riscontrate assenze, venga predisposto per il perdurare della medesima malattia un terzo controllo a cui l'interessato risulti ugualmente assente, si provvederà ad interrompere, dalla data in cui viene riscontrata tale assenza, la corresponsione di qualsiasi prestazione economica a carico dell'Istituto con comunicazione all'interessato del provvedimento adottato.

Anche in questo caso, se l'interessato si sottopone a visita ambulatoriale (sia a seguito di invito lasciategli a domicilio dal medico di controllo, sia in caso di visita domiciliare eventualmente disposta dal datore di lavoro, sia di propria iniziativa) in occasione della quale venga accertata l'incapacità al lavoro, dalla relativa data verrà ripristinata la corresponsione dell'indennità di malattia al 100%.

Si ricorda ancora che l'omessa o errata indicazione dell'indirizzo sulla certificazione di malattia determina la perdita della relativa indennità economica; tale circostanza viene valutata come mancanza di uno dei requisiti essenziali della certificazione, naturalmente, se l'indirizzo viene successivamente segnalato o completato dal lavoratore, da quel momento potrà essere ripristinata l'erogazione dell'indennità economica.

Infine, le lavoratrici coniugate dovranno indicare sulla certificazione di malattia, oltre al proprio cognome anche quello del coniuge in quanto può succedere che il medico incaricato della visita di controllo domiciliare, non riuscendo a reperirle, segnali l'impossibilità della visita perchè "trattasi di soggetto sconosciuto". ■

Ricordiamo a tutti i soci che esportano negli Stati Uniti l'obbligatorietà della registrazione del proprio marchio di fabbricazione presso i competenti uffici americani. Per informazioni rivolgersi all'AOV.

CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Iniziamo con questo numero di AOV NOTIZIE la pubblicazione di alcuni articoli centrati sulla conclusione dei contratti internazionali con il loro corollario di problemi, incertezze e difficoltà ben note a tutti gli operatori che sono e saranno proiettati nell'arena del business internazionale.

L'informazione fornita, naturalmente non esaustiva, costituisce solo un primo approccio di massima già utile comunque ad evitare errori ed a colmare lacune.

L'IMPOSTAZIONE DEL CONTRATTO

Anche se è impossibile definire una impostazione contrattuale che sia valida per ogni tipo di contratto, possiamo segnalare alcuni punti da tenere in considerazione:

a) Conoscenza di massima sui meccanismi giuridici che governano i contratti internazionali; legge applicabile, foro competente, arbitrato, modalità di conclusione dei contratti.

b) Conoscenza di massima del quadro legale in cui dovrà inserirsi il contratto.

c) Individuazione precisa dei singoli punti o problemi che si intendono disciplinare nel contratto compresa l'indicazione delle soluzioni ottimali e dei margini di negoziazione.

A livello pratico l'operatore dovrebbe almeno sapere che:

1) al contratto internazionale potranno applicarsi leggi di paesi diversi, tra le quali è necessario scegliere;

2) lo stabilire il foro competente in un luogo piuttosto che in un'altro può avere conseguenze di rilievo in caso di controversie;

3) l'arbitrato costituisce un'alternativa rispetto alla giurisdizione ordinaria;

4) il lodo arbitrale può essere riscontrato facilmente in certi paesi e non in altri.

A queste informazioni iniziali va aggiunta una conoscenza anche minima del quadro legale in cui il contratto va ad inserirsi e quindi sarà necessario accertare:

a) le norme concernenti la disci-

plina del contratto in esame, nell'ambito dell'ordinamento dei paesi delle parti con particolare riguardo alle norme imperative, cioè non derogabili;

b) se negli ordinamenti interessati vi siano altre norme (fiscali, sanitarie, valutarie) al quale ci si debba conformare.

Dalla comparazione di questi dati si otterrà una indicazione sulla legge applicabile, da scegliere in quanto più favorevole.

Ciò detto, è indispensabile verificare il regime applicabile alla giurisdizione al riconoscimento della sentenza e dell'arbitrato.

CONTRATTO VERBALE O SCRITTO

Molti operatori ritengono, del tutto erroneamente, di non essere vincolati con la controparte in mancanza di un contratto scritto.

Tale idea è del tutto illusoria e foriera di amare delusioni in quanto l'esportatore potrebbe vedersi assoggettato ad una normativa straniera avendo perso l'occasione di disciplinare con un contratto una serie di aspetti importanti secondo criteri a lui più favorevoli.

In linea di principio è preferibile impostare un rapporto chiaro, senza equivoci, utilizzando ogni qualvolta sia possibile la forma scritta. Aggiungiamo inoltre una considerazione pratica; quella che spesso l'esportatore all'inizio di una relazione ha un maggior potere contrattuale rispetto alla parte, potere che egli dovrà sfruttare appieno prevedendo clausole di risoluzione e salvaguardia.

LETTERA DI INTENTI

Nel caso in cui le parti non vogliono assumere impegni vincolanti, si possono utilizzare lettere di intento o di intesa.

Tali termini si prestano a interpretazioni diverse; si intendono quindi come:

1) documenti redatti per verificare il reciproco interesse alla prosecuzione delle trattative, senza far assumere alle parti impegni definitivi;

2) documenti redatti per fare il punto di una trattativa complessa separando aspetti già affrontati da altri da definirsi; i primi non verranno più messi in discussione, sui secondi si concentrerà il resto della trattativa;

3) documenti in cui visti gli altri oneri della trattativa, una parte chiede all'altra un impegno ad accollarsi, nel caso di mancato raggiungimento dell'accordo, le relative spese;

4) documenti che fissano i punti essenziali del contratto lasciando aperte le determinazioni di maggiore o minore importanza.

Comunque l'intitolare un accordo come lettera di intesa, o memorandum of understanding o gentlemen agreement, non produce per se solo l'effetto di togliere il carattere vincolante alle singole clausole. **Quindi se non si vuole assumere alcun tipo di impegno sarà necessario chiarirlo espressamente.**

TESTO CONTRATTUALE: CARATTERISTICHE

Il contratto dovrebbe essere sempre redatto in modo tale da

lasciare il minimo spazio a successive contestazioni.

La più completa, chiara e precisa disciplina contrattuale appare indispensabile; purtroppo ciò avviene solo in parte in quanto il testo contrattuale molto spesso non riporta una serie di punti che le parti danno, a torto, "per scontati"; inoltre a volte le parti mascherano un certo dissenso prevedendo clausole equivoche che danno seri problemi interpretativi in caso di controversie.

Di conseguenza per minimizzare i rischi, è necessario limitare al massimo i margini di incertezza; a tal fine sarà opportuno vergare contratti con queste caratteristi-

che:

a) completezza. Nel commercio internazionale è invalso l'uso, grazie all'influenza delle discipline anglosassoni, di creare contratti molto dettagliati. Tale uso è da approvare in pieno in quanto rispondente a diverse e precise esigenze:

1) chiarire punti di possibile conflitto;

2) ridurre al minimo il ricorso alla disciplina prevista in generale dalla legge.

b) Chiarezza. Avviene spesso che nel contratto vengano usati termini o soluzioni che possono essere sfruttati da una controparte in malafede; è oltremodo ne-

cessario, al contrario, sforzarsi affinché le singole clausole siano redatte in modo tale da non ingenerare equivoci.

c) Organicità. Oltre alla chiarezza, un buon contratto dovrà avere una suddivisione tale da rientrare in uno schema così ordinato:

- capitoli
- sezioni
- articoli
- commi.

Tale schema varrà naturalmente per i contratti più complessi mentre per quelli più semplici sarà sufficiente suddividere il testo contrattuale in articoli e commi. ■
(continua)

FERIE RETRIBUITE PER I LAVORATORI IMPEGNATI PRESSO I SEGGI ELETTORALI

Il D.P.R. 30 marzo 1957 n. 361 stabilisce che in occasione delle elezioni politiche, comunali, provinciali e regionali, le Amministrazioni dello Stato, degli Enti Pubblici e privati datori di lavoro sono tenuti a concedere ai propri dipendenti, chiamati ad adempiere funzioni presso gli uffici elettorali, tre giorni di ferie retribuite, senza pregiudizio nelle ferie spettanti ai sensi di leggi o di accordi sindacali o aziendali in vigore.

In base alla giurisprudenza della Corte di Cassazione si è affermato il principio che i tre giorni di ferie retribuite spettano in ogni caso, prescindendo dall'eventualità che nel periodo di assenza dal lavoro per tale causa abbiano a cadere una o più giornate festive ovvero non lavorate per la particolare distribuzione dell'orario settimanale di lavoro (concentrazione dell'orario su cinque giorni).

Ove il lavoratore abbia fruito di un numero di giorni di ferie inferiore ai tre stabiliti dal legislatore, il datore dovrebbe corrispondergli un'indennità sostitutiva per i giorni di ferie non godute.

Le somme corrisposte sono detraibili da parte del datore di lavoro dall'imponibile complessivo determinato ai fini delle imposte sul reddito. ■

GIORNATE TECNOLOGICHE

11-12-13 MAGGIO 1990

Palazzo Mostre

Rassegna specializzata di macchine, attrezzature e prodotti vari di supporto alla lavorazione orafa ed alla gestione aziendale

MAGGIO

02/05 - Dichiarazione dei Redditi. Inizio del termine per l'autotassazione IRPEF e ILOR relative al saldo 1989 e al primo acconto per il 1990, nonché per la presentazione della dichiarazione dei redditi modello 740.

02-11/05 - In questo lasso di tempo i rappresentanti legali delle ditte presentatrici delle domande di smaltimento del gesso-scagliola, dovranno recarsi in AOV per la firma delle due convenzioni con A.M.V. e Consorzio Alessandrino per lo Smaltimento dei Rifiuti. (vedi articolo a pag. 11)

07/05 - IVA: Versamenti trimestrali.

14/05 - IRPEF. Versamenti per dipendenti a mezzo posta.

15/05 - Rassegna Fabbricanti Orafi. Termine ultimo per la consegna delle dichiarazioni scritte attestanti il valore al costo della merce da esporre per fini assicurativi.

18/05 - Termine ultimo per inviare all'AOV indagine AUDIT Comunicazione (vedi articolo a pag. 6)

21/05 - IRPEF. Versamenti per dipendenti a mezzo esattoria.

21/05 - INPS. Versamenti contributi per i dipendenti.

21/05 - ENASARCO. Versamento contributi relativi al primo trimestre 1990.

22/05 - IVA. Versamenti mensili.

31/05 - Modello 740: termine ultimo per la presentazione.

31/05 - Autotassazione IRPEF e ILOR. Dichiarazione dei redditi. Termine finale per le dichiarazioni e i versamenti relativi al saldo 1989 e al primo acconto 1990.

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

GOGGI^{SRL}
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) 56238-41771
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 LEASING

Il contratto di leasing è ormai diventato un contratto usuale per la maggior parte degli operatori economici. Dai primi anni '70 ad oggi il mercato di questa forma atipica di contrattazione ha continuato ad espandersi con ritmi superiori al 30% annuo andando a toccare nel 1989 più di 14.000 miliardi di giro d'affari.

Con il termine leasing vengono designate figure diverse; una prima distinzione va fatta fra leasing operativo e leasing finanziario. All'interno del leasing finanziario un discorso a sè merita il lease back, il leasing immobiliare, il leasing automobilistico e su un piano diverso il leasing agevolato e il leasing pubblico.

IL LEASING OPERATIVO

ha per oggetto beni strumentali standardizzati; tali beni possono avere una durata tecnica-economica lunga (mezzi di trasporto, materiale per edilizia) o invece essere soggetti ad una rapida obsolescenza tecnologica (materiali elettronici, strumenti per analisi).

I beni vengono concessi in godimento di norma dal produttore stesso, che si obbliga a fornire anche dei servizi collaterali. La durata del contratto è solitamente breve e l'impresa può di regola recedere prima del termine dando adeguato preavviso. Il cano-

ne è commisurato al valore dell'uso del bene e copre solo in parte il capitale investito in esso. Al termine del contratto i beni dati in godimento devono essere restituiti; può essere prevista a favore dell'utilizzatore la facoltà di rinnovare il contratto o di esercitare il diritto di opzione.

Scopo principale del leasing operativo è quello di evitare all'utilizzatore il rischio della proprietà garantendogli alcuni servizi accessori.

IL LEASING FINANZIARIO

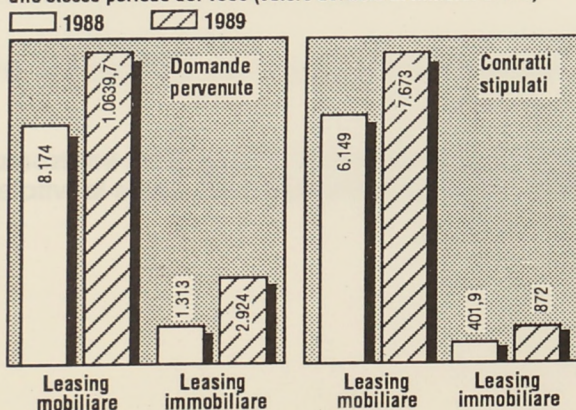
ha invece per oggetto beni mobili o immobili non standardizzati.

L'impresa sceglie un bene presso il produttore, la società di leasing lo acquista o, nel caso di immobile, lo fa costruire per poi concederlo in godimento all'impresa. La società di leasing esercita quindi una funzione di finanziamento; il rischio imprenditoriale riguarda la solvibilità dell'altro contraente e il credito è garantito dalla proprietà del bene. Normalmente la durata del contratto è superiore a quella del leasing operativo e per i beni mobili è spesso uguale alla vita tecnico-economica del bene. All'impresa utilizzatrice non è consentito di recedere.

Il canone è comprensivo dell'ammortamento, dell'interesse sul capitale investito, delle spese di gestione e dell'utile dell'impresa di leasing; l'importo totale dei canoni copre l'intero costo del bene.

Allo scadere del contratto l'utilizzatore può scegliere tra chiedere il rinnovo del contratto a canoni molto bassi, acquistare il bene a prezzo limitato, restituire il bene. Scopo del leasing finanziario è quello di finanziare l'utilizzatore che può servirsi del bene per tutta la durata della sua vita tecnico-economica senza acquistare

L'andamento del leasing nei primi nove mesi del 1989 rispetto allo stesso periodo del 1988 (valore dei beni in miliardi di lire)



Fonte: Abi-Assilea

COME
SI È MOSSO
IL MERCATO

la proprietà e senza dover ricorrere a forme di finanziamento tradizionale.

La inclusione dei diversi contratti di leasing nel tipo "leasing operativo" o "leasing finanziario" dipenderà dalla presenza degli elementi tipici che abbiamo appena ricordato: durata, facoltà di recesso, facoltà di scelta, periodicità di canoni, importo operazione, natura dell'impresa concedente.

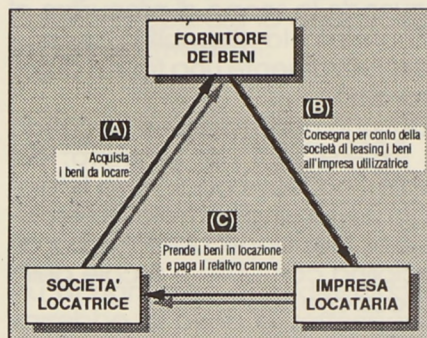
Prendiamo ora in esame in particolare il leasing finanziario nelle sue fasi di formazione.

Leasing finanziario: forma del contratto.

La conclusione del contratto di leasing si pone al termine di un procedimento di più fasi: il futuro utilizzatore prende contatto con il fornitore, sceglie il bene che dovrà essere oggetto del contratto, stabilisce con il fornitore le condizioni di acquisto. Si rivolge poi alla società di leasing e compila una domanda (il cui testo è già predisposto) in cui da conto di sé e della destinazione che intende dare al bene. Se l'esame della domanda da esito positivo la società di leasing invia all'utilizzatore il testo predisposto di contratto. L'utilizzatore lo sottoscrive e il contratto è concluso. A questo punto il concedente (società di leasing) acquista il bene dal fornitore; il fornitore consegna il bene all'utilizzatore che firma il verbale di consegna attestante la corrispondenza del bene consegnato a quello prescelto. Da questo momento si conviene che inizi a decorrere il periodo di godimento indicato come durata del contratto.

Accanto a questo modo di formazione del contratto di leasing ve ne è un'altro che vede il fornitore prendere l'iniziativa concludendo con una società di leasing una convenzione quadro. In

IL LEASING FINANZIARIO



sulla cosa.

L'utilizzatore si obbliga:

- 1) a pagare i canoni;
- 2) a ricevere in consegna il bene;
- 3) a far buon uso del bene;
- 4) a provvedere alla manutenzione straordinaria ed ordinaria;
- 5) ad assicurare il bene.

Prendiamo in esame alcuni casi particolari che si possono verificare nel corso del contratto di leasing.

Fallimento.

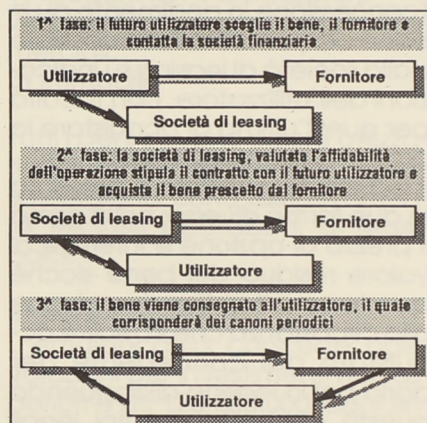
Nel caso di fallimento della società di leasing il contratto non si scioglie. Sorge il problema della possibilità da parte dell'utilizzatore di esercitare il diritto di opzione: in linea di principio tale diritto viene negato anche se, vista la natura del contratto, sembrerebbe logico il contrario, in particolare modo quando il contratto è continuato sino alla scadenza nonostante il fallimento.

Cessione del contratto da parte dell'utilizzatore.

E' spesso vietata dai formulari e, se consentita, richiede l'approvazione della società di leasing. Nel consentire la cessione la società di leasing suole dichiarare di non liberare il cedente potendo così agire contro di lui qualora il nuovo contraente non adempia.

Problema delicato è quello della sorte del contratto di leasing nel caso di cessione di azienda da parte dell'utilizzatore. Il Codice Civile, art. 2558, stabilisce che "se non è pattuito diversamente l'acquirente dell'azienda subentra nei contratti stipulati per esercizi dell'azienda stessa che non abbiano carattere personale". E' fuor di dubbio che il leasing sia un contratto stipulato per l'azienda; a ciò consegue che nel silenzio del contratto la cessione dell'azienda comporta la cessione del contratto di leasing.

LE TAPPE DELL'OPERAZIONE



base ad essa la società di leasing si impegna, nei limiti di un plafond, ad acquistare e concedere in leasing agli utilizzatori designati dal fornitore beni prodotti dal fornitore.

Obbligazioni del concedente e dell'utilizzatore.

Le obbligazioni principali della società di leasing sono:

- 1) concludere il contratto di acquisto del bene da concedere in leasing al fornitore;
- 2) pattuire con il fornitore che il bene verrà consegnato direttamente all'utilizzatore;
- 3) concedere il godimento del bene all'utilizzatore garantendo quest'ultimo dalle molestie di terzi che pretendono di avere diritti

IL SALE AND LEASE BACK

L'operazione che prende il nome di sale and lease back si articola nella vendita di un bene (di regola immobile, talora mobile) dal proprietario ad una società di leasing che nella successiva concessione in leasing del bene da quest'ultimo al primo.

Manca dunque rispetto al leasing la trilateralità, perchè sono soltanto due i soggetti dell'operazione: ma non manca ciò che importa, vale a dire la circostanza che il bene è acquistato da una società finanziaria per essere dato in leasing.

Nel sale and lease back il bene venduto rimane a titolo di leasing nella materiale disponibilità del venditore il quale corrisponde canoni al compratore per la durata del leasing ed ha facoltà di riacquistare il bene alla scadenza del contratto.

Il sale and lease back nella sua veste normale è un contratto socialmente tipico e risponde alle esigenze del venditore-utilizzatore di ottenere la liquidità che gli è necessaria (sale) e ciò continuando ad utilizzare il bene, con la possibilità di acquistarlo in futuro.

Dal punto di vista tributario sorgono però alcuni problemi soprattutto dopo una delibera del SECIT, il gruppo di superispettori del Ministero delle Finanze. Questi infatti negano che il lease back possa essere considerato una forma seppur atipica di leasing in quanto "l'identità tra fornitore ed utilizzatore del bene muta in modo sostanziale lo schema del negozio. Nel sale and lease back non si fa conseguire la disponibilità di un bene all'utilizzatore per la semplice ragione che egli l'ha già; quello di cui ha bisogno è il denaro del finanziatore. I canoni dunque non costituiscono il corrispettivo del trasferimento della utilità del bene, ma del denaro prestato dalla società finanziaria; il trasferimento a costui

della proprietà del bene non avendo lo scopo di procurare al finanziato la disponibilità assume esclusivamente una forma di garanzia."

Di qui la non inclusione, secondo i superispettori del Ministero, del sale and lease back nella tipologia del leasing con relativa esclusione dell'applicabilità della disciplina contabile e fiscale della locazione finanziaria.

IL LEASING IMMOBILIARE

Il leasing immobiliare ha in comune con quello mobiliare la funzione di finanziamento e la struttura (concessione in godimento di un bene acquistato o fatto costruire dalla società di leasing su indicazioni dell'utilizzatore, con facoltà per quest'ultimo di acquistare la proprietà alla scadenza).

Il leasing immobiliare si presenta in due forme diverse: nella prima il prezzo di opzione è inferiore al valore residuo del bene sicchè questa caratteristica si aggiunge alla circostanza che il bene è acquistato dal concedente per darlo poi in leasing distinguendo questo contratto dai tipi legali già noti; nella seconda il prezzo dell'opzione corrisponde al valore residuo di mercato del bene sicchè la differenziazione dei tipi già noti riposa soltanto sulla funzione di finanziamento del contratto.

La differenza fondamentale tra i due tipi di leasing sta nel fatto che il valore del bene oggetto del leasing mobiliare tende a zero mentre il valore del bene oggetto del leasing immobiliare tende ad aumentare con il tempo. Da ciò consegue che mentre nel leasing mobiliare il prezzo dell'opzione fa riferimento ad un bene di valore trascurabile e può essere predeterminato ab initio, per il leasing immobiliare il prezzo dell'opzione fa riferimento ad un bene di valore notevole la cui determinazione deve seguire cri-

teri meno rigidi. Così pure mentre per il leasing mobiliare l'esito della proroga alla scadenza ha scarso rilievo, per il leasing immobiliare l'ipotesi di un rinnovo del contratto assume particolare rilevanza.

L'elevato impegno finanziario proprio del leasing immobiliare pone in primo piano la necessità di sfuggire alla doppia intermediazione.

Per quanto riguarda il leasing di impianto completo è necessario scindere il contratto di leasing in due periodi, uno anteriore al completamente dell'impianto ed uno successivo; dall'altro la necessità di coinvolgere l'utilizzatore nella costruzione dell'impianto, che è necessariamente personalizzato, implica la necessità di tenere conto della circostanza che un impianto completo è un mix di beni mobili ed immobili.

LEASING E FISCO

Le conseguenze fiscali del contratto di leasing possono costituire un elemento decisivo per la scelta di questa tecnica di acquisizione del bene. **La normativa tributaria più recente ha posto varie condizioni, con lo scopo di evitare una certa elusione** forse favorita dai contratti di leasing. Innanzitutto è necessario accertarsi che il bene sia inerente all'esercizio dell'impresa, arte o professione e possa essere autorizzabile. Inoltre il bene può essere usato tanto per l'attività che nella vita privata del contribuente (uso promiscuo).

Dal 1989 esiste per l'autovettura la presunzione legale di uso promiscuo per i lavoratori autonomi e per gli imprenditori individuali. La deduzione dei canoni è in questo caso ammessa al 50%. Per quanto riguarda i beni considerati di lusso (autovetture oltre ai 2000 cc o 2500 diesel, motocicli oltre 350 cc, navi od imbarca-

zioni da diporto, aereomobili da turismo) esiste una esclusione assoluta per i lavoratori autonomi. Per le imprese la dizione della legge è ambigua in quanto la condizione che il bene sia utilizzato esclusivamente come bene strumentale nell'attività propria dell'impresa si presta a considerazioni di vario genere.

Per quanto riguarda gli immobili la deduzione del leasing è permessa in modo totale se l'immobile è destinato esclusivamente ad uso professionale o imprenditoriale, in maniera parziale (50%) se l'immobile ha un uso promiscuo (abitazione, laboratorio) a condizione che l'immobile promiscuo consista in un'unica unità immobiliare con uno o più locali adibiti all'esercizio dell'attività.

Nel caso di due distinte unità - abitazione, laboratorio, - la prima non sarà deducibile mentre la seconda lo sarà totalmente.

Inoltre l'imprenditore e il lavoratore autonomo non devono disporre in nessun comune di altro immobile adibito esclusivamente all'esercizio dell'attività.

Detrazione IVA.

Mancano regole sulla detrazione per i beni promiscui nelle leggi IVA; in attesa di precisazioni può essere usato il medesimo empirico criterio di imputazione al 50%.

Durata massima.

Condizione per la deduzione dei canoni di leasing è la durata minima del contratto. La durata minima per i beni mobili è pari alla metà del periodo di ammortamento corrispondente al coefficiente stabilito nel decreto. Per i beni immobili la condizione della durata minima, otto anni, è in vigore per i contratti conclusi dall'1.1.89.

Deduzione canoni.

Dal 1989 la deduzione dei canoni avviene con riguardo al criterio della competenza dovendo

tutti gli imprenditori e lavoratori autonomi operare la deduzione dei canoni maturati.

LEASING E ARTIGIANCASSA

È una forma d'accesso al leasing quella tramite l'Artigiancassa che va sempre più espandendosi.

Più di ogni altra considerazione varrebbe la pena di soffermarsi sulle condizioni di massima che normalmente possono venire offerte tramite gli Istituti bancari.

Gli investimenti agevolabili sono:

- 1) macchinari e attrezzature
- 2) automezzi industriali e commerciali;
- 3) immobili.

Tutti i beni devono essere utilizzati nell'attività propria dell'impresa artigiana. Sono tassativamente escluse operazioni di lease back.

Importi.

L'Artigiancassa concede agevolazioni per investimenti non superiori a Lit. 120.000.000: ogni singola regione ha stanziato appositi fondi e risultano pertanto disponibili contributi regionali tali da portare l'importo massimo agevolabile a Lit. 180.000.000. Le operazioni di leasing non possono riguardare beni di valore imponibile inferiore a Lit. 10.000.000.

Durata del leasing.

La durata dei contratti di locazione finanziaria ammissibile al contributo in conto canoni non può essere superiore a:

otto anni per gli immobili;
cinque anni per i beni mobili e dovrà comunque risultare divisibile per semestre relativamente alle regioni Piemonte e Lombardia per investimenti inferiori rispettivamente a Lit. 15.000.000 e Lit. 20.000.000 il contributo non viene erogato per la durata del contratto eccedente i tre anni.

LA MAPPA DEGLI AIUTI

Le agevolazioni previste per i finanziamenti in leasing

Bene	Legge	Ambito di applicazione	Ente erogante	Importo investimento (milioni)
Mobili e immobili	240/81	Tutta Italia	Artigiancassa	Max 120
Mobili e immobili	517/75	Tutta Italia	Ministero Industria	Min. 86 *
Macchinari	64/86	Mezzogiorno	Agenzia sviluppo del Mezzogiorno	Max 1000
Impianti (mobili e immobili)	64/86	Mezzogiorno	Agenzia sviluppo del Mezzogiorno	Min. 1000

* Quota agevolabile: 70% del costo dei beni al netto di iva

Concessione del contributo.

La domanda di concessione del contributo deve essere presentata utilizzando l'apposito modello, direttamente alla società di leasing. Alla domanda dovranno essere allegati:

- a) certificato di iscrizione all'albo delle imprese artigiane;
- b) modello integrativo nel quale dovranno essere evidenziati gli eventuali motivi di priorità. ■

Prima di scegliere un leasing 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

CONSORZIO GARANZIA CREDITO

In questa pagina riportiamo un prospetto che potrete utilizzare per richiedere agli Istituti di Credito con cui operate quali condizioni, a tutt'oggi, vengono applicate sui vostri conti correnti, sui conti anticipi export/import, sui conti effetti.

BANCA _____		C.G.C.	
CONTO CORRENTE N° _____			
Interessi attivi		Interessi passivi	
Giacenza libera	<input type="text"/>		<input type="text"/>
Giacenza media annua non inferiore a.....milioni	<input type="text"/>		
Valute per versamento assegni:			
Su piazza	<input type="text"/>	Fuori piazza	<input type="text"/>
Spese:			
Per addebito assegni (per assegno)	<input type="text"/>	Per altre operazioni	<input type="text"/>
CASTELLETTO DI SCONTO			
Giorni banca	<input type="text"/>	Tasso netto	<input type="text"/>
Commissioni d'incasso	<input type="text"/>		
CASTELLETTO S.B.F.			
Valute di accredito			
Effetti a scadenza	* <input type="text" value="S.P."/> <input type="text" value="F.P."/>	Tasso	<input type="text"/>
Effetti a vista	* <input type="text" value="S.P."/> <input type="text" value="F.P."/>	Commissioni d'incasso	<input type="text"/>
* S.P. = SU PIAZZA - F.P. = FUORI PIAZZA			
AFFIDAMENTI PER OPERAZIONI CON L'ESTERO			
Anticipi all'esportazione:			
Anticipo percentuale	<input type="text"/>	Tasso	<input type="text"/>

Nel prossimo numero pubblicheremo un prospetto di estratto conto per vedere come controllare che le condizioni che verranno comunicate vi siano effettivamente applicate. Se volete ulteriori informazioni è sufficiente telefonare al numero: 953072 (segreteria del Consorzio Garanzia Credito) dalle ore 9:00 alle ore 12:00 ogni giorno lavorativo.

OTTIMI RISULTATI PER IL "MADE IN ITALY" ORAFO

L'export italiano di oreficeria/gioielleria 1989 ha avuto un incremento del 19% in valore, 4.168 miliardi di lire contro i 3.498 del 1988. Questo dato emerge dall'elaborazione dei dati ISTAT per il commercio con l'estero effettuata dal **CLUB DEGLI ORAFI ITALIA**.

Il calo del prezzo dell'oro (circa -6%) ed il rialzo di quello del dollaro hanno sicuramente favorito questo risultato. Dopo un biennio di crisi nel 1986 e 1987, le esportazioni italiane hanno ripreso un andamento positivo già nel 1988, con un aumento dell'8% in valore, e nel 1989 sono ritornate ai massimi livelli raggiunti, cioè a quelli del 1985.

Gli Stati Uniti sono sempre il maggior paese di destinazione delle vendite italiane di oreficeria/gioielleria, 1.648 miliardi di lire contro i 1.349 del 1988 con un incremento del 22%.

Da cinque anni continua inoltre la tendenza positiva dell'export

italiano in Giappone (+26%) e ad Hong Kong (+20%), in una parte del mondo in prossimità delle economie produttive emergenti del settore orafa.

Si mantiene buona la performance dell'oreficeria/gioielleria in Europa con un incremento attorno al 30% nel 1989 nei principali mercati (Francia, Gran Bretagna, Germania e Austria) ed attorno al 10-15%, negli altri (ad esempio Belgio e Paesi Bassi). Permangono abbastanza costanti le vendite in Svizzera (+3%), va comunque tenuto conto che è il terzo mercato d'esportazione.

I Paesi Arabi invece non segnalano andamenti molto diffomi ri-

spetto agli anni precedenti con tendenze negative per Arabia Saudita (-33%), Kuwait (-32%), Libia (-44%), ma con le eccezioni degli Emirati Arabi Uniti (+36%) e del Libano (+48%).

Infine il mercato della gioielleria del Centro e Sud America risente da qualche anno della situazione di crisi politica ed economica di quei Paesi. In tal senso l'incremento del 42% nelle esportazioni verso Panama andrà valutato con prudenza in attesa dell'evoluzione dei prossimi anni e non essere necessariamente interpretato come inizio di un fenomeno di contro-tendenza.

In definitiva il panorama presen-

ESPORTAZIONI ITALIANE OREFICERIA/GIOIELLERIA

Dati espressi in milioni di lire

PAESI	1986	% 86/85	1987	% 87/86	1988	% 88/87	1989	% 89/88
Stati Uniti	1.519.022	- 19%	1.236.800	- 19%	1.349.154	+ 9%	1.648.953	+ 22%
Arabia Saudita	346.188	- 35%	306.355	- 12%	209.817	- 32%	141.226	- 33%
Kuwait	97.016	- 46%	57.084	- 41%	67.354	+ 18%	45.925	- 32%
Emirati Arabi	76.115	- 46%	87.491	+ 15%	105.921	+ 21%	143.532	+ 36%
Regno Unito	170.465	- 3%	216.199	- 5%	242.287	+ 18%	313.967	+ 30%
Svizzera	227.628	+ 9%	205.707	+ 21%	258.842	+ 20%	265.926	+ 3%
Panama	200.130	- 19%	110.370	- 45%	91.550	- 17%	129.653	+ 42%
Germania R.F.	155.708	+ 19%	202.392	+ 30%	230.999	+ 14%	294.646	+ 28%
Libia	97.364	- 26%	95.622	- 2%	60.990	- 36%	33.966	- 44%
Giappone	112.389	+ 78%	144.451	+ 29%	166.659	+ 15%	209.798	+ 26%
Hong Kong	83.054	+ 23%	117.006	+ 41%	141.761	+ 21%	169.425	+ 20%
Francia	78.155	+ 38%	80.380	+ 3%	93.279	+ 16%	119.830	+ 28%
Libano	29.033	- 27%	15.646	- 46%	28.488	+ 82%	42.227	+ 48%
Antille Olandesi	49.480	- 19%	45.533	- 8%	49.491	+ 9%	45.220	- 8%
Canada	24.662	- 21%	23.442	- 5%	25.547	+ 9%	35.456	+ 39%
Austria	31.171	+ 18%	45.423	+ 46%	65.320	+ 44%	88.027	+ 35%
Paesi Bassi	16.727	+ 5%	16.572	- 1%	19.391	+ 17%	21.113	+ 9%
Australia	16.497	- 20%	14.551	- 12%	21.526	+ 48%	37.048	+ 72%
Svezia	18.044	+ 19%	26.036	+ 44%	24.146	- 7%	29.072	+ 20%
Belgio e Lussemburgo	20.564	+ 33%	38.676	+ 88%	34.730	- 10%	40.326	+ 16%
Altri	130.481	- 17%	165.476	+ 27%	210.750	+ 27%	312.309	+ 48%
Totale	3.499.893	- 16%	3.251.212	- 7%	3.498.002	+ 8%	4.167.645	+ 19%

Elaborazione Club degli Orafi Italia su dati di fonte Istat

tato a conclusione degli anni '80 appare positivo, anche se molte e complesse saranno le problematiche che il mondo orafa italiano dovrà affrontare negli anni '90.

L'internazionalizzazione dei mercati ha favorito, come sopraccitato, la concorrenza di paesi produttori dell'Estremo Oriente che riescono ad offrire prodotti a prezzi decisamente competitivi. Inoltre il prezzo delle materie pri-

me è una variabile non prevedibile. Gli avvenimenti politici in alcune aree strategiche mondiali, come l'Europa Orientale, il Medio Oriente o altre ancora, possono essere la causa di pesanti condizionamenti sul costo delle materie prime e quindi sullo sviluppo del mercato orafa. L'analisi della domanda e dell'offerta vede la possibile evoluzione positiva dei mercati dell'Europa dell'Est, per contro le economie oc-

cidentalmente potrebbero incorrere in un periodo di recessioni con conseguente riduzione della domanda di beni cosiddetti voluttuari.

In questo quadro prospettico la forza del prodotto orafa italiano è nella garanzia della qualità e nella creatività tipica del design e dello stile che trova l'origine unica nella storia millenaria di un'arte tipicamente italiana. ■

OROLOGI DA COLLEZIONE: INVESTIMENTO VINCENTE

I maggiori consulenti tecnici del settore non hanno dubbi: investire in orologi conviene.

Sono soprattutto i Patek Philippe i protagonisti di clamorose rivalutazioni; ad esempio il "Patek" militare degli anni '30, prodotto per il centenario, costava 8 milioni un anno fa mentre oggi ne vale 14 oppure il "Saltarello ovale" che negli ultimi dodici mesi è passato da 16 a 50 milioni; per non parlare dei Rolex che nel nostro Paese la richiesta è impressionante.

Ma a parte i Rolex e i Patek Philippe, ormai considerati come "assegni circolari" che cosa conviene comprare? Senza dubbio dipende da quanto si vuole spendere. Se si vuole rimanere entro i 3 o 4 milioni bisogna puntare su marche conosciute, ma di secondo piano rispetto ai grossi nomi. I Longines, gli Omega, i Vetta, soprattutto i cronografi, godono di ottime valutazioni: i 4/8 milioni investiti oggi in questi pezzi, diventeranno l'anno prossimo 10 o 20. Un altro investimento di sicuro interesse sono gli orologi con i calendari perpetui e con i congegni meccanici.

Purtroppo tutti gli investimenti nascondono dei rischi, ed anche in questo campo il pezzo falso è sempre in agguato.

I più colpiti sono i Cartier e i Rolex. Per un Cartier vero si calcola che ce ne siano al mondo sei contraffatti.

Ma come potersi difendere da questi rischi? Innanzi tutto bisogna documentarsi, le pubblicazioni e le riviste specializzate, rispetto a 5 o 6 anni fa, sono aumentate ed offrono un valido aiuto per il compratore.

Rivolgersi esclusivamente a chi può garantire il riacquisto dell'orologio e cioè ai negozi di antiquariato o specializzati o meglio ancora alle case d'aste, è un sicuro rimedio contro gli acquisti contraffatti. In ultimo, iscriversi ad una delle due associazioni (ANAP e AICO), nate da pochi anni in Italia, che raggruppano collezionisti di orologi i quali organizzano veri e propri meetings di contrattazione e vendita dei loro pezzi.

Ma gli italiani, i principali acquirenti del mondo di orologi di an-

tiquariato, devono fare i conti con il mercato giapponese che sempre più spesso domina le aste internazionali, spingendo all'inverosimile le quotazioni, gonfiando di conseguenza il mercato.

Un esempio, durante una delle ultime aste in Svizzera i giapponesi sono arrivati a pagare 30 milioni orologi che in partenza erano quotati 4.

La paura che il mercato si sgonfi e che le quotazioni crollino non sono quindi del tutto infondate, ma gli esperti affermano che un assestamento dei prezzi riguarderà solamente i pezzi che costano 2 o 300 milioni e non sicuramente quegli orologi che ne valgono 10 o 15. ■

AL BORSINO DEGLI OROLOGI

MARCA	IN RIALZO	STAZIONARI	IN RIBASSO
PATEK PHILIPPE	Tutti i modelli di forma, quelli particolari e i modelli speciali	Cronografi e modelli perpetui	
VACHERON & CONSTANTIN	Tutti i modelli di forma, quelli particolari e i modelli speciali	In generale i modelli rotondi compresi tra la fine degli Anni 50 e gli Anni 60	
ROLEX	La serie Daytona, i cronografi, i modelli di forma particolare, gli «Ovetto» e i «Prince»	Rotondi classici	I modelli per il mercato inglese con cassa d'oro a 9 carati
CARTIER	Tutti i modelli precedenti agli Anni 50	I modelli successivi agli Anni 50	
JAEGER LE COULTRE	Tutti i «Reverso» degli Anni 40	Cronografi, i modelli «Memovox» e quelli rotondi classici	
EBERHARD	Cronografi sdoppianti	I modelli di cronografo «Extrafort»	
OMEGA	I modelli particolari e quelli di forma degli Anni 20	I cronografi e i modelli con fasi lunari	
UNIVERSAL GENEVE	I modelli con cassa di forma particolare (compresi i «Tricomax»)	Cronografi	I modelli «Tricomax» con anse normali e di diametro grande
BREITLING	I cronografi specializzati («Navitimer», «Chronomat», ecc.) degli Anni 40, 50 e 60		
PIAGET	I modelli più antichi, compresi quelli (rarisimi) d'acciaio		I modelli rotondi classici degli Anni 60
MOVADO	Tutti i modelli di forma particolare, i cronografi e anche gli «Ermeto» da tasca	I modelli con calendario di forma classica con cassa sia d'oro, sia d'acciaio	

FONTE: «OROLOGI»

L'Associazione Piemontese Orafi, Orologiai ha rinnovato il Consiglio di Amministrazione per il biennio 1990/92 eleggendo in qualità di Presidente il signor **Giancarlo Mayer** e i signori **Giuseppe Nalli** e **Sergio Della Valle** quali Vice-Presidenti.

**NUOVI SERVIZI
TELEMATICI**

Accesso a banche dati, servizi bancari, operazioni amministrativo-contabili, trasmissioni di dati sono alcuni dei servizi a cui potranno accedere gli utenti della nuova società - Rete Telematica Piemontese - che si avvale di contributi pubblici e privati e che si è costituita di recente a Torino. Il progetto prevede l'utilizzo della rete nazionale di commutazione Itapac. Gli investimenti tecnologici consentiranno l'estensione del servizio ai 21 centri della regione. L'obiettivo della nuova società è quello di raggiungere nel giro di tre anni altri 5000 utenti.

**NUOVO SERVIZIO
ITALCABLE**

L'Italcable ha istituito un servizio per gli utenti che devono mettersi in contatto telefonico (via fax o telefonata normale) con paesi al di fuori del continente europeo che riscontrano difficoltà nell'ottenere la linea. Il numero da comporre è: **172355**. Da qualsiasi parte dell'Italia senza alcun prefisso. Il servizio è gratuito.

**IN ARRIVO IL TELEFONO
TASCABILE**

In occasione dei prossimi Campionati Mondiali di Calcio la SIP distribuirà i primi apparecchi telefonici "tascabili", grandi poco più di un pacchetto di sigarette

e con i quali sarà possibile chiamare o essere chiamati da qualsiasi numero in Italia o all'estero. Il suo funzionamento si basa sullo stesso principio di quello delle auto, grazie cioè alla rete cellulare, un sistema di antenne-radio disseminate su gran parte del territorio alle quali si collega automaticamente l'apparecchio telefonico, queste immettono poi la chiamata nella rete SIP.

NOTES ELETTRONICI

Block notes elettronici, personal computer portatili dalle dimensioni di un normale blocco per appunti, stanno invadendo il mercato statunitense.

Scrivendo con una penna elettronica sullo schermo si genera tensione e grazie ad un software ultrasofisticato il computer riesce a riconoscere la parola scritta, memorizzarla e trasformarla in testo. I sistemi più evoluti riescono, con un programma personalizzato, a leggere la calligrafia del proprietario.

Il prezzo è compreso tra i 2.000 e i 6.000 dollari e finora sono stati lanciati modelli da Toshiba, Scenario e Grid ma anche Apple e IBM stanno valutandone l'interesse.

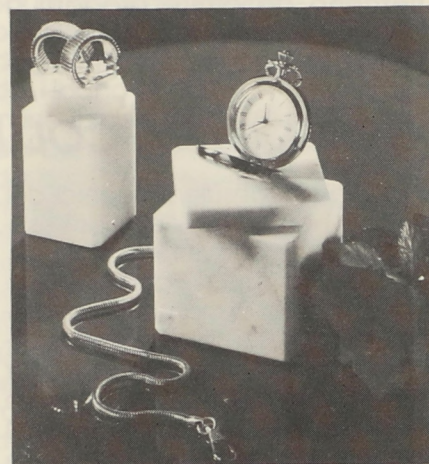
**SOLAR-DISPLAYS:
NOVITA' IN CAMPO
VETRINISTICO.**

La ditta tedesca JURGEN ZIEBARTH + PARTNER - *Grandkoppel 15, 2050 Hamburg 80, tel. 0049/40/7303233* - segnala un nuovo tipo di espositore per oggetti preziosi: i "Solar Displays rotanti". Questi sono cubi o colonnine in materiale pregiato: marmo di Carrara o marmo nero Portoro, e sono disponibili in diverse misure a seconda dell'oggetto da esporre.

L'energia necessaria all'azionamento dei Solar-Display rotanti viene fornita da una cellula solare che sfrutta la luce diurna o

quella artificiale anche di intensità minima. Non occorrono quindi né allacciamenti alla rete, né batterie.

I prezzi variano da Lit. 125.000 a Lit. 170.000 a seconda del modello. Informazioni più precise possono essere richieste direttamente alla ditta tedesca già menzionata.



**NUOVE MONETE DA 50 E
100 LIRE**

Dal 9 aprile secondo il decreto 13.3.1990 del Ministro del Tesoro, pubblicato sulla G.U. n° 66 del 20 marzo, hanno avuto corso legale le nuove monete da 50 e 100 lire, ridotte nelle dimensioni (diametro e peso), pur mantenendo sostanzialmente l'aspetto attuale. Le nuove monete sono realizzate in "acmonital" lega già usata nella fabbricazione delle 500 lire. I contingenti, in valore nominale previsti, restano confermati in 356 miliardi per le 100 lire e in 180 miliardi per le 50 lire.

Nel periodo di convivenza delle vecchie e nuove monete il problema maggiore sarà quello degli apparecchi funzionanti appunto a moneta: dai telefoni alle macchine distributrici di biglietti bus e metrò, bevande fino ai videogiochi. I fabbricanti di queste macchine stanno già mettendo a punto un sistema per adattare le nuove monete.

ANNUARI SEAT 1990

E' a disposizione presso i nostri uffici l'edizione 1990 degli annuari SEAT. Per le sue caratteristiche detti annuari, pubblicati in 10 volumi, costituiscono il panorama più completo dell'economia italiana analizzata in più di 1.700 categorie merceologiche.

DI PROSSIMA APERTURA

La Società di trasporti internazionali **BIANCHI & CO. SA** - Via Vela 4, CH-6830 CHIASSO - con filiali a Milano e a Como, aprirà nei prossimi giorni un ufficio anche nella nostra città.

Specializzata nei servizi riguardanti le merci di valore ed in particolare nel campo orafa-gioielliero, mette a disposizione la sua

esperienza e professionalità assicurando servizi di trasporti da e per tutto il mondo, sdoganamenti, depositi, distribuzioni, consulenze, rappresentanze nonché trasporti giornalieri per pacchi e plichi urgenti.

La nuova sede che si andrà ad aprire in Valenza sarà in Viale Dante 24, tel. 945717, telefax 952872.

CINTURE DI SICUREZZA ANCHE DIETRO

E' entrato in vigore l'obbligo delle cinture di sicurezza sui sedili posteriori di tutte le autovetture immatricolate negli ultimi tre mesi. Secondo alcuni studi eseguiti dalle case automobilistiche e dalle compagnie di assicurazioni

il rischio di lesioni per il passeggero seduto dietro è uguale a quello che occupa il sedile anteriore. Inoltre chi non allaccia la cintura dietro costituisce pericolo perché aumenta del 50% la gravità delle lesioni di colui che è seduto davanti.

Bisogna considerare anche che la maggior parte degli occupanti dei sedili posteriori è costituita da bambini che fino a quattro anni hanno come obbligo l'uso del seggiolino, dopo questa età potranno usare le cinture di sicurezza utilizzando un cuscino che li porterà all'altezza giusta per l'allacciamento della cintura.

RICHIESTE DI LAVORO

IMPIEGATI

ZANELLA Michaela, residente a Valenza, Strada Solero, 20 - tel. 977583, di anni 24, e con precedenti esperienze di lavoro, lingue conosciute inglese e tedesco, si rende disponibile come impiegata presso azienda orafa.

MORAGLIONE Maura, residente a Valenza, Via Carlo Noè 31, tel. 974031, di anni 19, diplomata presso il Liceo Artistico, buona conoscenza della lingua inglese, cerca impiego come impiegata o disegnatrice.

GENOVESE Nicoletta, residente ad Alessandria, Via Piacenza 8, tel. 60037, di anni 28, buona conoscenza della lingua inglese e con precedenti esperienze di lavoro, si rende disponibile come impiegata.

CARUSO Rocco, residente a Valenza, Piazza Vittime di Via Fani 4, tel. 955187, laureato in lingue e letterature straniere (inglese e

spagnolo) e con precedenti esperienze di lavoro prestate presso una società finanziaria negli Stati Uniti, si rende disponibile come impiegato o interprete.

INTERPRETI

NOBILI Simona, residente a Valenza, Viale della Repubblica 16, tel. 977650, di anni 20, diplomata presso il liceo linguistico, attualmente studentessa universitaria in lingue e letterature straniere (inglese, francese e tedesco) si rende disponibile in qualità di interprete standista.

BERTO Barbara, residente a Valenza, Strada Cortili 3, tel. 955319, di anni 20, buona conoscenza della lingua inglese, cerca lavoro in qualità di standista.

RAPPRESENTANTI

GALVAGNI Aldo, residente a Rovereto, Via Unione 5, tel.

0464/420403, di anni 24, diplomato presso l'I.S.A. di Valenza, offre la sua disponibilità in qualità di agente di commercio o accompagnatore.

PORCU Davide, residente a Fossano, Via Cavour 1, tel. 0172/633707, di anni 21, con precedenti esperienze di lavoro, si rende disponibile come accompagnatore o rappresentante.

VARIE

BRUNO Luciano, residente a Valenza, Via Bologna 38, tel. 92092 cerca impiego come accompagnatore o con incarichi di fiducia presso aziende orafe.

ALBERTI Sandra, residente a Mede, Via Pecetto, 22, tel. 0384/823432, di anni 18, cerca lavoro in qualità di operaia orafa.

SERVIZI PER LA SICUREZZA SUL CREDITO

Presso i nostri uffici è possibile consultare a mezzo computer archivi riguardanti protesti nazionali, fallimenti ed esecuzioni immobiliari.

Detti archivi sono così strutturati:

- a) Dati raggruppati in archivi regionali ordinati per nominativo, città, provincia ed indirizzo.
- b) Decorrenza media: dieci anni in linea.
- c) Progressiva compattazione dei protesti remoti, con indicato l'importo complessivo ripartito in cambiali, assegni e periodo in cui si sono verificati.
- d) Protesti recenti ripartiti per mese ed anno.
- e) Raggruppamento logico di tutte le difformità di indirizzo e di denominazione riferibili ad un unico nominativo.

La consultazione, oltre a quanto sopra, offre anche altre informazioni e precisamente:

- RIFERIMENTI E RIMANDI:

coobligati, doppi nomi, doppi cognomi, denominazioni complesse di attività commerciali ripetute in ogni possibile configurazione per evitare ogni possibilità di omissione.

- INTEGRAZIONI, VARIAZIONI, RETTIFICHE:

rettifiche di pubblici ufficiali o notai per tratte non accettate inserite per errore nell'elenco ufficiale;

dichiarazioni di banche o istituti di credito con assunzione di precise responsabilità;

dichiarazioni di beneficiari o degli stessi interessati su casi di insolvenza motivati.

- PROTESTATI FUORI PROVINCIA E FUORI REGIONE:

i protestati che compaiono sui bollettini di altre provincie o regioni riportati all'indirizzo di competenza.

Ulteriori precisazioni su quanto sopra verranno fornite direttamente. Questo nuovo servizio si aggiunge a quello già esistente compiuto tramite VIDEOTEL.

ANDAMENTO DEI METALLI PREZIOSI E DELLE PRINCIPALI VALUTE

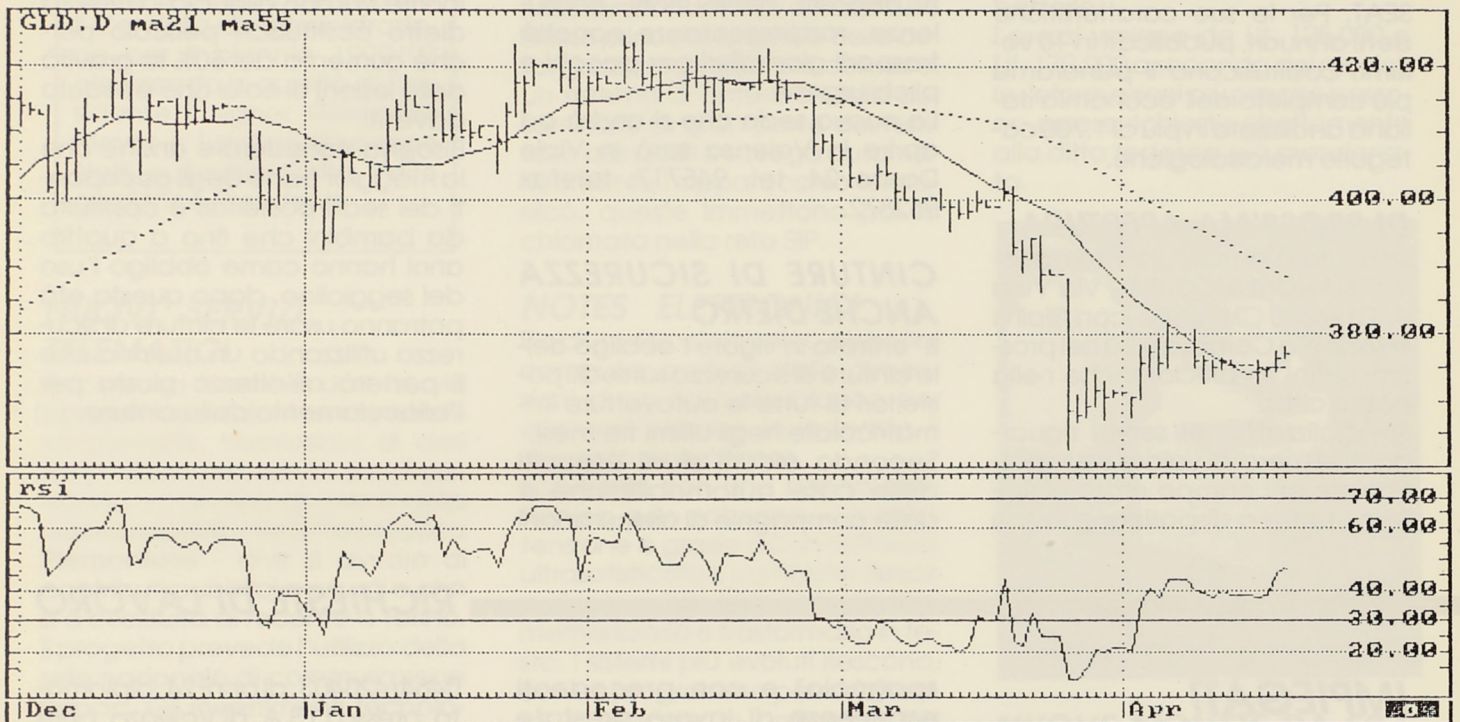


GRAFICO 1 - oro contro dollaro

19 Aprile 1990

A metà marzo i prezzi si sono stabilizzati attorno alla zona di 400 dollari ed hanno perfino tentato di superare la media mobile di 21 giorni il 19 marzo. La RSI lo stesso giorno poteva sembrare dare un segnale di acquisto, essendo uscita dalla zona di ipervenduto; ma ambedue le medie mobili erano ancora decisamente al ribasso.

Infatti, il nostro prezzo "supporto" di riferimento indicato il mese scorso, ossia 392,65 dollari è stato sfondato il giorno seguente, il che lasciava prevedere una possibile tendenza al ribasso più decisa, avvenuta poi il 26 marzo.

Nei primi di aprile il grafico ha segnato una successione di massimi e di minimi sempre più alti di quelli precedenti mentre la RSI usciva nettamente dalla zona di ipervenduto. I prezzi sono saliti abbastanza per tagliare la media mobile a breve, che ha recentemente cambiato direzione, ma non sono riusciti a superare il massimo di 381,25 dollari segnati il 6 aprile; la media mobile di lungo termine rimane al ribasso.

Gli indicatori di una eventuale ripresa dell'oro contro il dollaro sono ancora deboli in quanto i prezzi continuano ad oscillare al di sotto del livello "resistenza" di 380 dollari.

GRAFICO 2 - lira contro oro, lira contro marco tedesco, lira contro franco svizzero, lira contro franco francese

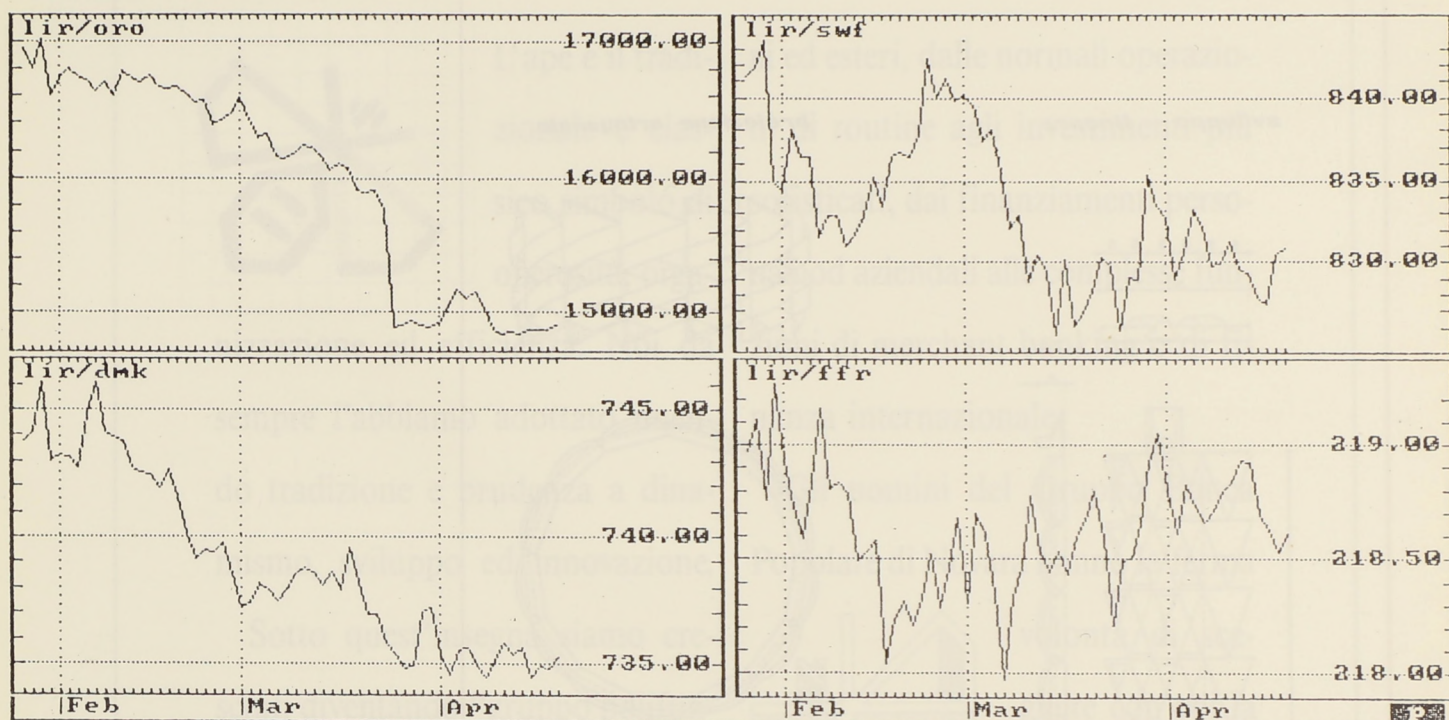
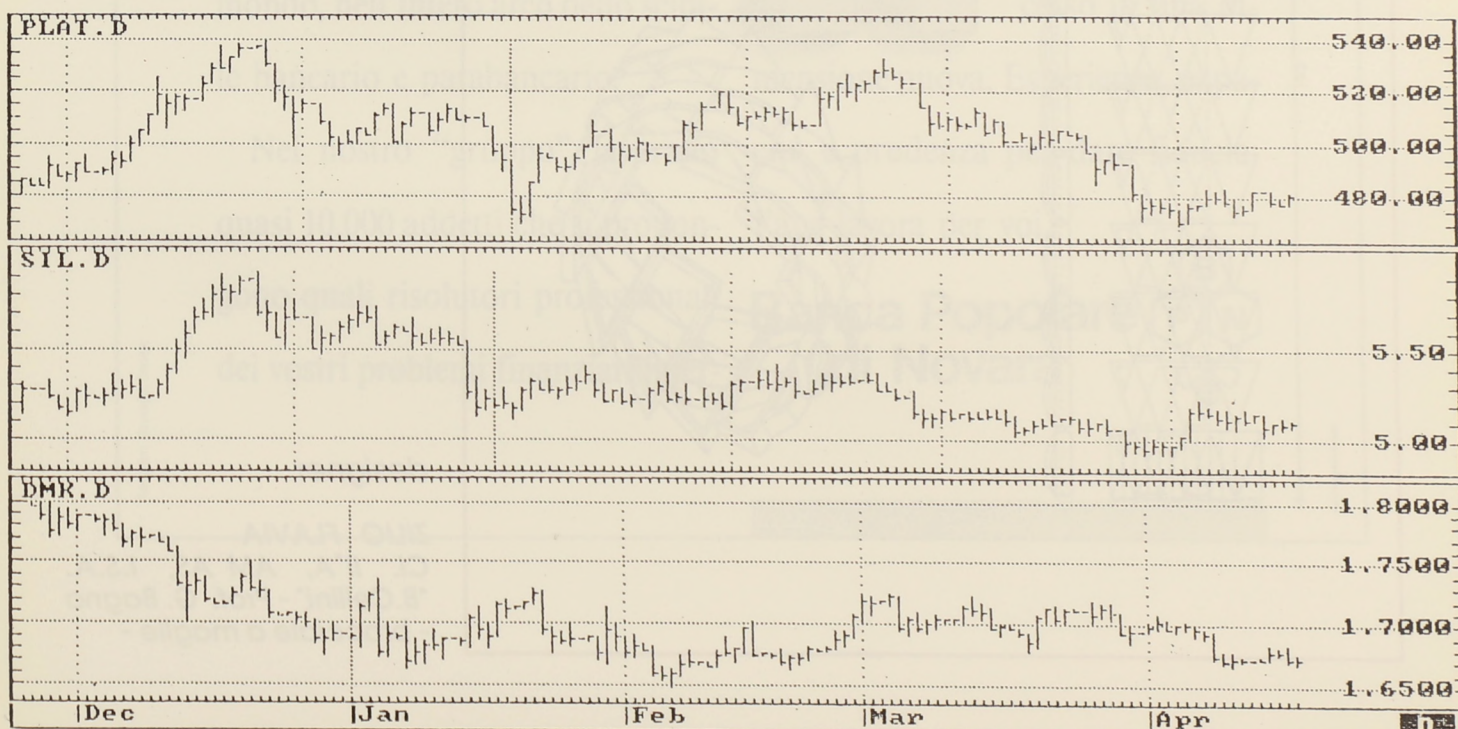
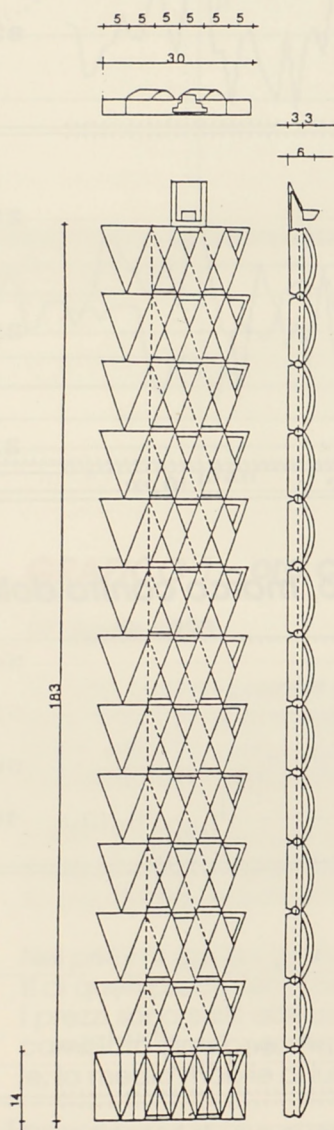


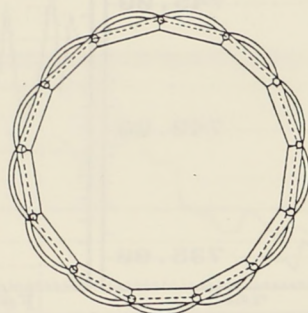
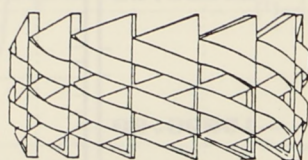
GRAFICO 3 - platino contro dollaro, argento contro dollaro, marco contro dollaro



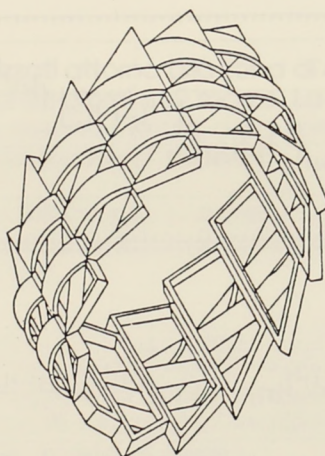
sviluppo lineare



proiezione ortogonale



assonometria



designer

ZILIO FLAVIA
 Cl. II^aA, AM AS, I.S.A.
 "B. Cellini" - Prof. G. Bagna
 - bracciale a maglie -

L'APE LAVORA PER VOI



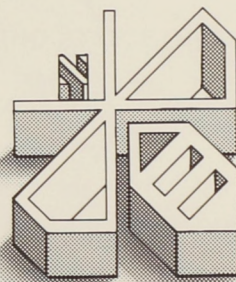
L'ape è il tradizionale e classico simbolo di operosità, organizzazione ed efficienza. Noi da sempre l'abbiamo adottato unendo tradizione e prudenza a dinamismo, sviluppo ed innovazione.

Sotto quest'insegna siamo cresciuti diventando "gruppo polifunzionale" che opera in Italia e nel mondo, nell'intero arco dello scibile bancario e parabancario.

Nel nostro "gruppo" lavorano quasi 10.000 addetti che si propongono quali risolutori professionali dei vostri problemi finanziari inter-

ni ed esteri, dalle normali operazioni di routine agli investimenti più sofisticati, dai finanziamenti personali od aziendali alle complesse funzioni di merchant banking o di finanza internazionale.

Gli uomini del Gruppo Banca Popolare di Novara hanno la ferma



volontà di scegliere con voi la strada del successo in una dimensione nuova. Esperienza, capa-

rità e prudenza per dare fiducia: l'ape lavora per voi.

**Banca Popolare
di Novara**

