RASSEGNA DI IDEE E PROBLEMI
DELL'OREFICERIA

ANNO III GIUGNO 1960

ASSOCIAZIONE
ORAFA
VALENZANA

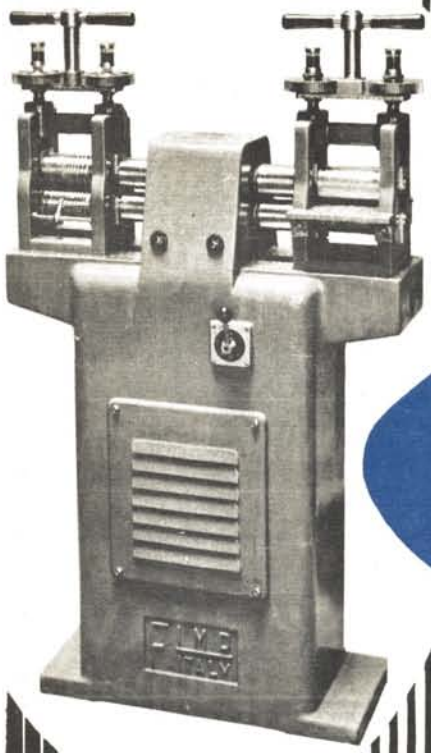
N. 6

l'orafo Valenzano

Garbieri

Cinturini per Orologi

VIA PARNISETTI, 9 - ALESSANDRIA (ITALIA) - TELEFONO 23.28



FIMO ITALY

VALMADONNA (Alessandria)

MASSIMA SILENZIOSITA'

LUBRIFICAZIONE PERFETTA

RENDIMENTO SUPERIORE

FACILE MANOVRABILITA'

Qualunque sia la dimensione della Vostra azienda, cio che vi occorre e un laminatoio

F I M O!

CONTROLLO VISIVO DEGLI SPESSORI DI LAMINAZIONE

LAMINABILITÀ DI ELEVATI SPESSORI DEL FILO E DELLA LASTRA MEDIANTE TESTE A CROCE

I laminatoi FIMO, frutto di una lunga esperienza, sono prodotti di alta qualità che concentrano tutti i moderni miglioramenti offerti dalla tecnica costruttiva delle macchine per oreficeria. Essi vengono allestiti nei tre tipi

LUCE CILINDRI: 110 / 140 / 160

adatti rispettivamente ai laboratori artigiani, ai medi ed ai grandi laboratori.

Per più precisi ragguagli tecnici richiedeteci l'opuscolo illustrativo.

Esclusivista per la vendita in Italia:

UMBERTO BONIARDI - Milano

Uffici commerciali e magazzino: via A. Mario, 26 - Tel. 432.259 - 487.896
Negozio ed esposizione: via Valpetrosa, 5 - Tel. 873.665 - 892.877

FABBRICA OREFICERIA
E GIOIELLERIA

CARLO
ILLARIO & F.LLI

S. P. A.

Viale Benvenuto Cellini n. 14 - Telefono 91.318

VALENZA PO

BATAZZI & C.

S. R. L. - Capitale Sociale L. 3.000.000

VALENZA

VICOLO DEL PERO N. 16 - TELEFONO 91343

Agenzia in ALESSANDRIA

VIA MILANO, 40 - TELEF. 3653

Laboratorio
per la lavorazione
dei metalli preziosi
delle ceneri
e dei residui
auro - platino - argentiferi

FONDERIA
LAMINAZIONI
AFFINAZIONI
CLORURI
NITRATI
PLACCATI

IN ITALIA

DITTA

Aldo Annaratone

FACCIOTTI & ARAGNI

FABBRICA GIOIELLERIA

VALENZA

VIA C. CUNIETTI 16 - TELEFONO 91.407

MARCHIO 301 AL

DITTA

C. ROTA & FIGLIO

FABBRICA GIOIELLERIA

VALENZA

VIA S. SALVATORE - TELEFONO 91.306

MARCHIO 704 AL

DITTA

MORAGLIONE

FRATELLI

FABBRICA OREFICERIA - GIOIELLERIA

VALENZA

VIA CARLO NOÈ, 11 - TELEFONO 91.719

MARCHIO 128 AL

E NEL MONDO

PARM MANUFACTURING · JEWELERS EXPORT

UFFICIO VENDITA :

PARM S. p. A. CORSO GARIBALDI, 21 - TELEFONO 92.722

VALENZA PO (ITALY)

EXPORT • SALE • OFFICE

Gold and jewellery

VALENZA
VIA MAZZINI, 20

LABORART

DI RONZA - GAUDINO - TEIA

Fabbrica Gioielleria - Oreficeria

MARCHIO 582 AL

Fabbrica di oreficeria e gioielleria

«ORIV»

di **LUIGI RIVERA**

VALENZA PO

CORSO MATTEOTTI, 14 TELEFONO 91.250

Metalli preziosi

«ORIV»

di **LUIGI RIVERA**

VALENZA PO

VIA CARLO NOE', 4 TELEFONO 92.751

MARCHIO 451 AL

Laboratorio Analisi e Lavorazione Metalli Preziosi
delle Ceneri - Pulimenti e Residuati Auro-Platiniferi-Argentiferi - Fondite - Affinazioni - Saggi

Marchio 363 AL

F.LLI DORIA

FABBRICANTI OREFICERIE E GIOIELLERIE

C. C. I. A. 39153 - ALESSANDRIA

VALENZA PO

Via C. Cunietti, n. 4 - Telefono 91.261

MARCHIO 671 AL

Carnevale Aldo

FABBRICA OREFICERIA
GIOIELLERIA

Via Trieste ang. Via Sassi, 18 - Tel. 91.662

VALENZA PO

Con le nuovissime attrezzature di laboratorio, la competenza ultraventennale di lavoro

Foto Ivaldi

oggi, può offrire le più perfette copie fotografiche dei vostri oggetti d'oreficeria.

Per i vostri cataloghi, consultate e provate:

Ivaldi

VALENZA PO
Via Lega Lombarda n. 7
Telefono 91.656

Marchio 160 AL

Lunati

FABBRICANTI
GIOIELLIERI
IMPORT - EXPORT

Valenza Po

VIA TRENTO, N. 6 - TELEFONO 91.338

MARCHIO 529 AL

F.LLI RAITERI

Oreficeria in Granate - Rubini
Acquamarine

VALENZA PO

Via G. Carducci, 1 Telefono 91.968

LA FABBRICA

«ORODENT»

RIVESTIMENTI CERE GOMME PER MICROFUSIONI

VIA SASSI, 4 - TELEF. 92.600
VALENZA PO

Vi garantisce con i suoi prodotti una fusione perfetta

FOTO NAZIONALE

DI GATTA MAGGIORINO

La tecnica della fotografia al servizio dell'orafo

VALENZA PO

VIA ROMA N. 7 - TELEFONO 91.116

PORTASIGARETTE - TROUSSES - GUILLOCHÉES

Ficalbi Adolfo (Gino)

ARGENTIERE ORAFO

VALENZA PO

VIA LEGA LOMBARDA, 11 - TELEF. 91.608

MARCHIO 395 AL

FABBRICA OREFICERIA E GIOIELLERIA

NORESE SERGIO

VALENZA PO

Piazza Statuto, N. 3 — Telefono N. 92.312

MARCHIO 197 AL

Fratelli BALDI

FABBRICA OREFICERIA GIOIELLERIA

VALENZA PO

Viale della Repubblica, 29 Telefono 91-097

MARCHIO 466 AL

PROVERA LUIGI

OREFICERIA

Specialità: Montatura per cammei spille, bracciali, boccole e anelli

VALENZA PO

Via del Santuario, 8 Telef. 91.502

MARCHIO 288 AL

F.LLI CANTAMESSA

FABBRICANTI OREFICI E GIOIELLIERI

Creazione propria

Via V. Veneto, 10 - Tel. 91.421 - VALENZA PO

Marchio 713 AL

CANTARELLA REMIGIO

OREFICERIA

Creazione propria

VALENZA PO

Vicolo del Pero, 16 Tel. 92-768

MARCHIO 414 AL

Fratelli CONTE

BIJOTTERIA - OREFICERIA

Via Mazzini n. 26 Tel. 91-604

VALENZA PO

FABBRICA OREFICERIA

ANELLI FANTASIA - MIGNOLI - SPILLE

Ditta AMISANO ETTORE Marchio 658 AL

VIA G. CARDUCCI N. 3 - TEL. 92.034 - VALENZA PO

MARCHIO 559 AL

DE GAETANO ARCANGELO

FABBRICA OREFICERIA E GIOIELLERIA

VALENZA PO - CORSO GARIBALDI, 27 - TEL. 92.103

MARCHIO 466 AL

LEGNAZZI

FABBRICANTE
GIOIELLERIE

IMPORT - EXPORT

VALENZA PO

VIA GALIMBERTI, 14 - TELEFONO 91.783

MARCHIO 359 AL

Davide Papponi & C.

FABBRICA
OREFICERIE E GIOIELLERIE
EXPORT

Valenza Po

VIA CUNIETTI N. 15 - TELEFONO 91.070

GARBIERI ETTORE & F.LLO

GIOIELLIERI

Uffici: ALESSANDRIA
Via Trento, 1 - Tel. 31.11
C.C.I.A. Alessandria 31787

Fabbrica: VALENZA
Via Asti, 6 Tel. 91.705
MARCHIO 255 AL

GAM s. r. l.

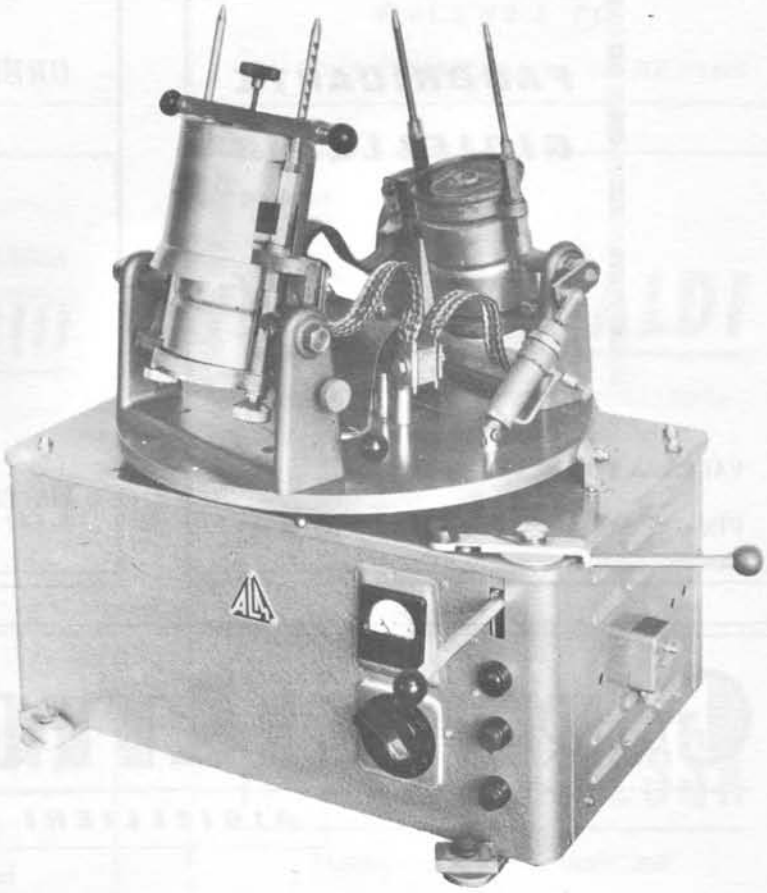
Ufficio vendita delle fabbriche di oreficeria e gioielleria:

GARAVELLI ALDO
ANNARATONE PIETRO
MOLINA OTTAVIO

SEDE CENTRALE: VALENZA PO (Alessandria) via Dante, 9 - Tel. 92.324 - C. C. I. A. Alessandria 64.770
FILIALE DI MILANO: Via F. Baracchini, 10 - Telefono 80.61.48

Una novità assoluta nel campo delle apparecchiature di fusione:

Fonditrice elettrica e centrifuga combinate per la colata e la centrifugazione simultanea di metalli a punto di fusione inferiore ai 2.000° C.



Fonde e centrifuga elettricamente:

- **ARGENTO**
- **ORO GIALLO**
- **ORO BIANCO**
- **LEGHE PLATINATE**
- **PLATINO**

Brevetto mondiale

Una fusione

- **RAZIONALE**
- **IGIENICA**
- **METALLURGICAMENTE PERFETTA**

mod. HLS - 1

Richiedete l'opuscolo illustrato oppure senza alcun impegno la visita di un ns. incaricato che vi potrà fornire ogni dettaglio tecnico.

Il nostro Centro Tecnico-Sperimentale pone gratuitamente al Vostro servizio la propria attrezzatura per assolvere con la massima serietà ad ogni Vostra esigenza dimostrativa.

ARNO LINDNER - MUNCHEN 25

Rappresentante:

IMPERIALI & BELTRAMINI - MILANO - P.za BORROMEO, 14 - TEL. 898.626

l'orafo Valenzano

PUBBLICAZIONE MENSILE
ANNO III Giugno 1960 N. 6

SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE
GRUPPO III

Rassegna di idee e problemi dell'oreficeria edita a cura dell'Associazione Orafa Valenzana

DIRETTORE RESPONSABILE
GIORGIO ANDREONE

Direzione, Redazione, Amministrazione
Sede: Piazza Don Minzoni - Valenza Po

Per la pubblicità rivolgersi presso l'Amministrazione della Rivista

Autorizzazione n. 65 del Tribunale di Casale Monferrato in data 12 dicembre 1958, modificata in data 6 marzo 1959

SOMMARIO

Il discorso del Presidente dell'Associazione Orafa Valenzana al Teatro Sociale di Valenza:

Per una sicura affermazione di Valenza quale massimo centro orafo Nazionale ed Internazionale . . . . . pag. 2

La produzione . . . . . » 4
La vendita all'interno . . . . . » 5
La vendita all'estero . . . . . » 7
L'organizzazione . . . . . » 9

Festa di fine d'anno al Benvenuto Cellini » 11

Modelli dell'orafo valenzano: Idee di *Rina Poggioli* . . . . . » 13

Modell idell'orafo valenzano: Idee di *Piero Tinelli* . . . . . » 15

« Il gioiello dell'anno » concorso per il miglior gioiello di Valenza . . . . . » 16

Notiziario . . . . . » 17

Brevetti orafi - Orologiari . . . . . » 20

La responsabilità delle idee contenute negli articoli firmati è da attribuirsi ai singoli Autori

ABBONAMENTO ANNUO L. 2000
» ESTERO L 4000
Da versare sul C. C. P. n. 23/12595

LA PRESENTE PUBBLICAZIONE VIENE DISTRIBUITA GRATUITAMENTE AI SOCI DELLA ASSOCIAZIONE ORAFA VALENZANA ED A TUTTE LE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ED ESTERE

La conferenza del 31 Maggio 1960 al Teatro Sociale di Valenza del Presidente dell'Associazione Orafa.

Valenza quale orafo nazionale

Alcuni fotogrammi del film realizzato per conto dell'Associazione Orafa Valenzana — a colori ed in quattro lingue — proiettato a scopo dimostrativo nel corso della conferenza. In questo

La sera del 30 Maggio 1960, davanti alle più alte autorità della Provincia, ad alcuni illustri parlamentari, ed agli orafi di Valenza, il Presidente dell'Associazione Orafa Valenzana ha tenuto una conferenza sul tema: « Per una sicura affermazione di Valenza quale massimo centro orafo nazionale ed internazionale ».
Nel corso di essa, il Presidente Illario, resosi interprete del consiglio dell'Associazione Orafa Valenzana ha impostato una acuta disamina dei motivi e delle circostanze ambientali che indicano con sicurezza quale importante posizione dovrà occupare in un prossimo futuro il nostro centro orafo.
Nel contempo l'oratore ha indicato, a volte tratteggiando in ampie visioni sintetiche, a volte indugiando fin nei più minimi particolari, quali rimedi possano applicarsi a certune manchevolezze che ancora isolatamente affliggono l'industria, l'artigianato, il commercio orafo di Valenza.
Infine sono state chiaramente illustrate le iniziative e la linea di condotta che l'Associazione Orafa Valenzana si propone di promuovere, per dare alle aziende orafe che rappresenta il massimo impulso produttivo ed organizzativo.
Riteniamo che, quando le idee e le proposte contenute nella vasta sintesi — che qui di seguito pubblichiamo — siano realizzate, Valenza potrà in effetti fregiarsi della qualifica di massimo centro orafo internazionale.

Eccellenze, Autorità, Colleghi Orafi,
a tutti dò il benvenuto per aver accolto l'invito a conoscere i programmi che l'Associazione Orafa Valenzana vuole realizzare al fine di incrementare e potenziare sempre più la produzione della nostra città.
Il Consiglio dell'Associazione, nell'intento di fare il punto sull'attività svolta negli ultimi anni e soprattutto nell'anno scorso, in cui si sono realizzate iniziative fondamentali per l'avvenire della nostra Valenza e della nostra Categoria, ha voluto organizzare questo incontro con tutti i colleghi orafi, fabbricanti, artigiani e commercianti per esporre loro nuovi programmi di future realizzazioni, anche le più ardite, onde consolidare e potenziare sempre più quanto abbiamo fatto fino ad oggi.
Il nostro Consiglio ha voluto che questa conversazione avvenisse in un clima di serietà e di ufficialità ed è per questo che ha vivamente pregato le massime Autorità provinciali e cittadine affinchè, con la loro preziosa presenza, ci siano di sprone e di conforto per affrontare le innumerevoli difficoltà che dovremo superare per concretare i nuovi programmi che ci siamo proposti di attuare.
Per questa loro ambita presenza, Li ringrazio sentitamente come pure ringrazio vivamente quanti che, pur essendo fuori dalla nostra attività orafa, hanno voluto intervenire.
Come vi è noto, il tema di questa conversazione è:

PER LA SICURA AFFERMAZIONE DI VALENZA QUALE MASSIMO CENTRO ORAFO NAZIONALE ED INTERNAZIONALE.

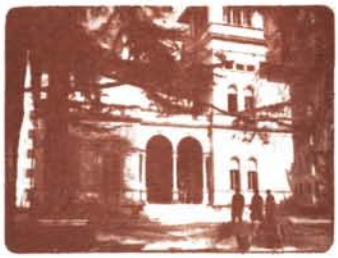
Questa affermazione non deve considerarsi pretenziosa, utopistica o megalomane, essa potrà diventare sicura realtà se noi Valenzani lo vorremo, se lo vorremo fortemente e con la massima tenacia, e se faremo tutto quanto è in noi perchè si realizzi... e Vi assicuro che riusciremo certamente a realizzare le nostre aspirazioni se saremo capaci di rinunciare un poco al nostro egoismo individuale per vedere i problemi della nostra categoria nell'interesse esclusivo di tutta la categoria.

Per una sicura affermazione di massimo centro ed internazionale

Da soli saremmo una forza centrifuga destinata a perire, oppure a vivere in una mediocrità mortificante, tutti uniti invece rappresenteremo una forza imponente capace di raggiungere tutte le mete, anche le più difficili e impensate.
Cos'è che ci fa aspirare a che la nostra Valenza diventi il primo Centro Orafo nazionale ed internazionale? Abbiamo noi le carte in regola per esserlo?
Ma sì, sì che le abbiamo!...
Possiamo disporre del massimo nucleo di operai orafi, oltre seimila; contiamo il massimo nucleo di imprese artigiane, industriali e commerciali, oltre seicentocinquanta; abbiamo l'unica Scuola Statale di oreficeria che sia stata concessa in Italia; abbiamo il Gabinetto Gemmologico Statale unito alla Scuola che è l'unico in Italia ed il secondo in Europa; abbiamo una Mostra Permanente di Oreficeria e Gioielleria al servizio degli operatori stranieri che ha il vanto di essere stata solennemente inaugurata l'anno scorso dal Presidente della Repubblica On. Giovanni Gronchi; infine abbiamo una forte associazione che conta oltre quattrocentocinquanta iscritti.
Con tutti questi presupposti noi possiamo essere certi di riuscire nel nostro intento.
Egregi Colleghi, vi siete mai chiesti perchè a Valenza si sono potute attuare tutte queste organizzazioni? E' logico pensare che tutte queste iniziative hanno potuto avere vita, non per un dono grazioso o per dei meriti inesistenti, ma perchè nella nostra città si sono create le condizioni di fatto ed ambientali talmente favorevoli da facilitare il sorgere, lo sviluppo ed il potenziamento di questi organismi.
In nessun altro centro orafo nazionale abbiamo una somma di attività e di iniziative come nella nostra città, perciò siamo perfettamente in grado di aspirare a che Valenza sia il massimo complesso orafo, non soltanto a parole, o come un pio desiderio, ma per la somma delle realizzazioni effettuate e per i risultati conseguiti valutabili in maggiori incassi ed in sempre più crescenti ordinazioni.
Come vedete, cari Colleghi, abbiamo tutti i presupposti necessari perchè il tema della mia conversazione non debba sembrarvi megalomane o impossibile a raggiungere, ma che si possa invece conseguire il più presto possibile soltanto se noi valenzani, e mi rivolgo soprattutto agli operatori orafi valenzani, lo vorremo tenacemente.
E quali sono le componenti indispensabili perchè si realizzi il nostro programma, che è poi il programma del Consiglio dell'Associazione Orafa e mio personale?
Ritengo indispensabile precisare che quanto esporrò di qua in avanti è frutto di attenti studi e meditate discussioni ampiamente svolte in seno al Consiglio e che ora vi sottoponiamo perchè conosciate i nostri programmi e li possiate meditare, affinchè sia più facile in assemblee successive concretare le varie proposte che questa sera Vi esporrò.
A questo punto è necessario specificare quali sono i coefficienti che concorrono a formare il nostro centro orafo.
Essi sono:

LA PRODUZIONE
LE VENDITE ALL'INTERNO
LE VENDITE ALL'ESTERO
L'ORGANIZZAZIONE SIA SOTTO L'ASPETTO SINDACALE CHE ECONOMICO COMMERCIALE.

Questi quattro punti sono tutti egualmente interessanti e importanti, quindi bisognerà che ognuno di essi sia esaminato separatamente per arrivare poi a trarre le conclusioni finali.



film, gioielli di Valenza, interpreti, e bellissime fanciulle attirano l'attenzione dell'acquirente estero sulla Mostra Permanente di Valenza indicando la via più breve per giungervi.

La produzione

La produzione di Valenza è quanto mai varia, essa va dal minimo oggetto, dal più semplice e piú corrente, possibile per tutte le borse, specialmente per gli operai e arriva fino all'oggetto più fine, complicato, all'oggetto più lavorato, più artistico, più bello, piú ricco.
C'è una gamma di produzione che è soltanto possibile nella nostra città, ed in nessun altro centro, e questo lo affermo senza tema di peccare di immodestia, poichè Valenza è l'unico centro in cui si possa produrre dalla spilla da pochi soldi al diadema di grande valore con la massima facilità in quanto queste 600 organizzazioni indipendenti l'una dall'altra hanno tanta eclettícità e tanta fervida inventiva da produrre una vastissima gamma di modelli, una tale varietà di oggetti dalla forma e gusti svariati, da interessare tutti gli operatori orafo-gioiellieri d'Italia e gran parte degli operatori del mercato mondiale.
La nostra produzione crea un'infinità di modelli, però, e per questo mi rivolgo ai colleghi orafi, noi abbiamo il dovere di non fermarci ai primi risultati, di non accontentarci dei primi successi ottenuti, noi abbiamo il dovere di migliorare la nostra produzione, perfezionarla sempre più, mantenerla sempre all'altezza dei tempi, approfittando soprattutto delle conoscenze nuove adattandole alle esigenze del pubblico. Dobbiamo fare in modo che la nostra produzione sia sempre la preferita in quanto ha il dono di essere una produzione con una estesissima gamma di modelli interessanti, ed è, soprattutto, il frutto di una tradizione che non dobbiamo assolutamente lasciare decadere. Quindi il miglioramento della produzione deve essere il nostro impegno inderogabile, noi orafi non dovremo mai essere contenti di quello che avremo fatto, dovremo sempre, giudicando l'oggetto finito, avere in un settore del nostro cervello un angolino di scontentezza, dovremo sempre trovare qualche imperfezione, qualche cosa che va ancora migliorata, qualche dettaglio che va reso più bello. Soltanto così noi arriveremo a conseguire la certezza di realizzare quello che è il tema di questa conversazione.
Adeguarsi alle esigenze della clientela e soprattutto migliorare la produzione, non soltanto sotto l'aspetto estetico, che è quello che lascia la prima impressione, perchè è subito rilevato a prima vista, ma dovremo perfezionarla nella sua funzionalità, non dovremo fare degli oggetti che appena usati, o si rompono o non si riescono a sistemare come le gentili signore desiderano. In sostanza dobbiamo produrre dei gioielli la cui costruzione sia perfetta e duratura, essendo questo un coefficiente essenziale che favorirà la vendita dei nostri prodotti e ci sarà di grande aiuto per imporci nel mercato interno ed ancor di più sul mercato estero.
Dobbiamo anche far indagini, non soltanto individualmente, e qua pronuncio per la prima volta la parola collettiva, dovremo cioè fare delle ricerche collettivamente come Associazione per tenerci costantemente al corrente di quelle che sono le preferenze della clientela estera e nazionale, perciò l'Associazione dovrà istituire nel suo seno un comitato di Tecnici che si occupi di riferire tutte le novità che si producono sui vari mercati mondiali e studiare gli adattamenti e le modifiche per adattarle al gusto del nostro mercato... perchè molte volte certi oggetti che vanno bene per l'estero non sono adatti al nostro gusto. Con questo accorgimento noi manterremo la nostra produzione sempre fresca e viva ed aumenteremo maggiormente le vendite.
Un'altra cosa essenziale per accrescere il nostro prestigio ed incrementare le vendite è l'assoluta garanzia del titolo dei nostri oggetti.
D'ora in avanti non si deve più dire che Valenza vende merce sotto titolo, che Valenza produce merce il cui titolo di oro fino non corrisponde a quello che noi garantiamo in fattura. A questo riguardo è nediare gli adattamenti e le modifiche per adattarle al cessario essere assolutamente precisi e ci dovremo impegnare a fondo, perchè il mancare a questo impegno vuol dire compromettere definitivamente il nostro credito sia individuale che collettivo.
E' necessario che il titolo dei nostri oggetti sia sempre preciso... magari un millesimo in più e mai un millesimo in meno. Questo deve essere un postulato fondamentale a cui non dovremo mai venire a meno ed è indispensabile che queste cose si dicano pubblicamente guardandoci negli occhi, e tutti gli orafi lo devono rispettare, perchè solo che uno di noi sbagli porta il discredito su tutta la città e su tutta la produzione.
Egregi Colleghi Vi prego caldamente di meditare su questi concetti che Vi ho esposto con tanta passione... Allo stato attuale essendo il prezzo dell'oro relativamente basso non è più determinante sul costo complessivo della merce... tanto più che la nostra produzione ha una lavorazione tale che non richiede l'illegittimo risparmio di uno, due od anche cinque millesimi sul titolo. Non dobbiamo mai più cadere in questo errore e soltanto così facendo metteremo una pietra basilare perchè il tema della mia conversazione diventi realtà viva, palpitante ed operante.
Passando ad un'altro problema riguardante la produzione raccomando a tutti i colleghi di avere il massimo reciproco rispetto soprattutto in rapporto alle nostre maestranze e non dimenticare mai quel giustissimo detto evangelico: « non fare agli altri quello che non vorresti fosse fatto a te ». Ora questa è una questione di etica, di morale e di educazione, noi tutti, industriali ed artigiani, dovremo rispettarci reciprocamente perchè questo rispetto reciproco è la premessa indispensabile per arrivare a quelle istituzioni associative collettive che sono assolutamente indispensabili se noi vorremo imporci ed affermarci ed affermarci quale massimo Centro Nazionale ed internazionale.
Un'altro consiglio è necessario darvi cari Colleghi ed è questo: è di capitale importanza che prima di iniziare le vostre vendite facciate bene il costo di lavorazione e il costo complessivo del vostro prodotto.
Molti, anzi troppi di Voi, non sanno fare il costo del loro prodotto, e questo è grave danno non soltanto per voi, ma per tutti i colleghi, perchè basta che uno venda un oggetto sotto costo perchè tutta la categoria ne venga danneggiata.
Perciò è di massimo interesse che il prezzo di costo sia studiato e quando è ben studiato sia mantenuto, non dovete assolutamente lasciarvi allettare e diventare succubi del cliente cedendo e rinunciando al vostro giusto guadagno. Anche questa osservazione è di capitale importanza, ed è giusto che sia detto qua in pubblico con gli occhi negli occhi perchè dovete convincervi che ogni vostra azione in contrasto con questi principi basilari è dannosa per voi, ma diventa poi dannosa per tutta la totalità della categoria.
Come ricorderete ho detto nelle premesse che dobbiamo in ogni nostra azione rinunciare un poco al nostro egoismo individuale per far sì che tutti i problemi siano studiati in funzione degli interessi della intera categoria.
Ed in questo caso l'applicazione di questo principio è assolutamente vitale... perchè con lo studio preciso del prezzo di costo e mantenendolo assolutamente entro i limiti del giusto guadagno difenderemo noi stessi e tutta la categoria.

RAPPORTI CON LE MAESTRANZE. - Gli operatori orafi sono i nostri collaboratori; essi sono una componente essenziale della produzione che va tenuta nel massimo conto. Sono convinto che non sono molti i colleghi che vanno richiamati per avere mancato verso i loro dipendenti. Tuttavia ritengo necessario raccomandare ai colleghi di tenere sempre presente che le nostre maestranze in generale, sono qualificate, e non di rado troviamo tra di esse degli operatori forniti di spiccata sensibilità artistica per cui è necessario mai venire a meno ai tratti di umana gentilezza e di comprensione che si dovrebbe avere con tutti, ma specialmente con i nostri dipendenti. Se vorremo migliorare la produzione, se vorremo aumentarla non dovremo assolutamente venir meno a questi principi di cordialità e di comprensione, e soprattutto non dovremo mai mancare ai nostri precisi doveri verso di loro. Perciò dovremo rispettare sempre i contratti di lavoro, e questa è una cosa assolutamente necessaria perchè Valenza raggiunga la meta che si è prefissa.
Come potremo noi pretendere dai nostri dipendenti che diano tutta la loro attività, che diano la loro intelligenza e tutta la loro forza lavorativa se prima noi non daremo loro quello che è il giusto, quelle che sono le loro spettanze?
Se tutti noi ci convinceremo che è una economia controproducente quella di taglieggiare il nostro dipendente negandogli tutte o metà le ferie, le festività pagate ecc., se noi speculiamo sui contributi previdenziali e mutualistici, se negheremo la validità delle sacrosante conquiste sindacali, noi danneggeremo tutta la categoria, e quel piccolo e gretto risparmio che faremo egoisticamente ed individualmente si tramuterà in tanto discredito ed in tanto male per tutti.
Quindi non dovrà più succedere che si debbano avere dei contrasti con i nostri dipendenti perchè non abbiamo corrisposto le ferie, non abbiamo corrisposto le festività pagate, ma abbiamo dato le 200 ore a fine d'anno. Se vorremo pretendere da loro la massima collaborazione dovremo metterci a posto anche sindacalmente. Chi può vendere ad un prezzo più basso non perchè sia riuscito con migliori accorgimenti a produrre più a buon mercato, ma perchè ha rubato ai propri operai quello che è di loro stretto diritto, è un pessimo operatore che danneggia e discredita tutta la categoria.
Questo è un furto più che sacrilego, perchè si toglie all'operaio la possibilità di avere assegnati i contributi assicurativi di sua spettanza e compromette gravemente l'avvenire dei nostri collaboratori i quali si troverebbero alla fine della carriera, quando ne avranno più bisogno, la loro pensione gravemente ridotta rispetto al loro diritto.
Mi auguro che dopo questo richiamo accorato, nessuno di noi non si prenda più la grave responsabilità di danneggiare i propri collaboratori e non gravi ulteriormente la sua coscienza di un peso che oltre ad essere un grave rischio per noi è di incalcolabile danno per tutti i colleghi.
Perciò egregi colleghi meditate su questi concetti e non pensate soltanto a quello che è il vostro stretto interesse, pensate invece all'interesse di tutta la categoria; date agli operai le loro giuste spettanze, controllate e difendete strettamente i prezzi e vedrete che non avrete bisogno di sacrificare i diritti dei vostri operai per ricavare il vostro equo utile.
C'è un'altra spina nella produzione: è il trattamento agli apprendisti.
Permettetemi, egregi colleghi, che lanci ancora un aspro rimprovero verso quanti licenziano gli apprendisti quando compiono il 17° anno di età per sostituirli con altri di età inferiore.
Obbiettivamente devo riconoscere che in questo caso la colpa non è tutta degli artigiani e degli orafi in generale, ma di quella benedetta legge sull'artigianato che, cosa strana, tra i mestieri artistici tradizionali, ha incluso i calderai mentre, cosa veramente enorme, non ha incluso gli orafi. E' chiaro che se c'è un mestiere eminentemente « artistico tradizionale » questo è proprio il nostro, ed a cagione di questa omissione succede che l'artigiano per essere considerato tale è obbligato a tenere non più di cinque operai che non superino il 17° anno per evitare di passare nella categoria superiore che comporta la tassazione in R.M. cat. B.
Perciò l'artigiano trovando una giustificazione al suo operato si priva di queste giovani energie non pensando che avvalendosi delle cognizioni apprese in tre anni di apprendistato potrebbe migliorare sia la qualità che la quantità della produzione in modo da compensare i maggiori oneri derivanti dal passaggio di categoria.
E' un vero delitto disperdere questi giovani collaboratori proprio quando la nostra industria e tutti noi abbiamo bisogno di mani sempre più qualificate affinchè le realizzazioni che ci proponiamo, sia individualmente che collettivamente, abbiano a verificarsi al più presto e nel modo più favorevole.
Questa per sommi capi è l'analisi della produzione della nostra città.
Su quanto vi ho esposto vi prego di fare una seria meditazione.
Ne parleremo poi in assemblee di categoria, ne parleremo lungamente, e sono sicuro che ci accorderemo per correggere ed abolire tutte le iniziative negative o dannose e per migliorare invece tutto quanto riterremo necessario a far sì che Valenza diventi il massimo Centro Orafo nazionale ed internazionale.

La vendita all'interno

Per le vendite è ovvio che si dica, egregi Colleghi, che la massima correttezza è il solo coefficiente che può imporre le nostre aziende di fronte alla propria clientela.
Gli orafi si devono convincere che avranno più clienti affezionati se loro in ogni momento, in ogni azione saranno corretti con la loro clientela.
Correttezza vuol dire prezzi equi, vuol dire studiare bene i prezzi del nostro prodotto e mantenerlo sempre ad un livello stabile e uguale per tutti i clienti; perchè facendo diversamente noi potremo acquistare clienti abbassando i prezzi, ma ne perdiamo altri più buoni che ci hanno pagato il prezzo superiore.
La nostra cura principale deve essere quella di trattare la clientela con la massima correttezza, sia nell'inviare sempre merce uguale a quella che è stata ordinata, sia nel dare sempre la garanzia di quello che viene consegnato, sia rispondendo in ogni momento della buona qualità della merce consegnata.
Inoltre dobbiamo sempre tener presente che il mercato orafo gioielliero d'Italia è composto di grossisti e di dettaglianti, perciò è assolutamente necessario praticare al grossista un prezzo più favorevole rispetto a quello che si pratica al dettagliante.
Se non rispetteremo questo sistema creeremo confusione e discredito su tutti, poichè è un canone fondamentale che non si può dimenticare se non vogliamo danneggiare prima noi stessi e poi tutta la categoria.
Però dopo che avrete stabilito questi prezzi, bisogna difenderli assolutamente e non cedere ai più tenaci nel contrattare, mentre ad altri clienti più seri e più corretti facciamo pagare un prezzo superiore.
Questa è una pessima abitudine che se ancora esiste dobbiamo assolutamente evitare, perchè dobbiamo convincerci che nella difesa dei prezzi sta la nostra

vita e la nostra affermazione. E la difesa dei prezzi bisogna attuarla non con azioni individuali ma con azioni collettive. Non a caso pronuncio per la seconda volta questa parola « collettiva », dovremo abbandonare il nostro individualismo, e parlo soprattutto per le piccole aziende, parlo per i più umili, per gli artigiani, per quelli che non hanno grandi possibilità, e dico loro: è necessario che Vi uniate in qualche modo, che costituiate delle commissionarie e dei consorzi o qualche altro istituto che eviti all'artigiano, che arrivato alla fine della settimana senza avere incassato il denaro per pagare il metallo oppure il salario dei dipendenti, svenda il suo prodotto a prezzo vile.

Dobbiamo assolutamente evitare che l'artigiano sia messo nella triste condizione, che ho dovuto constatare giorni fa: per avere il contante di un titolo di un milione che scadeva 10 giorni dopo è stato chiesto ad uno di essi di perdere 50.000 lire.

E questi casi purtroppo non son pochi, perciò è necessario che si faccia tutto il possibile per evitare che ciò succeda ancora.

Questo tragico e mortificante inconveniente non potremo evitarlo se non saremo uniti, se non organizzeremo questi enti collettivi che difendono la produzione dei più umili, facendo in modo che quando l'artigiano ha bisogno il chilogrammo di oro lo abbia senza difficoltà alcuna dall'Ente Sociale che sarà stato creato, che lo trovi senza dover svendere la sua produzione, senza dover rinunciare al suo giusto profitto. A questo sistema dovremo arrivare, e ci arriveremo, se noi saremo compatti e uniti e se noi vorremo vivere e progredire, perchè è inevitabile che proseguendo su questa via sbagliata noi ci annulleremmo vicendevolmente.

I più forti forse resisteranno, come quando viene il colera, ma quanti morti semineremo per la strada, quanto prestigio perderemo, quanta azione negativa contro la realizzazione totale delle nostre aspirazioni.

Un'altra necessità assoluta è trovare un accordo per unificare le modalità di credito da concedere ai nostri clienti. Disgraziatamente gli orafi vendono con dilazioni di pagamento che variano da 6 mesi fino a 12-14 mesi ed anche più. Ora bisogna evitare il fatto che un nostro viaggiatore quando visita un cliente, dopo che questi ha scelto la merce, e tratta il regolamento, accetti dal cliente questa proposta: « Lei mi chiede di cominciare da dicembre... ma sa... il suo collega mi ha concesso da giugno in avanti, perciò sono sicuro che anche Lei mi accontenterà ».

Capirete, egregi Colleghi, che se accetteremo questi sistemi saremo sempre prigionieri del cliente troppo spregiudicato. Perciò è assolutamente necessario stabilire accordi leali e reciproci che ci permettano di imporre al cliente un trattamento equo praticato per tutti indistintamente e senza eccezioni, perchè diversamente con questa corsa ai regolamenti sempre più lontani noi verremo ad annullare, scontando effetti a lunga scadenza, gli utili che avremo conseguiti.

Per la vendita all'interno ritengo che sia necessario di organizzare Mostre Temporanee di tutta la produzione Valenzana, aperte a tutta la nostra clientela nazionale. Di questo problema se ne è parlato nel Consiglio dell'Associazione, e tutti quanti, sia pure con diverse visuali, hanno convenuto che questo problema sia della massima importanza e che deve essere risolto se vorremo diventare il massimo centro nazionale della produzione Orafa.

Non potremo più esimerci dall'organizzare queste mostre, perchè abbiamo la possibilità ed i mezzi per farlo.

Avete osservato alla Fiera di Milano chi è che trionfava nel padiglione dell'oreficeria?... Un amico gioielliere mi ha fatto osservare che a Milano mancava la vera gioielleria, ma in ogni modo, chi trionfava in quel padiglione alla Fiera di Milano? Sotto altro nome oppure palesemente come Valenza, era tutta produzione valenzana. Siamo d'accordo che tolto qualche pezzo che eccelleva, la produzione esposta non era la migliore, perchè ben meglio sappiamo fare... ma allora perchè non la facciamo una mostra qui a Valenza?, perchè non smussiamo le nostre divergenze e vediamo di realizzare questa Mostra, dato che è proprio con le mostre del meglio della nostra produzione che acquisteremo sempre più quota e ci imporremo su tutto il mercato nazionale come è nostro vivo desiderio!!!

Su di un altro argomento di somma importanza che è necessario parlare:

Avete Voi l'idea di quello che sia la perdita complessiva della nostra città per non sapere mantenere i suoi prezzi? Un calcolo approssimativo che per forza deve essere induttivo ma molto vicino alla realtà fa salire a oltre 100.000.000 annui la perdita degli orafi valenzani per non sapere difendere i prezzi che riservino il giusto utile a cui ognuno ha diritto.

Egregi Colleghi, se ci organizzassimo per i nostri prezzi questi milioni resterebbero qua, resterebbero per noi, per le nostre famiglie, per potenziare le nostre aziende, e per creare quelle organizzazioni che noi vogliamo istituire al più presto.

Bisognerà che vi mettiate bene in testa che è un grave errore correre al prezzo più basso, ma che si deve invece difendere strenuamente il prezzo equo per migliorare la produzione ed avere la possibilità di vivere decorosamente.

Di un altro problema ci dovremo interessare, e cioè organizzare sfilate di alta moda abbinate ai nostri gioielli, e vi posso comunicare che abbiamo iniziato trattative con la Camera di Commercio ed il Centro Italiano Moda, per far sì che siano attuate annualmente in Valenza, come già si fa in molte altre città, sfilate di modelli insieme alla nostra produzione, cioè vestiti che siano intonati ai gioielli e viceversa.

Queste sfilate serviranno a richiamare sempre più l'attenzione degli italiani sulla nostra città e sulla sua produzione.

E qui arrivati quasi in fondo al capitolo delle vendite, si presenta il problema più importante ed impegnativo che è: **La propaganda collettiva della produzione cittadina avvalendosi di tutti i mezzi messi a disposizione della tecnica moderna, radio, televisione, cinema, ecc. ecc.**

Non Vi siete mai domandati, egregi amici, perchè le grandi industrie, e le grandi aziende commerciali spendono tanti milioni per propagandare i loro prodotti, che sono ben distanti dall'importanza, dal valore e dalla finezza artistica della nostra produzione? Come mai, pur dovendo propagandare prodotti di tenue valore, questi grandi industriali e grandi commercianti spendono tanti milioni?

Perchè quella è gente che sa calcolare bene il prezzo di costo dei loro prodotti, non come noi che in gran parte non lo sappiamo calcolare.

Queste grandi aziende sanno molto bene fare i loro conti e sanno che spendendo 100 milioni in propaganda ne incassano 400 in vendite che aumentano.

Sono stato in contatto con direttori pubblicitari di grandi aziende che non sono autorizzato a nominare; essi mi hanno detto:

« Se cessiamo la propaganda le vendite diminuiscono immediatamente, mentre appena riprendiamo la propaganda vediamo subito che le vendite riprendono la loro ascesa. Questi sono fatti incontestabili, e poichè noi la propaganda individuale non la possiamo fare, nessuno di noi la può fare, dal più piccolo artigiano al più grande complesso cittadino, è necessario che noi troviamo, tutti insieme, i mezzi per fare questa propaganda collettiva affinchè non soltanto i nostri clienti che già ci conoscono da tanto tempo, sappiano qual'è la produzione di Valenza, ma bensì tutto il popolo italiano impari a conoscere ed apprezzare la nostra produzione.

Noi dobbiamo entrare nelle case a cercare i futuri

clienti, noi dobbiamo entrare nelle famiglie e dir loro che la produzione di Valenza è la più bella, è la migliore, la più varia, la più funzionale e che questa produzione si riconosce in questo modo... e gli diremo come si possa facilmente riconoscere.
Allora vedrete che non si sbaglia prevedendo che in un anno raddoppieremo la produzione di Valenza.
Vi assicuro che se noi faremo la propaganda collettiva che vi ho prospettato, se noi faremo conoscere al cliente privato l'esistenza di Valenza, se gli faremo conoscere il valore, la varietà, e la preziosità della nostra produzione, è certo che otterremo risultati impensati.
Soltanto entrando nelle case, con una seria e ben organizzata pubblicità, avvalendosi di tutti i mezzi della tecnica moderna, noi potremo far conoscere i pregi dei nostri gioielli ai consumatori italiani i quali dovranno essere portati a preferire la nostra produzione e a richiedere, quando vanno dal loro fornitore, non un monile qualunque, ma bensì un anello, una spilla, oppure un bracciale fabbricato a Valenza.
La cosa non è tanto difficile da far capir ai consumatori di nostri articoli ed insegneremo anche come sia facile riconoscere la produzione Valenzana.
Sono sicuro che questo sistema adottato intelligentemente porterà la nostra produzione ad aumenti notevolissimi.
Vedo che qualcuno sorride, sì, lo so che questo sistema può essere tacciato come utopistico... ma noi pensiamo che invece sarà di facile realizzazione se tutti lo vorremo.
Infatti se tutti noi ci tassassimo in proporzione al nostro imponibile di ricchezza mobile, e non sarebbe difficile farlo, potremmo reperire cifre imponenti e tali da consentirci di fare un esperimento in grande stile, che avrà sicuramente l'esito che noi ci ripromettiamo di raggiungere.
E concludo questo argomento affermando che il Consiglio dell'Associazione ed io personalmente, siamo sicuri che se tutti i colleghi orafi ci daranno il loro consenso e verseranno, senza eccezioni, la percentuale che stabiliremo di comune accordo, noi, potremo agevolmente finanziare l'esperimento pubblicitario che sicuramente porterà il volume delle vendite all'interno a livelli impensati!
Noi non possiamo ignorare il progresso, è vero che la nostra è un'arte tradizionale, un mestiere prevalentemente artistico, ma nulla vieta, siccome quello che fabbrichiamo dobbiamo venderlo, che sia necessario lasciare nulla di intentato per stare all'altezza dei tempi.
Noi del Consiglio pensiamo che sia un vero delitto cullarsi in una stasi abulica per stare alle tradizioni, è indispensabile che siamo furbi ed intraprendenti perchè diversamente non arriveremo ad attuare presto i postulati di questa conversazione.
E per le vendite all'interno avrei finito i miei consigli.

La vendita all'estero

Per le vendite all'estero abbiamo la Mostra Permanente, l'abbiamo creata con gravi sacrifici, ed è nata perchè l'abbiamo fermamente voluto. Essa è nata sotto buoni auspici perchè ha avuto la grande fortuna di essere stata inaugurata dal Capo dello Stato On. Giovanni Gronchi, e nel primo anno di attività ha dato i suoi frutti e continua a darne, perchè noi vediamo crescere ogni giorno il numero dei clienti esteri che vengono a visitarla, come pure vediamo ritornare quelli già venuti l'anno scorso.
Constatiamo con soddisfazione che l'attività attraverso questa organizzazione è cospicua per cui possiamo sperare molto bene per l'avvenire, soprattutto se riusciremo anche in questo settore ad organizzare una pubblicità intelligente, organica e della massima efficacia.
Questa Mostra ci è invidiata e complimentata dagli operatori esteri, infatti vediamo i clienti che vengono dagli Stati Uniti, dall'Australia, dal Sud Africa, che quando entrano in quel salone restano per un momento estatici e dicono ammirati:
« Ma tutto questo avete saputo fare? Ci complimentiamo vivamente con voi, perchè avete realizzato una cosa perfetta ».
Nei giorni scorsi abbiamo avuto la soddisfazione di vedere un cliente che in un solo giorno ha potuto esaminare una quindicina di assortimenti ed a tutti passare ordini di una certa importanza, mentre prima che ci fosse la Mostra per fare lo stesso lavoro ci impiegava tre giorni.
E questo risparmio di tempo si ottiene grazie all'organizzazione della Mostra che consente di decidere in pochissimo tempo quali sono i fornitori che interessano e convocarli, in Associazione, poichè l'Associazione dà anche questo vantaggio ai nostri visitatori, che vengono così messi in condizione di sbrigare più presto i loro affari.
Ciò premesso... e constatato che la Mostra è ben viva ed operante, Vi prego di tenere presente che avendo approntato lo strumento perfetto per esportare, ora è necessario creare gli esportatori. Sì, egregi Colleghi, ora dobbiamo fare gli esportatori, cioè si devono dare ai nostri colleghi tutte le nozioni e le conoscenze perchè non screditino la nostra produzione e soprattutto non creino intralci e situazioni talmente imbarazzanti e controproducenti da farci perdere per sempre il credito con la clientela estera.
Perciò non dovremo mai farci respingere un oggetto dal cliente estero, non dobbiamo mai meritarci il rilievo di non avere mantenuto i patti stabiliti e regolarmente accettati.
In sostanza dobbiamo mantenere la nostra serietà al più alto livello, ancora più alto che per i nostri clienti nazionali; soprattutto perchè le divergenze che possono nascere con i clienti italiani sono facilmente risolvibili, potendo, nei casi più complicati, andare di presenza a chiarire ogni cosa, mentre per i clienti esteri le pratiche diventano più difficili e complicate dovendo quasi sempre intavolare discussioni che richiedono mesi e mesi di tempo date le notevoli distanze che ci separano ai nostri clienti esteri.
Perciò se vorremo evitare queste complicazioni sommamente noiose e dannose, dovremo attenerci scrupolosamnte ai patti accettati al momento delle ordinazioni.
Voi mi chiederete: « Come dobbiamo fare per evitare questi inconvenienti? ».
Anzitutto anche per l'estero bisogna dare la più assoluta precisione sul titolo perchè se non saremo precisi sul titolo crollerà tutta la nostra preparazione ed andremo incontro al discredito generale. A questo riguardo bastano pochi casi di titoli più bassi per compromettere la reputazione di tutta la categoria.
Abbiamo visto respingere della merce ai nostri colleghi, dove la differenza di titolo era di appena 0,2 millesimi!...
E dovete sapere che tale differenza di titolo comporta meno di 14 centesimi di lira al grammo di differenza, tuttavia la merce è stata respinta. Per evitare questo grave inconveniente è necessario legare l'oro a 755/1000 e magari a 760/1000 se necessario, ma non dobbiamo subire la vergogna, ripeto la vergogna di vederci respingere la merce per una, sia pur minima, differenza di titolo.
Passando ad altro argomento vi ricordo che anche per l'estero è necessario fare prezzi differenziati per il grossista e per il privato.
In Germania, che è un mercato facile da conquistare,

abbiamo perso molti clienti perchè i nostri viaggiatori che visitano quel Paese vendevano quasi sempre allo stesso prezzo sia al grossista che al dettagliante. Ed ecco che i tedeschi, precisi e meticolosi come sono, non approvano questo trattamento e ce lo rimproverano aspramente, perciò noi dovremo evitare che per l'avvenire queste cose si ripetano.

Un altro inconveniente che è necessario evitare è quello di fare ai clienti il prezzo diviso fra manodopera e metallo; questo errore non deve ripetersi, lo abbiamo detto tante volte, e ve lo scriveremo ancora sulla nostra rivista.

Il cliente estero non ha tempo di fare tutti quei conti, ha fretta, vuole visitare 4 o 5 piazze in settimana, quindi dobbiamo metterlo in condizione di perdere il minimo tempo possibile.

Un altro postulato fondamentale, da mantenere fermo con il cliente estero, è il prezzo della merce. Meditatelo, studiatelo bene, perchè non dovete più diminuirlo; se lo diminuirete il cliente resterà con un cattivo concetto di voi, perchè penserà che abbiate tentato di ingannarlo, penserà che se non vi diceva nulla lo avreste fatto pagare di più.

Con il cliente estero non dovete ammettere discussioni sul prezzo richiesto, piuttosto perdete qualche vendita, ma assolutamente dovete mantenere il prezzo. Così facendo acquisterete più stima e più considerazione.

Un altro consiglio che dobbiamo darvi è questo: con il cliente estero non dovete mai sparlare dei vostri concorrenti, è l'errore più grave che potete fare, perchè il cliente vi giudicherà male e perderete così la sua stima. Non è necessario parlar male dei colleghi, in quanto che, il cliente estero compra da Voi soltanto quello che ha bisogno, ed anche propinandogli un fiume di parole, se non ha bisogno non compra. Perciò è inutile e dannoso sparlare delle altre organizzazioni e dei colleghi, perchè fate soltanto il vostro male.

Altra cosa indispensabile da non trascurare assolutamente è la puntualità nelle consegne. Al cliente estero bisogna sempre rispettare con meticolosa puntualità la data stabilita per la consegna della merce ordinata.

Se non seguite questi criteri quasi certamente perderete per sempre il cliente.

Un altro accorgimento pure importante: quando il cliente ripete ordini già eseguiti una volta, voi dovete essere in condizioni di rifare quegli oggetti meticolosamente precisi alla prima ordinazione, perciò dovete attrezzarvi ed organizzarvi per essere perfettamente in grado di soddisfare queste esigenze.

Anche il più piccolo artigiano dovrebbe fare le fotografie agli oggetti che spedisce, compilare un catalogo efficiente e predisporre tutto il necessario per poter essere in grado di ripetere l'oggetto preciso come è stato ordinato. Se non vi atterrete a queste norme nasceranno divergenze e contestazioni che vi faranno perdere il cliente.

Conosco Ditte di Valenza, anche le più modeste, che a questo riguardo hanno una organizzazione esemplare, con ben ordinati cataloghi di fotografie e disegni che le mettono in grado di rifare gli oggetti con assoluta precisione anche dopo qualche decennio dalla prima esecuzione.

Egregi colleghi, la vostra organizzazione anche in questo settore è indispensabile e dovete assolutamente provvedere, perchè diversamente sarete intralciati nel vostro lavoro con l'estero.

Questa organizzazione non è difficile, solamente che Voi lo vogliate, tutti potrete mettervi in grado di rifare perfettamente i vostri oggetti anche fra 20 oppure 30 anni, in modo da creare una vera e propria storia della vostra produzione che vi sarà di grande utilità per il vostro lavoro futuro sia all'interno che all'estero.

Ora vorrei segnalarvi un altro accorgimento che potrebbe sembrare una quisquilia ma non la è perchè invece ha la sua importanza. Mi riferisco alla spedizione degli oggetti all'estero. Essi devono essere tutti muniti del loro cartellino con il numero del modello (quel modello che voi dovrete sapere ripetere) il peso e tutte le altre indicazioni che vi ha richiesto il cliente straniero.

Questo accorgimento applicato con scrupolosa precisione sarà uno dei coefficienti determinanti affinchè la vostra spedizione non venga mai respinta.

Vi voglio segnalare un'altra avvertenza che sembra banale ma che invece ha la sua importanza: « Con i clienti esteri non chiacchierate tanto, non hanno bisogno di tante parole, perchè avendo visto la vostra produzione alla Mostra Permanente, sono già convinti che i vostri articoli sono di loro interesse e perciò non è più necessario parlare tanto, anzi, meno tempo farete perdere loro e più vi saranno grati. Questo accorgimento non scordatelo mai, esso vi sarà di grande utilità.

Su un altro particolare molto interessante voglio richiamare la vostra attenzione: non presentate mai al cliente la vostra merce in un cartoccio di carta tutta sgualcita, presentatela invece negli astucci se li avete, oppure nei vostri panni di camoscio ben piegati e bene arrotolati, perchè non dovete dimenticare che voi al cliente dovete presentare della gioielleria, non dei cavoli o altri ortaggi similari.

Non dovete mai scordarvi che siete dei gioiellieri, e che in tutti i tempi i gioiellieri sono sempre stati tenuti in grande considerazione, tanto che ancora oggi si dice, fra noi orafi, che una volta a corte i gioiellieri portavano lo spadino, che era un segno di grande distinzione. Perciò anche se ora i tempi sono cambiati e non portiamo più lo spadino, abbiamo sempre il dovere di presentare la nostra produzione al cliente in modo elegante e decoroso e tale da imporsi al cliente il quale dovrà convincersi di trovarsi di fronte non a dei novellini, ma ad operatori che sanno come si presenta un oggetto di gioielleria.

Un altro problema molto interessante e che dovremo esaminare e risolvere per favorire le vendite all'estero è la creazione di negozi collettivi per la vendita all'estero, e cioè sedi stabili all'estero per la vendita della nostra produzione.

Come Associazione abbiamo avuto da diversi paesi offerte di collaborazione per impiantare uffici di vendita oppure vere e proprie succursali. Molti ci hanno detto e scritto che la nostra merce potrebbe andare molto bene per i loro Paesi e ci prospettano la utilità di aprire succursali, od uffici di vendita. Dovremo esaminare anche questa possibilità, che non è realizzabile se non collettivamente.

Si tratta anche in questo settore di rischiare qualche milione, ma se noi ci metteremo tutti insieme e faremo prima l'organizzazione per l'Italia e poi quella per l'estero, se noi apriremo qualche filiale in quegli Stati in cui è richiesta la nostra produzione, vedrete che anche là avremo possibilità di affermarci e di arrivare prima di molti altri.

Come conclusione del problema « vendite all'estero » dobbiamo trattare della propaganda.

La propaganda all'estero come la facciamo?

L'abbiamo fatta con quattro depliants ed attualmente ne abbiamo in stampa uno magnifico che ci è stato gentilmente offerto dal Banco S. Paolo. E' un depliant veramente interessante, in quattro lingue, esso verrà spedito a tutti i clienti esteri, ha una cartina che insegna ad arrivare a Valenza dai maggiori centri italiani, e questo è qualcosa che abbiamo già fatto. Abbiamo spediti molti depliants appena creata la Mostra ed ultimamente abbiamo fatto girare per la Fiera di Milano un filmino pubblicitario che dura alcuni minuti, e che a nostro parere è riuscito veramente bello ed efficace... ora lo proietteremo e potrete anche voi vederlo e giudicarlo...

Avete visto? Penso che vi sarà piaciuto poichè è molto bello... ma sapete cosa costa questo piccolo

film? Costa 1.800.000 lire e di questi ne dovremo fare diversi se vorremo reclamizzare la nostra produzione all'estero, dovremo fare films da proiettare sui grandi transatlantici internazionali, da inserirli tra i films che proiettano nel teatro di bordo e questo costerà!...
Dovremo trasmettere di continuo questo film, in qualche aeroporto o altri che faremo, dovremo insomma fare tutto quello che è necessario perchè all'estero gli altri 500.000 gioiellieri sappiano che esiste Valenza. Pensate quanta strada dobbiamo ancora fare, e se pensate che il filmino che avete visto costa 1 milione e 800.000 lire, vi renderete facilmente conto di quello che è necessario per propagandare la nostra produzione in questo modo e con questi mezzi.
Per l'interno dovremo avvalerci della televisione, dei cicli cinematografici dei quali il Consiglio dell'Associazione si sta occupando per la sua pratica attuazione.
E concludendo la trattazione del problema « vendite all'estero » Vi confermo che noi dovremo fare tutte le cose che vi ho esposte se noi vorremo che Valenza diventi un vero Centro internazionale e soprattutto se vogliamo garantire ai nostri figli un sicuro avvenire di prosperità e mantenere sempre più alto il prestigio della produzione di Valenza.

L'organizzazione

Vi dirò poche parole sull'organizzazione, che è stata fino ad oggi la madre di tutte queste iniziative.
Senza l'organizzazione Valenza non avrebbe raggiunto l'attuale livello, senza di essa non saremmo arrivati a questa ultima espressione pubblicitaria. Vi ricordate amici quando nel lontano 1945 abbiamo fondata l'Associazione Orafa, presieduta da Fontani prima, dal Rag. Genovese poi, e dal sottoscritto fino ad oggi? Abbiamo lottato, vi ricordate quando i contrasti erano più accesi, a volte ci siamo anche tolta la giacca per far valere le nostre ragioni, specialmente quando abbiamo dovuto concretare l'accordo collettivo con il fisco... cosa questa che si poteva fare soltanto in Valenza... Noi organizzatori ed operatori orafi, ci siamo classificati volontariamente in una graduatoria che abbiamo consegnato all'Ufficio delle Imposte per servire da base perequativa per fare i concordati per la R.M.
Questa iniziativa è stata di reciproco vantaggio, sia per la categoria che per l'Ufficio delle Imposte... ed ha potuto essere realizzato soltanto grazie alla nostra organizzazione.
Da quei momenti così caldi, difficili e travagliati siamo arrivati alle realizzazioni attuali e ci siamo arrivati perchè abbiamo avuto costanza, tenacia e fede nella nostra Associazione. Se verrà meno in noi la fiducia, e la convinzione della assoluta necessità di potenziare sempre più la nostra Associazione, noi finiremo, languiremo pian piano; resteranno forse degli individui ma sparirà Valenza quale centro orafo nazionale ed internazionale.
Questa affermazione fondamentale dovete tenervela sempre ben presente nel vostro spirito. Ormai la Sede dell'Associazione è accogliente, è bella, sia all'interno che nel magnifico giardino. C'è anche il « Gioiello »: il nostro circolo ricreativo, c'è tutto il meglio che può essere messo a disposizione dei nostri soci perchè dopo il lavoro possano trovare conforto e ricreazione. In sostanza abbiamo creato un bel locale, una bella esposizione, si è fatto tutto quanto era possibile, assumendoci anche gravi responsabilità personali e collettive per dotare la nostra città di questo centro di vita, che ci viene invidiato da tutti.
Ora amici miei, egregi colleghi, non dovremo mollare l'Associazione, dobbiamo potenziarla sempre più e creare tra tutti gli orafi cittadini la convinzione che sia quasi un disonore ed una menomazione per un orafo valenzano non fare parte attiva dell'Associazione.
Sì, cari Colleghi, è necessario creare un'atmosfera, per cui debba essere considerato titolo d'onore l'appartenere all'Associazione orafi, e di questo dovete convincervi; se lo farete e se finirete di stare alla finestra, e parlo a quei 50 o 60 colleghi che, al di fuori dell'Associazione, vedono e magari approvano le realizzazioni conseguite, ne godono i frutti, senza sentire il dovere di dare il loro tributo ed il concorso di idee e di consigli alla nostra Organizzazione. Questo loro atteggiamento è un danno grave perchè la loro mancanza non ci permetterà di parlare a nome di tutti gli orafi valenzani. Perciò, ripeto, dovrà essere per tutti un titolo d'onore essere soci di questa Associazione che ha saputo fare queste realizzazioni e che ancora di più saprà fare se saremo compatti e fortemente uniti.
Un'altra raccomandazione da tener presente è quella di incrementare l'unico centro collettivo di esportazione che abbiamo, che è l'EXPORTORAFI: essa è una società commissionaria di orafi che fa le spedizioni per l'estero ed è data appunto per servire gli esportatori, è sorta con pochi clienti, ed ora invece svolge un buon lavoro a favore degli operatori con l'estero che sono avvantaggiati dal fatto di aver ottenuto finalmente l'Ufficio Postale doganale ad Alessandria, che ci è di grande aiuto. Esso ci dà la possibilità di fare le nostre spedizioni per l'estero due giorni alla settimana. Anche a questo proposito il nostro impegno è quello di far sì che tutti gli operatori con l'estero, passino attraverso l'« Exportorafi » poichè essi è figlia diretta dell'Associazione, e questa va rinforzata e potenziata proprio nell'interesse reciproco di tutti gli operatori con l'estero.
Un altro problema molto importante è quello di predisporre una organizzazione collettiva per le Assicurazioni. Sapete quanti milioni spendiamo all'anno per assicurare le nostre valigie? Moltissimi, e se noi prendessimo accordi collettivi, potremmo assicurarci tutti in blocco e avere dei vantaggi non indifferenti e tali da ridurre a metà la spesa che ora sosteniamo.
La stessa cosa si può dire se noi faremo delle organizzazioni collettive di vendita, per cui se invece di viaggiare 100 valigie con rispettivi 100 viaggiatori portatori di piccoli assortimenti, ne facessimo viaggiare soltanto 50 con valigie un poco più grosse, si potrebbero risparmiare almeno 100.000.000 annui. Infatti: calcolando che un viaggiatore costi almeno lire 10.000 giornaliere, e prevedendo in media 200 giorni di viaggio all'anno spenderebbe 2.000.000 di lire. E' chiaro che se riuscissimo a far viaggiare soltanto 50 viaggiatori avremo un risparmio di almeno 100 milioni annui.
Va bene? Questi conti sono molto semplici, possono farsi sulle dita e ci devono convincere della assoluta necessità di arrivare a trovare un accordo collettivo, che ci faccia rinunciare all'egoismo individuale per spingerci invece sulla strada di quegli accordi indispensabili che ci permettano di risparmiare tutti quei milioni che invece potremmo impiegare con più profitto per organizzare la propaganda all'estero ed altre attività di interesse generale.
Dovremo potenziare la rivista « L'orafo valenzano » che è al suo secondo anno di vita e vive stentatamente perchè i nostri associati la ricevono gratuitamente e non si sentono in dovere di pagare l'abbonamento. Generalmente a ciò che ci arriva gratuitamente non si dà valore! E' sempre così, però noi Vi preghiamo caldamente di fare l'abbonamento, di valervi della nostra rivista per le inserzioni pubblicitarie; è la nostra e la vostra voce, è la tribuna sulla quale voi potete scrivere ed esprimere le vostre idee,

quindi dovete fare in modo che la rivista continui a vivere e a progredire.
E' in progetto anche una rivista per l'estero, e ci dovete aiutare a realizzare questa iniziativa che è di interesse collettivo ed individuale, perchè dovremo convincerci che quando a Valenza si vende un anello, non è che sia avvantaggiato soltanto colui che lo vende, ma è anche favorita tutta la produzione.
Abbiamo intenzione di creare, come già si praticano in America, dei corsi per gemmologi, perchè troppi di noi non sanno valutare una gemma, troppi di noi non conoscono nemmeno le più rudimentali nozioni sulle gemme in un centro come Valenza.
E' perciò nostra intenzione organizzare dei corsi speciali per i gioiellieri e per i dettaglianti, questi corsi si potrebbero affidare alla nostra Scuola, che dispone di tutti i mezzi per condurli a buon fine.
Infatti disponiamo di gabinetto gemmologico con tutti gli strumenti necessari per fare queste lezioni, ci sono gli insegnanti, e tutto l'occorrente per realizzarli. Perchè dunque non li dovremmo fare? Questi corsi si potrebbero estendere anche ai gioiellieri connazionali i quali venendo a Valenza oltre che ad acquisire utili nozioni di gemmologia avranno occasione di conoscere ed apprezzare di più la nostra città.
Abbiamo poi fatto, come Associazione, una indagine statistica attraverso gli associati per sentire la voce dei nostri colleghi. L'incaricato è andato dai nostri soci, ha sentito, ha interrogato, ha preso nota di tutti i loro desideri e di tutti i loro punti di vista; ora stiamo analizzando le 700 schede, per trarre i frutti di questo lavoro.
E concludendo la mia conversazione Vi prego caldamente di considerare l'Associazione come la linfa vitale che garantisce il continuo potenziamento della nostra città. Appoggiatevi ad essa, stringetevi compatti attorno alla vostra Associazione e vedrete che i frutti che abbiamo preconizzati stasera, che il tema che ha formato l'oggetto della mia conversazione, cioè: « La sicura affermazione di Valenza quale massimo centro orafo nazionale ed internazionale » non resterà parola vana, ma verrà sicuramente realizzato sempre che noi dimostreremo con le nostre opere di volerlo fermamente.
Egregi Colleghi, Vi prego vivamente di meditare su quanto ho esposto, Vi prego di valutare con serietà e ponderazione la convenienza e l'assoluta necessità di realizzare le varie proposte che ho avuto il piacere di esporVi. Successivamente sarete chiamati in assemblee strettamente di categoria dove discuteremo insieme le proposte del consiglio e vedremo come realizzarle con sollecitudine e nel modo più proficuo per la nostra categoria.

Sono sicuro che per la completa attuazione del nostro programma troveremo comprensione ed aiuto sia dalle Autorità ed Enti provinciali che comunali, ed a questo proposito sono lieto di ringraziare sentitamente l'Ecc. il Prefetto per essersi compiaciuto di presenziare a questa manifestazione. La sua ambita presenza sarà per noi di incitamento e di incoraggiamento per superare le future difficoltà.
Ringrazio l'Ecc. Brusasca che malgrado i suoi impegni parlamentari ha trovato il tempo di venire a sentire l'esposizione dei nostri assillanti problemi che ci proponiamo di concretare con sollecitudine.
Ringrazio sentitamente il Prof. Sisto e l'Amministrazione Provinciale che, confortato dal voto del Consiglio, ha stanziato in bilancio la somma di L. 1 milione a favore della Mostra Permanente, come pure non posso dimenticare i colleghi della Giunta camerale i quali oltre ad approvare lo stanziamento di L. 500.000 annue per la Mostra Permanente hanno recentemente deliberato di offrire a 9 artigiani scelti dall'Associazione n. 3 vetrine della Mostra Permanente nella quale potranno esporre gratuitamente i loro prodotti.
Questo è stato un gesto molto simpatico che sarà apprezzato dagli artigiani più umili, i quali sono stati messi in grado, con questo atto di comprensione a entrare anche loro nell'agone del commercio estero. Sono lieto di comunicare che qualcuno di essi, essendo da poco tempo immesso alla Mostra, ha già avuto il piacere di ricevere ordinazioni da clienti esteri.
Queste iniziative saranno ancora e sempre più potenziate se le autorità Comunali e Provinciali continueranno a confortarci con il loro aiuto, e se, soprattutto, Voi amici e colleghi orafi, vi unirete compatti intorno all'Associazione affinchè Valenza realizzi al più presto tutte le sue legittime aspirazioni.

LUIGI ILLARIO

DISEGNI D'OREFICERIA
MODELLI ESCLUSIVI
Bozzetti pubblicitari

PIERO TINELLI

ALESSANDRIA
Corso IV Novembre, 15
Telefono 60.256

MOROSETTI & PROVERA

OREFICERIA E GIOIELLERIA

Marchio 166 AL

VIA MOROSETTI, 13 - TELEFONO 91.114

VALENZA PO

festa di fine d'anno al "BENVENUTO CELLINI„

Giovedì 16 Giugno è stata solennemente inaugurata la Mostra didattica dell'Ist. Profess. di Oreficeria «Benvenuto Cellini». Erano presenti alcune fra le maggiori autorità della Provincia, fra cui S. Eccellenza il Prefetto della Provincia Dott. Sarro, il Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'Istituto stesso e della Associazione Orafa Valenzana Comm. Luigi Illario S.E. l'Ambasciatore Vittorio Cerutti, ora presidente della Banca Popolare di Novara, il Maggiore Duboin, il Maresciallo Maggiore comandante la Sezione dei Carabinieri di Valenza Cav. Macrellino, l'assessore Fusco in rappresentanza del Sindaco, nonchè tutti i membri del Consiglio di Amministrazione ed il Corpo Insegnante dell'Istituto con a capo il Preside Prof. Dott. Giuseppe Monaco.

Il Preside dell'Istituto Orafo ha brillantemente illustrato con brevi parole gli scopi che questa Scuola si propone ed i risultati che via via va ottenendo sottolineando l'assoluta necessità per Valenza e l'Italia di una efficiente Scuola che prepari coscienetmente ed opportunamente le nuove leve dei giovani orafi.

Il comm. Illario ha commentato e completato poi con le sue parole questi argomenti ponendo inoltre in rilievo l'impegno e la serietà del Preside e del corpo insegnante nello svolgere il loro non lieve compito e ringraziandoli per l'opera da essi svolta lungo l'anno scolastico in pro del Loro Istituto.

Nel corso della cerimonia ha avuto luogo la premiazione degli allievi più meritevoli con borse di studio in denaro, diplomi, e medaglie d'oro e d'argento.

Dopo la premiazione, S.E. il Prefetto procedeva alla visita della Mostra Didattica soffermandosi ad ammirare i lavori esposti e complimentandosi vivamente con allievi ed insegnanti.

Alcuni momenti della inaugurazione della Mostra Didattica dell'Istituto Professionale di Oreficeria «Benvenuto Cellini» di Valenza. Dall'alto in basso:

— Il discorso del Preside Prof. Monaco e la conclusione del Presidente Comm. Illario alla presenza delle autorità intervenute.

— S. E. il Prefetto Dott. Sarro ed il Presidente della Banca Popolare di Novara, Ambasciatore Cerutti, durante la premiazione degli allievi.

— Due momenti della visita alla Mostra.

— Dopo la cerimonia, la folla si accalca lungo le vetrine.

GLI ALUNNI PROMOSSI

Classe 1ª A:

Cantarella Sergio
Capra Alfredo
Irausquin Edward
Ferrari Angelo
Finizio Antonio
Gilli Sergio
Lazzarini Adriano
Muscolino Roberto
Scarpa Franco
Varliero Franco
Vicario Flavio

Classe 1ª B:

Atzori Francesca
Biglia Remo
Borla Valeria
Ciceri Dino
Demonte Rosa
De Petris Pietro
Garavelli Luigi
Goggi Giacomo
Guerra Franco
Magnani Francesco
Montaldi Danilo
Morena Renato
Muttoni Giorgio
Natta G. Carlo
Scovazzi Giovanni
Ratti Marco

Classe 2ª B:

Bertolone M. Rita
Borghini Teresio
Brambilla G. Salvatore
Coda Andrea
De Agostino Natale
Fasoli Rossana
Gotta Fabrizio
Marletta Giovanni
Miracca Carlo
Morandi Giuseppe
Pastore Michele
Torrone Giuseppe
Zio Aldo

Classe 2ª B:

Cremona Ettore
Crotti Bruno
Ivaldi Vittorio
Lupi Giorgio
Silvestrin Alberto
Taverna Franco

GLI ALLIEVI DIPLOMATI

Classe 3ª A Orafi:

Antonelli Vinicio
Baraggioli Paolo
Bisio Bruno
Caraffi Rino
Foglietti Mario
Gobetti Roberto
Incarnati Filippo
Occhetta Luigi
Negri Luca
Russo Adriana
Saleri Rodolfo
Tomasi Ilario

Classe 3ª B Incassatori:

Bernini Franco
Cresi Adriano
Leardini Sergio
Sorrentino Elvio
Tassone Alberto
Vai Luigi
Zambelli Alessandro

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

Orafi:

Carena Cesare

Incassatori:

Armenti Mario
Demichelis P. Franco
Ferraris Giorgio
Nosenzo Elio
Panelli Carlo

GLI ALLIEVI PREMIATI

Armenti Mario:	borsa	di	studio	da	L.	100.000	e	Medaglia	d'oro
Vai Luigi:	»	»	»	»	»	50.000	»	»	»
Negri Luca:	»	»	»	»	»	50.000	»	»	»
Muttoni Giorgio:	»	»	»	»	»	50.000	»	»	»
Fusco Vittorio:	»	»	»	»	»	30.000	»	»	d'argento
Nosenzo Elio:	»	»	»	»	»	30.000	»	»	»
Zambelli Aless.:	»	»	»	»	»	25.000	»	»	»
Ivaldi Vittorio:	»	»	»	»	»	25.000	»	»	»
Magnani Franco:	»	»	»	»	»	25.000	»	»	»
Demichelis Pierf.:	»	»	»	»	»	20.000	»	»	»
Muscolino Roberto:	»	»	»	»	»	15.000	»	»	»
Taverna Franco:	»	»	»	»	»	15.000	»	»	»
Coda Andrea:	»	»	»	»	»	15.000	»	»	»
Natta Giancarlo:	»	»	»	»	»	15.000	»	»	»
Bisio Bruno:	»	»	»	»	»	15.000	»	»	»
Fasoli Rossana:	»	»	»	»	»	15.000	»	»	»
Ferrari Angelo:	»	»	»	»	»	15.000	»	»	»
Zio Aldo:	»	»	»	»	»	15.000	»	»	»
Biglia Remo:	»	»	»	»	»	5.000	»	»	»
Borghini Teresio:	»	»	»	»	»	5.000	»	»	»
								Totale	L. 625.000

I premi assegnati sono stanziati per L. 150.000 con fondi dell'Istituto Orafo e per un totale di L. 475.000 dai seguenti Enti e persone:

Camera di Commercio - Alessandria	L. 300.000
Amministrazione Provinciale - Alessandria	» 100.000
Cav. Pietro Camurati - Valenza	» 15.000
Comm. Carlo Illario - Valenza	» 15.000
Rag. Ugo Melchiorre	» 15.000
Società Valenzana Gas	» 15.000
Consig. Amministrazione Istit. Orafo	» 15.000
	L. 475.000

Modelli dell' "Orafo Valenzano,,

(IDEE DI RINA POGGIOLI)

Tutti i diritti di riproduzione riservati a «L'Orafo Valenzano»

Pietre per Orafi

Smeraldi Chatham

Fabulite: brillante chimico

Giade

Pietre soudé: smeraldo-ametista-madera-(in tinta nera)

Sintetiche di ogni misura - forma - taglio

GEMMINDUSTRIA

Gaia Ferrando

VIA CIRCO, 1 - TELEF. 89.20.89
MILANO
(Stabilimento RHO Telef. 09 34 73)

Modelli dell' "Orafo Valenzano,,

(IDEE DI PIERO TINELLI)

Attilio Agliotti
FABBRICA OREFICERIA
MARCHIO 417 AL
ORECCHINI - ANELLI Z.B. E FANTASIA
CREAZIONE PROPRIA
Viale Dante, 9 - **Valenza Po** - Tel. 91.579

F.lli Zucchelli
OREFICERIA
MARCHIO 484 AL
Valenza Po - Viale Vicenza, 30 - Tel. 91.537

MARCHIO 131 AL

LUCIANO BAIARDI

FABBRICA OREFICERIA
E GIOIELLERIA

VALENZA PO

TELEFONO 91.756 - VIALE SANTUARIO, 14

Prevista per l'inizio di Settembre la 2ª Edizione del Concorso per i

"migliori gioielli di produzione Valenzana"

Diamo notizia ai nostri lettori delle principali modalità, secondo le quali avrà luogo il concorso che, annualmente, l'Associazione Orafa Valenzana indice fra tutte le ditte orafe siano esse industriali od artigiane di Valenza.
Fino dagli inizi, questa manifestazione promette una vasta eco, nell'ambiente orafo nazionale, superiore senz'altro alla pur larga risonanza che si manifestò alla sua prima edizione.
E' superfluo sottolineare l'importanza di questa gara che impegnerà tutte le migliori aziende per contendersi, con gli oggetti meglio eseguiti, o più originali, la palma del successo.
La nostra rivista seguirà con particolare cura tutto l'evolversi del concorso e pubblicherà, in esclusiva per la categoria orafa le fotografie degli oggetti premiati.
Pensiamo che la loro linea abbia una influenza determinante per orientare le nuove tendenze per la stagione di vendita invernale del 1960-61 e suggeriamo ai nostri lettori dettaglianti di tenere d'occhio il nostro servizio (che sarà il più completo possibile) quando si tratterà di fare i nuovi acquisti. Ne avranno dei preziosi suggerimenti.
La premiazione avrà luogo probabilmente la prima domenica di Settembre, al termine di una elegantissima serata.
Non conosciamo per ora il nome dei componenti la giuria, ed è probabile che essi vengano resi noti molto tardi; inoltre molti particolari sono in via di perfezionamento. Di essi cercheremo di darvi più ampi ragguagli nei prossimi numeri.

Che cos'è

"IL GIOIELLO DELL'ANNO"

Per la seconda volta l'Associazione Orafa Valenzana indice un concorso per la creazione di nuovi modelli di Gioielleria ed Oreficeria, denominato: «Il Gioiello dell'anno», per mantenere e migliorare il gusto e la tradizione della produzione orafa valenzana, di ogni stile e tendenza.
Il Concorso si articola in tre sezioni.
Alla prima sezione partecipano gli oggetti di gioielleria in oro di qualsiasi colore ed in platino, che rechino incastonate pietre preziose (brillanti, rubini, smeraldi, zaffiri).
Alla seconda concorrono oggetti di oreficeria con pietre semipreziose, sintetiche, e senza pietre.
Alla terza concorrono indistintamente tutti gli oggetti presentati per le due categorie precedenti.
Nelle prime due categorie sono previsti sei primi premi e sei secondi premi per ciascuna categoria. Un primo ed un secondo premio per le migliori «parures» in gara con un minimo di tre pezzi, e le altre cinque coppie di premi per le migliori collane, i migliori bracciali, i migliori anelli, spille, orecchini, di entrambe le sezioni. Un totale dunque di ventiquattro premi, ai quali vanno ad aggiungersi i tre premi della terza sezione.
Questi ultimi sono denominati:
Premio «Città di Valenza», offerto dal Comune di Valenza.
Premio «Carlo Illario» offerto dalla Ditta Carlo Illario e C. s.p.a.
Premio Camera di Commercio, offerto dalla Camera di Commercio, Industria ed Agricoltura di Alessandria.
Essi andranno a quei tre oggetti, comunque essi siano, che per estrosità di concezione o di esecuzione, portino un elemento veramente nuovo nel campo dell'oreficeria, indipendentemente dal loro valore intrinseco.
Tutti gli oggetti saranno presentati al più tardi entro il 6 Settembre 1960, e, naturalmente, dovranno essere inediti.

MARCHIO 464 AL

S. CAVALLI

Fabbrica di Gioielleria - Oreficeria

VIA MOROSETTI - VIA B. CELLINI, 22 - TEL. 91- 164

VALENZA PO

1954 - MILANO
X TRIENNALE
DIPLOMA DI COLLABORAZIONI

1957 - MILANO
XI TRIENNALE
DIPLOMA DI COLLABORAZIONI

1959 - FIRENZE
XXIII MOSTRA INTERNAZIONALE
PREMIO PER LE MIGLIORI CREAZIONI

Notiziario

Nuove ditte orafe iscritte alla Camera di Commercio in Provincia di Alessandria nel mese di Aprile 1960:

Longhin Mario & F.llo - Valenza, vic. del Pero 10 - Soc. di fatto - Laboratorio di oreficeria.

Aiolo Francesco - Valenza, via Repubblica, 39 - Ditta Ind. - Laboratorio orafo.

Conta Giacomo - Castellazzo B. via R. Margherita, 8 - Ditta Ind. - Cesellatore e commercio preziosi.

Mele Ezio - Alessandria, via Schiavina, 11 - Ditta Ind. - Laborat. di oreficeria.

Bonetto Vasco - Valenza, viale Dante, 9 - Ditta Ind. - Laboratorio di oreficeria.

Baracco & Amelotti - Valenza, via Cavallotti, 25 - Soc. di fatto - Fabbrica di oreficeria.

Terzano Marco - Valenza, via Cavour, 1 - Ditta Ind. - Incassatore orafo.

Chiesa & Guasco - Valenza, via Lega Lombarda, 19 - Soc. di fatto - Laboratorio di oreficeria.

Oddone & Ghidetti - Valenza, via Ceriana, 3 - Soc. di fatto - Laboratorio di oreficeria.

Modificazioni apportate all'Albo della Camera di Commercio di ditte orafe nel mese di Aprile 1960:

Canepari Giuseppe & F.lli - Soc. di fatto - Valenza, vic. del Pero, 10 - Oreficeria - In data 4.4.60 denuncia il recesso di un socio e il cambio di denominazione in « Canepari Fratelli ».

Gipiesse Soc. Artigiana di Gino Pietro - Prosio Virginia - Spalla Renzo - Casale Monf.to v. Solferino, 19 - Lavorazione di oreficeria - In data 12.4.60 denuncia il subentro e il recesso di soci.

Cervari Luigi - Ditta Ind. - Valenza, vic. Visconti 1 - Laborat. Oreficeria - In data 22.4.60 la ditta Ind. si trasforma in Soc. di fatto con la denominazione « Cervari F.lli ».

Barbenza Sergio - Ditta Ind. - Valenza, via Goito, 1 - Commercio ingrosso oreficeria - In data 28.4.60 perviene notizia di dichiarazione di fallimento (sentenza del Tribunale di Alessandria in data 26.4.60).

Gabiano Carlo - Ditta Ind. - Valenza, vicolo Sarmati, 5 - Laboratorio orafo - Ind. data 29.4.60 denuncia il trasferimento sede in Viale Cellini, n. 20.

Cancellazioni dall'Albo della Camera di Commercio di ditte orafe nel mese di Aprile 1960:

Balbis Marco - Lavorazione metalli preziosi - Valenza, via Cunietti - Ditta Ind. Cessaz. di esercizio.

Oxford di Oddone Anna - Fabbrica casse orologi - Valenza, vic. Stanchi, 7 - Ditta Ind. - Cessazione di esercizio.

Longhin Mario - Laboratorio di oreficeria - Valenza, vic. del Pero, 12 - Ditta Ind. Cessazione di esercizio.

Gagliardi Pietro - Art. incassatore pietre preziose - Valenza, via Matteotti, 28 - Ditta Ind. - Cessaz. di esercizio.

Piacentini Carlo - Orafo - Valenza, via C. Matteotti, 32 - Ditta Ind. - Cessaz. di esercizio.

Annarratone Luigi & C. - Laborat. oreficeria - Valenza, via Alfieri, 3 - Soc. di fatto - Cessaz. di esercizio.

Fallimenti mese di aprile 1960

Barbenza Sergio - Valenza - Oreficeria - Data dichiarazione fallimento 26.4.1960. Curatore avv. Lunati Riccardo. Data di chiusura del processo verbale di verificazione crediti 6.6. 1960.

Richieste e offerte estere di merci e rappresentanze.

Per chiarimenti rivolgersi alla Segretaria dell'Associazione Orafa Valenzana - Piazza Don Minzoni.

DALLA GRAN BRETAGNA

— **London** - Braccialetti d'oro per orologi.

DAGLI STATI UNITI:

— **Bridgeport 2, Conn.** - Casse per orologi.
— **New York N.Y.** - Gioielleria.
— **Boston 8, Mas.** - Gioielleria d'oro.
— **East Orange N.J.** - Articoli di oreficeria.

Propaganda commerciale Italiana nel « Journal of Commerce » di New York.

Come è noto, l'interessamento svolto da tempo per incrementare lo sviluppo degli scambi e l'aumento delle esportazioni italiane negli Stati Uniti, ha dato vita a non poche iniziative. Da tener presente, tra queste, quella della scorso anno riguardante le intese intercorse tra il Ministero per il Commercio Estero ed il Journal di New York, che svolse una campagna pubblicitaria per l'introduzione dei prodotti italiani sul mercato americano, si provvide cioè ad illustrare al pubblico statunitense, mediante articoli di redazione, con il materiale fornito da Ditte ed Enti economici vari, con avvisi pubblicitari, la potenzialità dell'industria italiana, la vasta gamma di prodotti, i continui perfezionamenti tecnici degli impianti, ecc.
Poichè da questa propaganda è derivato un notevole aumento delle esportazioni del nostro Paese negli U.S.A., il Ministero per il Commercio Estero ha ritenuto opportuno di rinnovare anche per l'anno in corso la

Carlo Barberis

TELEFONO 91.611
ESPORT. M. 020005
MARCHIO 39 AL

• FABBRICANTE GIOIELLERIA

• SPILLE - COLLANE - BRACCIALI - BOCCOLE - ANELLI
• MODELLI ESCLUSIVI

Valenza Po - (Italia)

VIALE B. CELLINI N. 36

convenzione con il giornale in parola, per le inserzioni pubblicitarie, ciò che consentirà alle Ditte interessate di poter usufruire gratuitamente dello spazio riservato dal giornale agli articoli redazionali e ad inserire a condizioni di favore avvisi pubblicitari nel giornale stesso e nella sua edizione internazionale speciale.

Si richiama l'attenzione su quanto sopra, mentre si porta a conoscenza che per precisi ragguagli per le inserzioni pubblicitarie le Ditte potranno rivolgersi al sig. A.R. Lerner, Roma (via Respighi 16) rappresentante del quotidiano in Italia.

Richiesta di Rappresentanza.

Abbiamo ricevuto, per il tramite della Camera di Commercio, Industria ed Agricoltura di Alessandria, una richiesta di rappresentanze che pubblichiamo integralmente qui di seguito:

Signori,
ho il piacere di informarVi che sono interessato per la Rappresentanza in Francia di una

Fabbrica Italiana di Oreficeria
(medaglie, croci, catenine, bracciali ecc...)

Vogliate avere la gentilezza di mettermi in contatto con una fabbrica italiana che desideri essere rappresentata.
Rappresentante di Commercio da lunghi anni, io possiedo una serissima clientela di Orefici-Orologiai e posso fornire le migliori referenze commerciali e morali.
Possedendo inoltre un locale commerciale nel « Centro d'affari » (le Marais, Paris 3°) possiamo allestire un deposito e raggiungere importanti cifre d'affari.
Ringraziandovi anticipatamente Vi prego di gradire, Signori, i più distinti saluti.

Francois Livadaris
Representant
60-Rue de GrandsCmaps
Paris XX°

Tutti gli interessati che lo desiderino possono prendere contatto con il mittente, o direttamente, o tramite la Segreteria della Associazione Orafa Valenzana, P.za Don Minzoni - Valenza - Tel. 91.851.
E' inoltre a disposizione degli interessati, presso la Segreteria della Associazione Orafa Valenzana il testo della lettera in lingua francese, per eventuali consultazioni.

Nuovo Servizio Lettere Assicurate con l'Estero.

« L'Amministrazione P. T. rende noto che, a datare dal 1° Giugno p.v., è in atto lo scambio delle lettere assicurate nei rapporti con i seguenti paesi: Australia, Francia, Germania Occ., Paesi Bassi e Svizzera.
Le lettere assicurate dirette all'estero possono contenere soltanto **carte valori e documenti di valore ed è ammesso l'inoltro solo** per via di superficie ».
Gli uffici postali della Provincia sono in grado di fornire tutti i chiarimenti e le istruzioni relative al nuovo servizio di cui sopra.

Il Direttore Provinciale
(Cassardo)

Premiato al IV° Festival Europeo del Film Industriale.

Il Film realizzato dalla Associazione Orafa Valenzana

Il film « Valenza Orafa » allestito per conto della Associazione Orafa Valenzana per propagandare la produzione di oreficeria e gioielleria valenzana e la Mostra Permanente è stato presentato a cura della Società pubblicitaria che l'ha realizzato al **IV° Festival Europeo del Film Industriale ed Artigiano,** tenutosi a Monza dal 1° al 4 Giugno 1960.
A tale importante manifestazione il film, realizzato a colori e parlato in quattro lingue, ha riscosso i più vivi consensi della giuria giudicatrice che ha ritenuti di premiarlo con una medaglia d'argento.

Il film, è stato proiettato la prima volta in occasione della XXXVIII° iFera di Milano ed ha ottenuto numeroso pubblico negli stands dell'Associazione Orafa Valenzana.
Lo stesso film verrà costantemente proiettato nei locali della **Permanent Industrial Exposition** (Permindex) che verrà prossimamente inaugurata a Roma.

Non è consentito l'uso del simbolo Olimpico sugli oggetti di oreficeria.

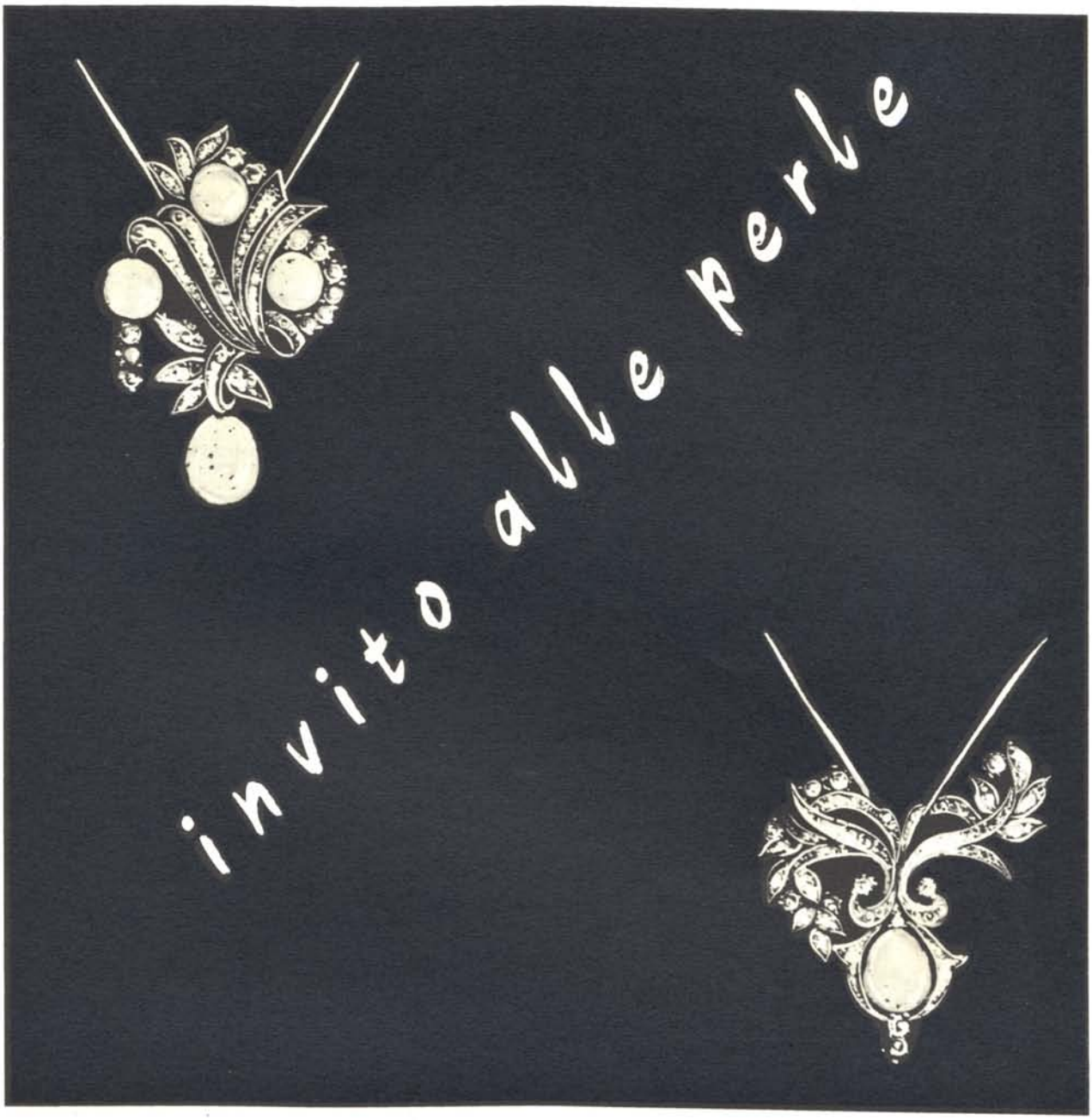
In seguito ad espressa richiesta della Segreteria della Associazione Orafa Valenzana, il Comitato Organizzatore dei Giochi della XVII Olimpiade comunica che non è possibile, da parte del predetto Comitato il rilascio di alcuna autorizzazione per l'impressione sugli oggetti di oreficeria del segno olimpico raffigurante i cinque anelli incatenati fra loro.
Infatti ci viene precisato che esistono precise prescrizioni da parte del Comitato Olimpico Internazionale che fanno specifico divieto, o comunque limitano la diffusione del simbolo olimpico a scopo commerciale.
Segnaliamo perciò agli orafi interessati che, l'applicazione del simbolo olimpico non può venir effettuato nemmeno sugli oggetti d'oreficeria, e che coloro che non tenessero conto dell'espresso divieto del Comitato Olimpico Internazionale, incorrerebbero nelle sanzioni previste dalle leggi che tutelano il diritto d'autore, e la proprietà artistica ed industriale.

GIUSEPPE CANEPARI & F.LLI

Fabbrica gioiellerie

MARCHIO 635 AL

VALENZA PO - Via XXIX Aprile N. 17 - Telefono N. 92.061



KUMOKI

PERLE COLTIVATE

Agente unico per l'Europa:

E. CAMPODONICO

MILANO - VIA ARMORARI, 8 - (pass. centrale) - TEL. 875.771

BREVETTI DI OREFICERIA E OROLOGERIA

INVENZIONI BREVETTATE IN ITALIA

1056 F 0 Assieme di molle elicoidali per movimenti di orologi destinati a funzionamento lungo e continuo senza ricariro. (Stato d'Israele a Gerusalemme).

1057 F 0 Pendolo compensato per apparecchi di misura del tempo. (Toninelli Siro a Cecina).

1058 F 0 Cinturino metallico per orologi da polso, munito di staffe chiuse che uniscono elasticamente i due strati di elementi cavi. (Pilatone Carlo a Vicenza).

1059 F 0 Bracciale metallico estensibile per orologi. (Rigolin Agostino Ovidio a Milano).

1060 F 0 Cinturino metallico non elastico ma allungabile, con chiusura di sicurezza, particolarmente adatto per orologi. (Stradella Giuseppe a Recco).

Comunicazione dell'Istituto per la Protezione e la Difesa della Proprietà Industriale a Milano - Via Durini, 4 - Tel. 700.704 - 795.042 - 706.610 (Dir. Ing. Giambrocono). I lettori potranno indirizzarsi per ogni chiarimento a detto Istituto.

INVENZIONI BREVETTATE ALL'ESTERO

I brevetti indicati in questa rubrica, qualora non risultino registrati in Italia, sono liberamente attuabili, senza necessità di Licenze o altri oneri.

U.S.A.

5086 F 0 Dispositivo di assorbimento degli urti, per meccanismi di orologeria. (Pierre Seitz a Les Brenets).

5087 F 0 Pezzo per orologeria. (Baumgarther Freres a Grenchen).

5088 F 0 Perfezionamenti apportati a un orologio a pendolo. (Ayres Clock a Long Island).

Francia

5089 F 0 Meccanismo di ripetizione per la suoneria di sveglie (Sierhuis P.F. a Parigi).

5090 F 0 Perfezionamenti alle sfere impiegate nei movimenti di orologeria. (Pons A. a Parigi).

5091 F 0 Orologio sincrono, a scatto automatico. (Gebruder Junghans a Parigi).

Svizzera

5092 F 0 Motore per pezzo di orologeria. (Andrè Robert Charrue a Le Locle).

5093 F 0 Quadrante perfezionato. (J. Steiner Fils a Bienne).

5094 F 0 Procedimento per la fabbricazione di un quadrante con alcuni segni in rilievo. (Metalem S.A. a Le Locle).

5095 F 0 Orologio azionato da un motore a corrente continua. (Kazuo Ishikawa a Tokyo).

5096 F 0 Orologio-calendario a lettura istantanea. (Compagnie Longines Prancillon a St. Imier).

5097 F 0 Orologi munito di una sfera per i secondi. (Georges Godat a La Chaux de Fonds).

5098 F 0 Pezzo d'orologeria con sfera dei secondi direttamente al centro. (Roamer Watch Co. a Soleure).

5099 F 0 Orologio trasformabile. (Jacques Renè Schmitt a Ginevra).

5100 F 0 Dispositivo di alimentazione elettromagnetica di un movimento bilancere-spirale. (Fabriques Movado a La Chaux de Fonds).

Uff. lab. 92.040
Abit. 91.095
C.C.I.A. Alessandria N° 46.531
C.C. Postale N° 23/48390
Perle coltivate
Pinto Ugo
VIALE DANTE 9 VALENZA

GFP

SPILLE - COLLANE
— BRACCIALI —
IN ORO BIANCO
E PLATINO
MARCHIO 652 AL
DISEGNI DI ESCLUSIVA ASSOLUTA
IMPORT - EXPORT
Ditta PASINO Fratelli
Gioielleria e oreficeria di fabbricazione propria
VALENZA PO - (Alessandria) - Italy
Via Novi, 9 — Telefoni: 92.744 - Abitazione 92.518
SPILLE - COLLANE
— BRACCIALI —
IN FANTASIA

EXPORT c. m. M/020132

FOT

FABBRICA - ORAFA - TESSUTA

DI PASINI GIUSEPPE FU ATTILIO

INDUSTRIA EXPORT - MARCHIO 434 AL

— bracciali a tapparella con chiusura normale o con spilla ornamentale

— cinturini da uomo e donna con o senza cassa

— bracciali damascati

— portachiavi

— collane

Il tutto con disegni in esclusiva

VALENZA PO VIA S. SALVATORE, 5 - TELEFONO 91.664

DITTA

CERVI ENRICO

OROLOGERIE

MONTRES

LEVRETTE

WILHELM

ESCLUSIVISTA ITALIA E COLONIE

Concessionario con deposito

LONGINES

VALENZA PO - VIALE DANTE N. 15 - TELEFONO 91.498

FRASCAROLO & C.

Gioiellieri

CORSO MATTEOTTI, 18 - TEL. 91.507

VALENZA PO

FABBRICAZIONE PROPRIA DI GIOIELLERIA
E OGGETTI DI ALTA FANTASIA

VISCONTI
&
BALDI

MARCHIO 229 AL

VIA DANTE, 10 - TEL. 91.259 - **VALENZA PO**

LIMA

LAVORAZIONE
ITALIANA
METALLO
ARTISTICO

di
DEBERNARDI
e
CORNAGLIA

Fabbrica Argenteria

specializzata in:

CORNICI
COFANETTI
PORTARITRATTI
PORTAGIOIELLI
PORTAMINIATURE
SOPRACULLA
PORTAROSARI
PORTACIPRIA

C.C.I.A.
Alessandria 9021

C.C.P. 23/20476

ESPORTAZIONE

VIA S. MARIA DI CASTELLO, 7 - TEL. 57.094
ALESSANDRIA

Una inserzione **su «l'orafo Valenzano»** *ottiene sempre lo scopo!*

Massimo Cavalli

di Cavalli Celestino

DIAMANTI

CASA FONDATA NEL 1883

5-7 Via L. Lombarda
VALENZA - Italia

86 Rue du Pelican
ANVERS - Belgio

ISTITUTO BANCARIO SAN PAOLO DI TORINO

ISTITUTO FONDIARIO DI DIRITTO PUBBLICO FONDATO NEL 1563

FONDI PATRIMONIALI : L. 5.700.000.000

Depositi fiduciari e cartelle fondiarie in circolazione: 330 *miliardi*

Direzione Generale: **TORINO**

Sedi a GENOVA - MILANO - ROMA

146 Filiali in PIEMONTE - LIGURIA - LOMBARDIA

SUCCURSALE DI VALENZA - CORSO GARIBALDI, 10

TUTTE LE OPERAZIONI ED I SERVIZI DI BANCA

CREDITO FONDIARIO

BANCA AGENTE PER IL COMMERCIO DEI CAMBI

MARCHIO 334 AL

R. E. L. O. R. I.

Lombardi Giovanni & C.

FABBRICA OREFICERIA

VIA SASSI, 8 - TEL. 91.243 - **VALENZA PO**

VARONA & BISTOLFI

FABBRICANTI OREFICERIA

Specialità: Spille fantasia

Vasto assortimento - Export

VALENZA PO

Viale Padova, n. 40 - Telefono 91.179

Anslisio Pietro

ARTICOLI IN GRANATA E FANTASIA

VALENZA PO

Vicolo del Pero Telefono 92.185

DITTA

Visconti Angelo

OREFICERIA

MARCHIO 700 AL

SPILLE - BOCCOLE - ANELLI - BRACCIALI - FANTASIE

VALENZA PO

VIA PINEROLO, N. 3 - TELEFONO 91.984

CREDITO ITALIANO

CAPITALE L. 15.000.000.000 - VERSATO L. 8.375.000.000

RISERVA L. 3.100.000.000

Sede Sociale: GENOVA - Direzione Centrale: MILANO

SEDE DI ALESSANDRIA

PIAZZETTA DELLA LEGA, 1 - TEL. 57.01

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

DI

ROBAZZA GIUSEPPE

BRACCIALI E CASSE PER OROLOGI

VALENZA PO

Via S. Salvatore, 9/bis

Primaria fabbrica casse e bracciali per orologi in oro di tutte le leghe, bianco, rosso, ecc.. Esecuzione in esclusiva su disegni di clienti. Creazione propria. Garanzia di Titolo.

Carlo Tartara & Figlio

FABBRICA GIOIELLERIA

VALENZA PO

Via Novi, 8 Telef. 91.778

Maestro Tullio Tascherio

GIOIELLIERE

CUBETTI

Collane e Bracciali

Via Roberti n. 3

92-259

758 AL

VALENZA

MARCHIO 286 AL

DE CLEMENTE & VACCARIO

Fabbrica oreficeria e gioielleria

VALENZA PO

VIA 29 APRILE, N. 13 - TELEFONO 91.064

Dott. Chim. **L. LENTI**

METALLI PREZIOSI

SEPARAZIONE - ANALISI - CAMBIO
MACINAZIONI E SAGGI CENERI
METALLI PREZIOSI

VALENZA PO

Via Mazzini, 1 - Tel. 91.615 - Via Palestro, 3 - Tel. 91.213

MARCHIO 408 AL

Rino Cantamessa

FABBRICA OREFICERIA E GIOIELLERIA
(creazione propria)

VALENZA PO

Laboratorio: Via Giusto Calvi - Tel. 92-243
Abitazione: Viale Vicenza n. 28 - Tel. 91-336

DITTA DEAMBROGI CARLO

FABBRICANTE OREFICERIE E GIOIELLERIE
Anelli in pietre di colore fine e sintetiche
MARCHIO 299 AL
VALENZA PO - Via F. Cavallotti, 29 - Tel. 91.092

LUNATI GINO

FABBRICA OREFICERIA

SPECIALITA' SPILLE —— VASTO ASSORTIMENTO
MARCHIO 689 AL
VALENZA PO - Corso Garibaldi, 26 - Tel. 91.065

MARCHIO 307 AL

Guasco Aldo

FABBRICA OREFICERIA
CREAZIONE PROPRIA

Specialità: Collane — Bracciali

VALENZA PO

C.so Garibaldi, 5 Telef. 91.921

VENDORAFA
S. R. L.

Chiedete i nostri gioielli ai vostri migliori fornitori

Le migliori creazioni in fantasia

VALENZA PO - CORSO GARIBALDI, 21 - TELEFONO 91.812

MARCHIO 894 AL

forlani giancarlo

OREFICERIA

Specialità: anelli fantasia per donna e spille

VALENZA PO - via solferino 4 - tel. 91.801

MARCHIO 737 AL Tel. 92.189

CRESTA MARIO

FABBRICA OREFICERIA

GIOIELLERIA

Specialità:
ANELLI DA DONNA

STRADA S. SALVATORE, 2 - **VALENZA**

Tassinari Ersilio

OREFICERIA

VALENZA PO - Via Vicenza, 28 - Tel. 92.126

TAGLIERIA DIAMANTI E VENDITA
RIPARAZIONI PIETRE IN GENERE

F.lli Rachminov

Valenza Po

Corso Matteotti 26 - Telef. 92.353
Abitazione: Telef. 92.352

MARCHIO 791 AL

Quagliotto & Dasi

Artigiani orafi
Specialità anelli massicci da uomo

VALENZA PO
(Regione Belvedere)
Via Sandro Camasio, 2 **Tel. 91.901**

Renato Cellerino

FABBRICANTE OREFICERIA E GIOIELLERIA
(CREAZIONE PROPRIA)

MARCHIO 830 AL

VIALE DANTE, 9 (condominio Civitas) - TEL. 91 019

Valenza Po
(Italia)

MARCHIO 525 AL

Franco ANNARATONE

F A B B R I C A
O R E F I C E R I A

VALENZA PO

Via Pellizzari, 1 Telef. 91.583

TAVELLA CARLO & FIGLIO

GIOIELLIERI

PRODUZIONE PROPRIA ESCLUSIVA

MARCHIO 112 AL

VALENZA PO

VIA S. SALVATORE N. 28 - TELEF. 91.288

MARCHIO 150 AL

AVIOTTI CARLO

Fabbrica Gioielleria

Lavorazione propria su disegni e preventivi in
Oro Bianco - Rosa - Platino

VALENZA PO - *VIA S. SALVATORE, 4 - TEL. 91.319*

MARCHIO 482 AL

VINCENZO BAGGIO & FRATELLO

FABBRICA GIOIELLERIA

Corso Matteotti ang. via Ancona - Tel. 92.360

VALENZA PO

Fabbrica oreficeria

F.LLI GRASSI

MARCHIO 593 AL

Anelli per donna e spille

Valenza Po

VIA NOCE, 16 TELEF. 91.797

DITTA SCORCIONE FELICE

DI ALBERTO VITALE & BICE SCORCIONE

FABBRICA GIOIELLERIA

VALENZA - VIA TRIESTE, 3

TELEFONI: FABBRICA 91.203 - ABITAZIONE 91.201

LUIGI & MARIO ZAVANONE

Oreficeria e Gioielleria

MARCHIO 374 AL

VALENZA PO

VIA ANCONA, 9 - TELEF. 91.119

Soro & De Grandi

FABBRICANTI OREFICERIA - GIOIELLERIA

MARCHIO 626 AL

VALENZA PO

VIA PISA N. 18 — TELEFONO N. 92.777

BONZANO LUIGI fu Giacomo

FABBRICA OREFICERIA E GIOIELLERIA

VALENZA PO - Via Trento, 7 - Tel. 91.465

MARCHIO 672 AL

NATTA & GORETTA

Fabbricanti orefici e gioiellieri
Creazione propria

Via Sassi, 16 — VALENZA PO — Telef. 91-592

BANCA POPOLARE DI NOVARA

AL 31 DICEMBRE 1958

CAPITALE L. 1.263.807.000 • RISERVE L. 5.219.567.262 • SALDI DI RIVALUTAZIONE L. 1.962.463.057

232 FILIALI - 80 ESATTORIE

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA

BANCA AGENTE PER IL COMMERCIO DEI CAMBI

FILIALE DI **VALENZA** VIA LEGA LOMBARDA N. 6

MARCALLI CARLO

Saggio - Affinazione metalli preziosi
Lavorazione ceneri - Pulimenti fusioni
oro - argento - platino

VALENZA PO

Piazza Gramsci Telefono 92.045

Zeme & Repossi

GIOIELLIERI

•

Valenza Po - Viale Dante - Telef. 91.480

Guerci Giacomo

FABBRICA OREFICERIA - GIOIELLERIA

VALENZA PO

VIA MAZZINI, N. 26 - TELEFONO N. 91.072

BAGNA & FERRARIS

Fabbricanti Gioielleria e Oreficeria

Disegni esclusivi - Creazione propria

MARCHIO 206 AL

C. C. I. Alessandria N. 41304

VALENZA PO

Viale Italia, 5 - Telefono 91.486

Oreficeria artistica
Specialità oggetti in smalto

DIREZIONE

Prato & C.

BRACCIALI
E CASSE
PER
OROLOGI

Reparto gioielleria

NUOVA SEDE

VIA ASTI ang. VIA ANCONA
TELEFONO 91.864

VALENZA PO
(ITALY)

Smaltatura e Rodiatura

Reparto fusioni e meccanica

MARCHIO 544 AL

Export

VENDITA
OROLOGERIE
delle migliori
marche

RIPARAZIONI
con tecnici
specializzati
e attrezzature
svizzere

Reparto casse orologi

AGENTI:

UNIVERSAL
BERTHOUD
PAT WATCH

Reparto vendite

Controllo orologerie

(MARCHIO DEPOSITATO)

COMINETTI

Per un prodotto di classe

Una lavorazione di classe

VIALE PADOVA 32 - TEL. 92.304
VALENZA PO
(ITALY)

FERRARIS

Visitateci ed interpellateci: ne sarete soddisfatti

EXPORT