

Valenza Gioielli

Autorizzazione Direzione
Provinciale PT Alessandria
Pubblicità 50%

Dal "Teatro Italiano"
di
Unici di Santagostino



valenzagioielli

**DALL' 1 AL 5
OTTOBRE**

**Mostra di gioielleria
e oreficeria
riservata agli operatori
del settore.**

Valenza Gioielli è il tradizionale
appuntamento con le nuove tendenze
della gioielleria italiana.

Quest' anno, poi, raggiungere Valenza è
ancora più facile:

dagli aeroporti di Milano, Genova e
Torino, Vi attende un taxi per condurVi
gratuitamente

nei tesori dell' arte valenzana.

Per prenotare il Vostro taxi, telefonate
subito al numero 0131/924.971.

**INFORMAZIONI: AOV Service srl
15048 Valenza (AL) Italy
Piazza Don Minzoni, 1
Telefono: 0131/941.851 Fax: 0131/946.609**

BIBIGI'

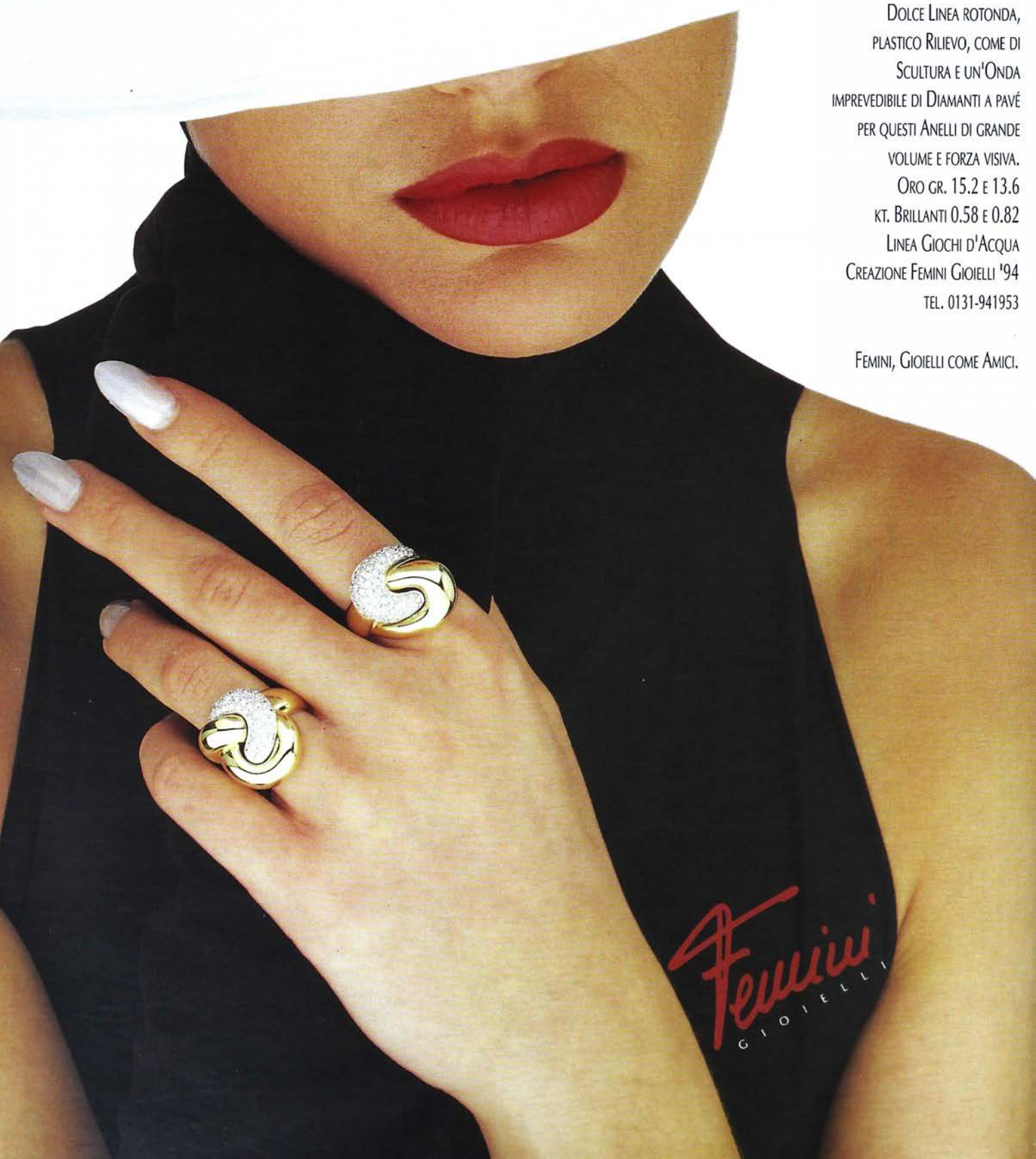


CLIO

FEMMINI

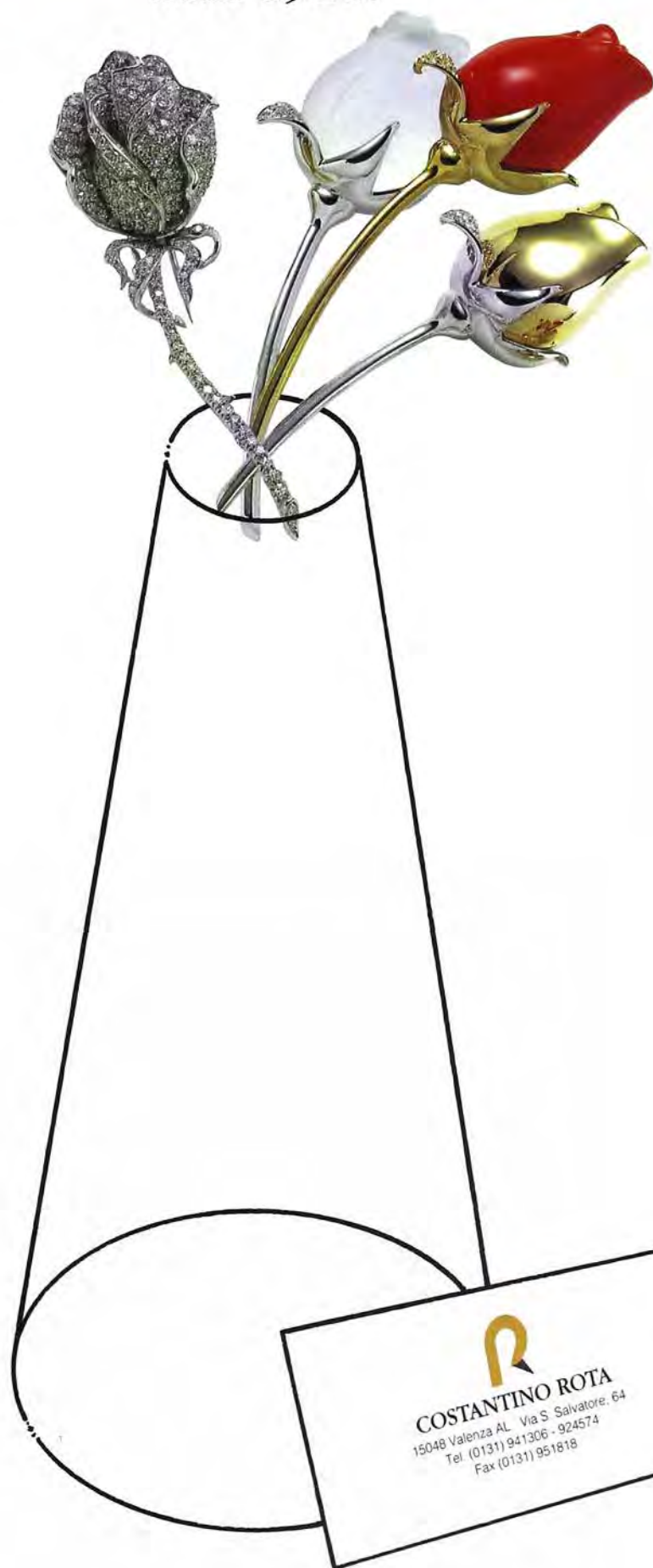
DOLCE LINEA ROTONDA,
PLASTICO RILIEVO, COME DI
SCULTURA E UN'ONDA
IMPREVEDIBILE DI DIAMANTI A PAVÉ
PER QUESTI ANELLI DI GRANDE
VOLUME E FORZA VISIVA.
ORO GR. 15.2 E 13.6
KT. BRILLANTI 0.58 E 0.82
LINEA GIOCHI D'ACQUA
CREAZIONE FEMINI GIOIELLI '94
TEL. 0131-941953

FEMINI, GIOIELLI COME AMICI.



Femini
GIOIELLI

DA IERI A DOMANI.
COSTANTINO ROTA,
SEMPRE.
DAL 1921.



Giloro

OGGETTI PREZIOSI

3071 AL



STAURINO FRATELLI

1248 AL

VIALE B. CELLINI, 23 - 15048 VALENZA (ITALY)
TEL. 0131/943137 - FAX 0131/952908

CHALKS LINE



BASEL HALLE 223/517
VALENZA STAND 476-477
VICENZA PAD. F/2434



ORO TREND

15048 Valenza
Circ. Ovest - Co.In.Or. 13/A
Tel. 0131/952.579
Fax 0131/946.240

Basilea - Macef
Valenza - Vicenza

G. Verdi & C.

1489 Mi



15048 VALENZA
VIA XXIX APRILE, 8
TEL. 0131/927254
FAX 0131/924464
20123 MILANO
VIA BOCCACCIO, 45



DD

DAVITE & DELUCCHI

GIOIELLI





PASINO

36040 Marola di Torri di Quartesolo (VI) Italy
Via Mincio, 18
Tel. 0444/910407 - Fax 0444/910473

CINTURINI IN PELLE

bracciali d'oro

MECCANISMO SVIZZERO

design italiano

ORO GIALLO ROSSO BIANCO

con diamanti

tem
po



mi tu
pren
d'í

MODELLI DEPOSITATI



LAURENTI FERRARIS

ORO DEL TEMPO

40, VIA MAZZINI 15048 VALENZA (AL)

TEL./FAX 0131.953320

BASILEA: Halle 204/122
MACEF: Pad. 33/B13
VICENZA: Pad. C/2124-2125
VALENZA: 255-256-259-260



1922 AL

salvatore arzani

gioielli e preziosi

via del vallone, 2 - 15048 valenza, italy
tel 0131/943141-924835
Fax 0131/955308

Arthur

GIOIELLI

di STEFANO GASTALDELLO
VIALE VITTORIO VENETO, 18

15048 VALENZA

TEL. 0131/943426

FAX 0131/947582

VALENZA STAND 552



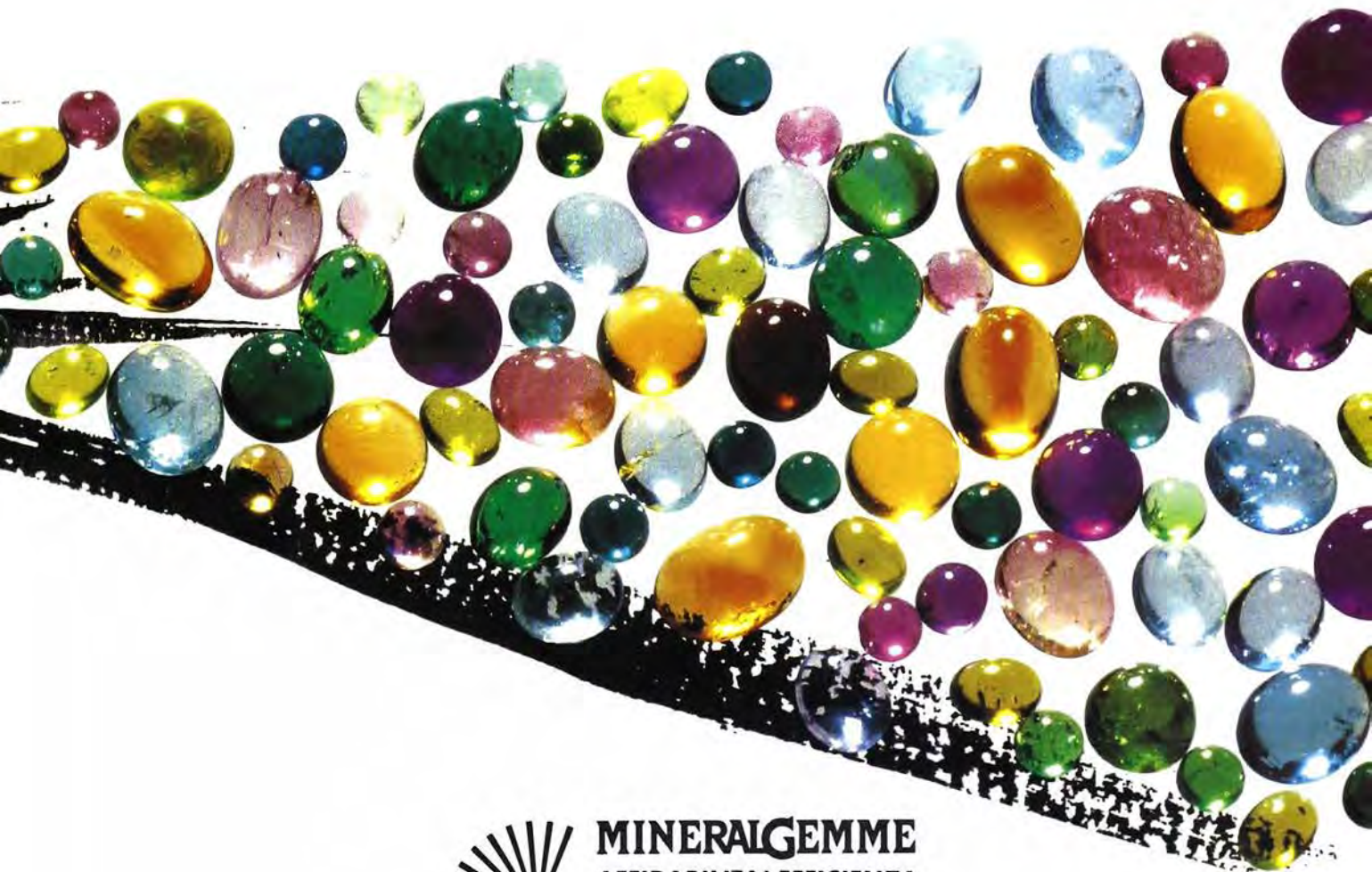


25 ANNI INSIEME A VOI

avvolti da luci, trasparenze e colori delle più fantastiche pietre.

Vogliamo festeggiarli con Voi che da sempre apprezzate
qualità, fantasia e professionalità
e con Voi che vorrete scoprire il prezioso mondo di Mineralgemme.

Vi attendiamo per brindare insieme
nello show-room di Milano e durante le fiere specializzate.



MINERALGEMME

AFFIDABILITA' EFFICIENZA

Corso di Porta Romana, 68
20122 Milano
Tel. 02/58318040-58315887
Fax 02/58318050

FIERE:
VICENZA-MILANO-VALENZA



COLLEZIONE ZODIACI D'AUTORE



Giancappa
gioielli

di Gianfranco Cappa
2590 AL

Viale Galimberti, 26 - 15048 Valenza - Tel. 0131/927903



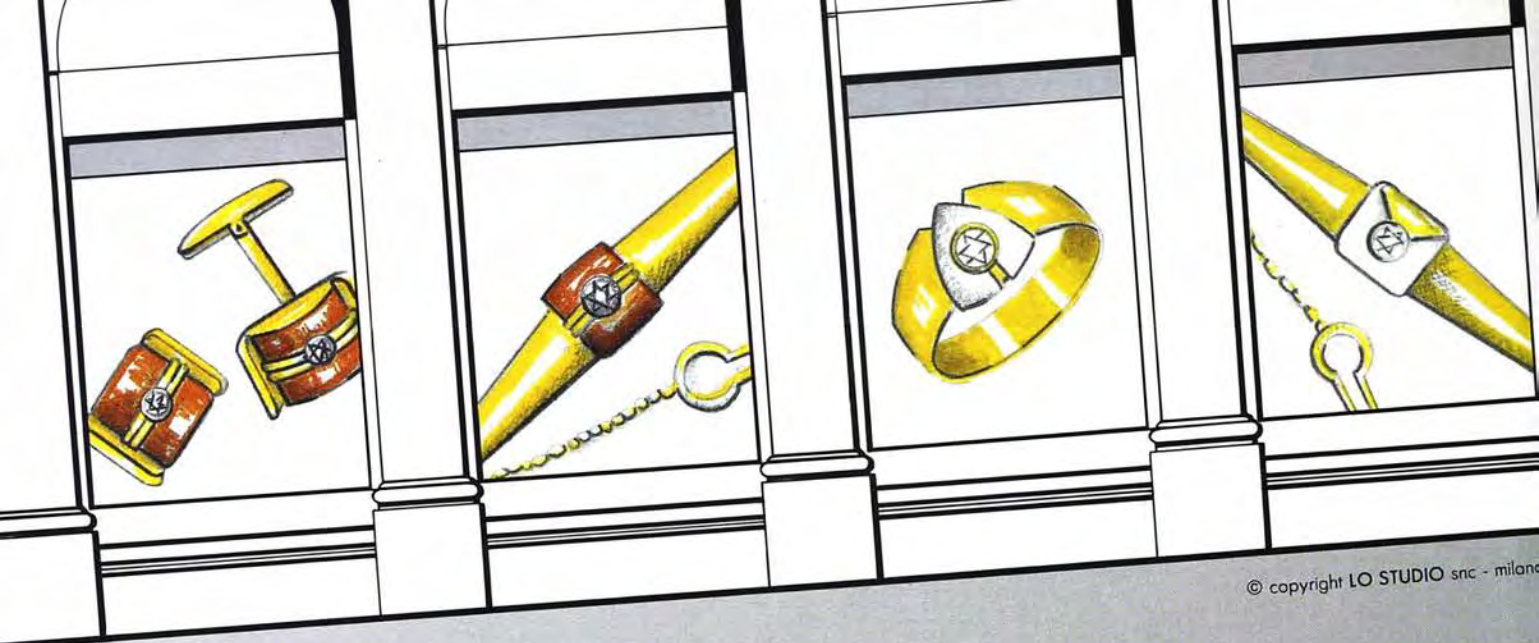
Recarlo
GIOIELLI

Firma solo su oro puro

RECARLO SRL
oreficeria gioielleria

Via Tortona, 42 - 15048 Valenza - Tel. 0131/941303 - Fax 0131/953916

Fiere: Jedifa - Macef - Orocapital - Orogemma - Oro Levante - Valenza Gioielli - Vicenza Oro - Sicilia Oro



© copyright LO STUDIO snc - milano

ESCLUSIVI ANCHE PER UOMO

Tutte le linee di gioielli by Dario sono coperte da brevetto.



modelli brevettati



GUERCI & PALLAVIDINI
Fabbrica Oreficeria Gioielleria
Via Bergamo, 42 - 15048 Valenza (Italy)
Tel. 0131/942668 - Fax 0131/953807

FIERE: VICENZA-VALENZA-BASILEA



DB

Dario Bressan & C. snc

Fabbrica gioielleria

1650 AL

15048 Valenza - Via Trieste, 13

Tel. 0131/924611 - 946196

Fax 0131/953068

Fiere: Valenza - Vicenza

argenti antichi inglesi

Volpi-Silver Fox
il fascino delle cose autentiche

Livorno - Londra
Tel. (0586) 898829-897331



Giorgio II, Jabez Daniel, Londra 1750



EUROGOLD S.R.L.

Via Lega Lombarda , 14 - Valenza (AL) Italy
Tel. 0131/942082 - Fax 0131/947015

Fiere: Valenza F/254-261 - Vicenza C/2110-2111





CREAZIONI

modelli depositati



GIORGIO VISCONTI

V.le Galimberti, 12/A - 15048 Valenza (Italy)
Tel. 0131/955988 - Fax 0131/941583

FIERE: VICENZA - MILANO/MACEF - VALENZA - BASILEA - NEW YORK

Francesco Curcio

2489 AL

15048 Valenza (AL)
Circ. Ovest CO.IN.OR. 14 Ba
Tel 0131/952645
Fax 0131/977608

MACEF Pad. 33/C-5 bis
Valenza Gioielli Stand 537



Oreficeria, gioielleria
Bracciali, collane
anelli e orecchini in parure
Lavorazione propria

GIULIO PONZONE

gioielli

15048 Valenza - corso Garibaldi, 107
tel. 0131/927.218 - fax 0131/924.939

AL 1857



fiere: "Valenza Gioielli"
marzo-ottobre - stand 311



CLASPS
CIERRES
FERMOIRS
CHIUSURE
SCHLIESSEN

Taverna & C.



Barbero & Ricci

OREFICERIA GIOIELLERIA EXPORT

15048 VALENZA Italy - Via Fratelli di Dio, 19 Tel. 0131 - 943444 Fax 0131 - 953311
 Fiere: BASEL Halle 214 stand 337 - VICENZA stand 254 - VALENZA stand 536

ditta Scorcione felice
di Vitale licio
pietre preziose

15048 Valenza (Italia)
Viale Cellini 42/44 - Tel. 0131/941.201
Fax 0131/946.623



Un'attività ininterrotta
da quasi 75 anni.
Tre generazioni al timone dell'azienda,
fondata nel 1918



Fiera di Valenza
Stand 166

Oggetti
tutelati da brevetto

Roberto
GIOIELLI s.r.l.

Via Amisano, 26 - 15046 San Salvatore (AL)
Tel. (0131) 238.083 - Fax (0131) 237.462



MARIO RUGGIERO
import* export

perle coltivate - coralli - cammei

15048 Valenza Italy - Via Canonico Zuffi, 10 - Tel. (0131) 974.769 / 977.388 - telex 225133 RUMA I
Fiere: Valenza stand 546 / 551 - Vicenza stand 203



Raselli Fausto SRL

FABBRICA OREFICERIA GIOIELLERIA

Sede operativa - 15048 VALENZA Piazza Gramsci, 19 tel. 0131 - 941516

Sede legale - Alessandria Via A. da Brescia 16

Fiere: VALENZA - MILANO (Macef) - BARI

Marchio 923 AL

NON È
TUTT'ORO
CIÒ CHE
LUCCICA.



Gian Piero Bianco
DIAMANTI
Viale Galimberti, 12
15048 Valenza (Italia)
Tel. (0131) 924.704
Fax (0131) 942.218



EMMETI

EMMETI S.p.A.

20121 Milano - Via Paolo da Cannobio, 2
Tel. 02/864.64.911 - Fax 02/801.110

MARIO TORTI S.r.l.

15048 valenza - Zona Co.In.Or. 14/Bb
Tel. 0131/941.302 - Fax 0131/943.241



FIERE:
BASILEA
MILANO
NEW YORK
VALENZA
VICENZA

“ OROGEMMA ”



PENTASTUDIO VICENZA

Aut. Reg. D.G.R. n. 4492 del 5/10/88

Il vantaggio.

Confrontare, verificare, scegliere. Questa è la forza di Orogemma, la grande fiera d'autunno rivolta al dettaglio professionale europeo. Orogemma, infatti, con il **Salone degli Argenti** e il **Salone Internazionale dell'Orologeria** offre straordinarie opportunità di scelta in vista del mercato di fine anno tra le collezioni dei 1.200 espositori italiani e stranieri dioreficeria, gioielleria, coralli e cammei, perle, pietre preziose e semipreziose, argento massiccio e degli orologi delle case più prestigiose. Orogemma è uno straordinario appuntamento da non perdere, è un sicuro vantaggio per gli affari.



RISERVATO AGLI OPERATORI Coupon da spedire a: Ente Fiera di Vicenza via dell'Oreficeria 36100 VICENZA Tel. 0444 969111 Fax 0444 563954

Desidero ricevere:

- ☐ Depliant della manifestazione.
- ☐ Modalità di abbonamento a VicenzaOro Magazine.
- ☐ Modalità per ricevere la tessera d'ingresso valida per il 1995.

Nome _____ Cognome _____
Ditta _____ Indirizzo ditta _____
Città _____ Stato _____
Tel. _____ Fax _____
☐ Fabbricante ☐ Dettagliante ☐ Grossista ☐ Rappresentante ☐ Import-Export

OROGEMMA. DAL 10 AL 14 SETTEMBRE 1994
Mostra di Oreficeria, Gioielleria, Orologi e Gemme. SALONE DEGLI ARGENTI. SALONE INTERNAZIONALE DELL'OROLOGERIA.



Z Poreficeria e gioielleria
ponzone & zanchetta s.n.c.

15048 Valenza (Italy) Circ. Ovest, 90 Tel 0131 - 924043 Fax 0131 - 947491



Gioielleria Leonardi (Massa)



Leonardi (interno)

Progettiamo e arrediamo GIOIELLERIE

STUDIO E PRODUZIONE
IN SEDE



Nuova Sede
e Stabilimento
di 2500 m²

CUBO s.n.c. di Cuzzolin Idelio & C.
VIA CAVALLO, 18
10078 VENARIA (TO)
TEL. (011) 459.42.91

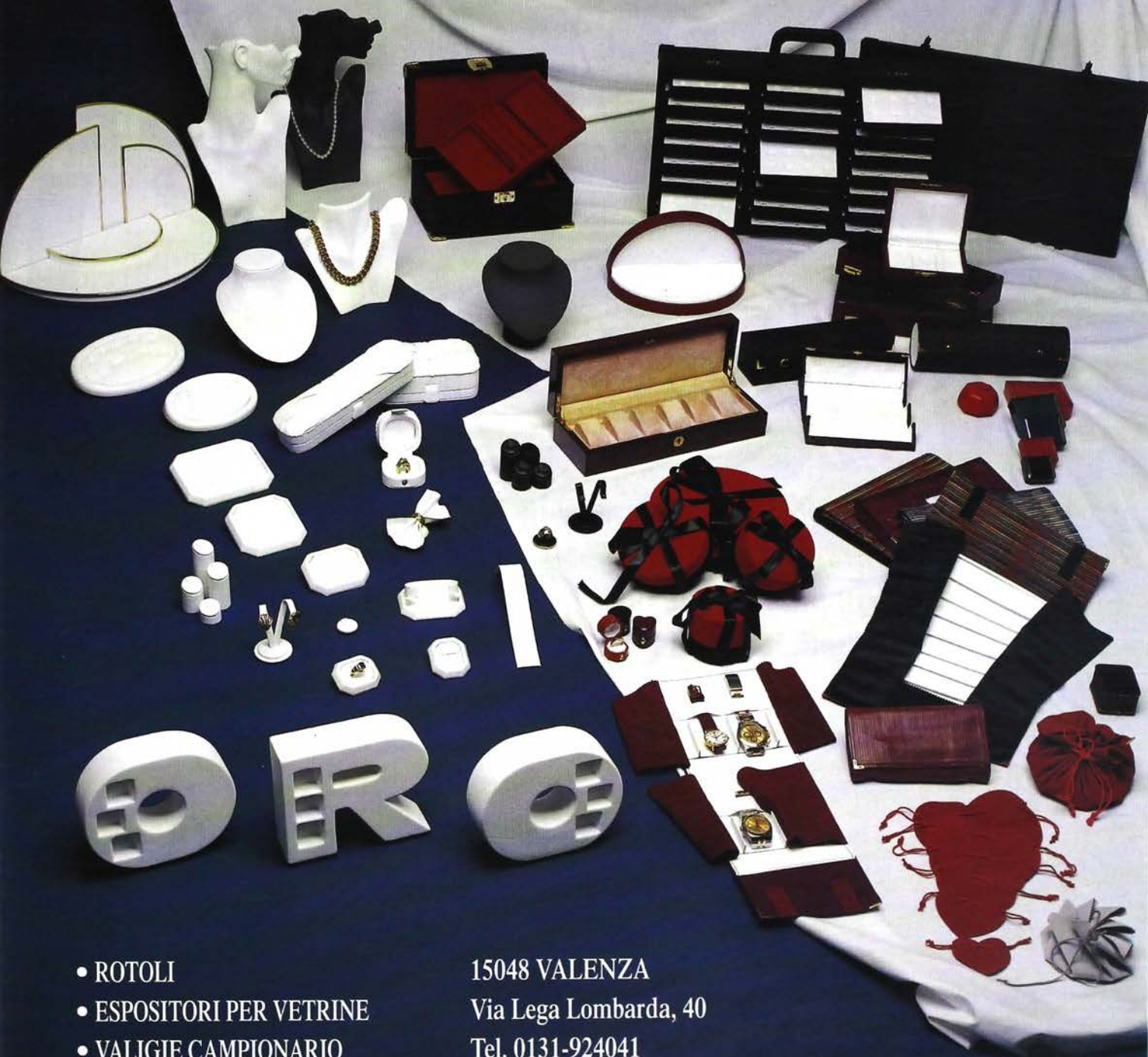


Leonardi (interno)



Leonardi (interno)

ROSSI ASTUCCI



- ROTOLI
- ESPOSITORI PER VETRINE
- VALIGIE CAMPIONARIO
- CONTENITORI PER GIOIELLI
- ARTICOLI GEMMOLOGICI

15048 VALENZA
Via Lega Lombarda, 40
Tel. 0131-924041
Fax 0131-947153

MOSTRE: VALENZA GIOIELLI STAND N. 106



valenz

Valenza Gioielli

**DALL' 1 AL 5
OTTOBRE**

**Mostra di gioielleria e oreficeria
riservata agli operatori del settore.**

Valenza Gioielli é il tradizionale appuntamento con le nuove tendenze della gioielleria italiana. Quest' anno, poi, raggiungere Valenza é ancora più facile: dagli aeroporti di Milano, Genova e Torino, Vi attende un taxi per condurVi *gratuitamente* nei tesori dell' arte valenzana. Per prenotare il Vostro taxi, telefonate subito al numero 0131/924.971.

**INFORMAZIONI: AOV Service srl
15048 Valenza (AL) Italy • Piazza Don Minzoni, 1
Telefono: 0131/941.851 • Fax: 0131/946.609**

RAFO

Rassegna Permanente Fabbricanti Orafi

**L'unica mostra italiana
riservata ai grossisti
vi invita
a scoprire
i suoi artigiani.**



**A permanent
Jewelry show
for Wholesalers only
invites you at Valenza
to discover its artisans.**



Lunedì/Venerdì 8,30/12 - 14/17,30

Piazza Don Minzoni, 1 - 15048 Valenza - Tel. 0131/941852 - fax 0131/946609



Foto Sandro Sciacca

Mutate alla Commedia dell'Arte, le maschere di Colombina, Pulcinella, Arlecchino e Pantalone entrano nel "Teatro Italiano" ideato da "Unici di Santagostino".

Oro magistralmente smaltato, la luce dei brillanti e lunghi coloratissimi cordoncini con nappe traducono in gioiello un'espressione culturale.

Corti & Associati - Valenza

Valenza Gioielli
Periodico trimestrale
dell'Associazione Orafi Valenzana
Pubblicità 50%
Fascicolo 3/94
1° Settembre

Direttore Responsabile
Rosanna Corni

Commissione stampa
Laura Canepari

Pubblicità
Salvina Gandini

Grafica
Rory Pesce

**Direzione, Redazione,
Pubblicità, Amministrazione**
AOV Service
Piazza Don Minzoni, 1
15048 Valenza (AL)
Tel. (0131) 941.851
Fax (0131) 946.609

Redazione di Milano:
20145 Milano - Via Rotondi, 2
Tel. (02) 469.54.39
fax (02) 468.068

Abbonamenti
Italia: L. 25.000
AOV Service Srl
Piazza Don Minzoni, 1
15048 Valenza (AL)

Esteri: L. 75.000
A.I.E. S.p.A.
Via Manzoni, 12
20089 Rozzano (Milano) Italia
Tel. 02/57.51.25.75
FAX 02/57.51.26.06

Distribuzione in Italia:
In omaggio a dettaglianti e grossisti,
a rotazione.

Fotocomposizione
Scotti snc

Impianti litografici
Plus Color
New Art Separations

Stampa
Stampamatic

Autorizzazione del Tribunale
di Alessandria n. 134

Associato all'Unione Stampa
Periodica Italiana



43 Invito a Valenza

44 Idee in libertà

80 La via dell'oro

89 Le gemme stellate

92 L'ultimo grattacapo

94 Trattamenti - verso una corretta comunicazione

96 Chi c'era a Vicenza
Mister 30%
Su il sipario

100 Deliziosamente perla

104 L'ultimo esame

108 Nuovo direttore in AOV
Tutto sui corindoni
L'opera e la storia
Oro e Lavoro
Munera Imperialia
Boicottaggio Usa
Arro si rinnova



valenza gioielli

DALL' 1 AL 5 OTTOBRE

**Mostra di gioielleria
e oreficeria
riservata agli operatori
del settore.**

Valenza Gioielli è il tradizionale appuntamento con le nuove tendenze della gioielleria italiana.

Quest' anno, poi, raggiungere Valenza è ancora più facile:

dagli aeroporti di Milano, Genova e Torino, Vi attende un taxi per condurVi *gratuitamente*

nei tesori dell' arte valenzana.

Per prenotare il Vostro taxi, telefonate subito al numero 0131/924.971.

**INFORMAZIONI: AOV Service srl
15048 Valenza (AL) Italy
Piazza Don Minzoni, 1
Telefono: 0131/941.851 Fax: 0131/946.609**

INVITO A VALENZA

Ci capita molto spesso di sottolineare che la nostra Mostra di ottobre è l'ultima occasione, l'ultima possibilità cioè che al dettagliante rimane per i suoi riassortimenti in vista delle vendite natalizie.

E in momenti difficili come quello che stiamo vivendo, questa opportunità è davvero colta positivamente da quanti nel corso dell'anno hanno frenato gli acquisti rimandandoli a stagione iniziata e testata.

Del resto, ognuno è libero di programmare come crede la propria attività e per ogni tipo di gestione Valenza ha risposte adeguate. Nei suoi mille laboratori, 6000 artigiani sono pronti ad ogni emergenza perché si sono preparati alle nuove esigenze del commercio, si sono fatti ancora più duttili, disponibili, hanno riconvertito energie e capacità adattandole a richieste sempre più differenziate, personalizzate.

E questa nuova tendenza sarà sotto gli occhi dei visitatori che ci onoreranno con la loro visita: vetrine stracolme, originalità di idee, offerte diversificate sono le armi sulle quali Valenza punta, oggi come sempre.

E, malgrado i tempi non suggeriscano certo l'apertura di nuovi percorsi, i nostri amici dettaglianti e grossisti potranno aspettarsi anche di più, già nel futuro immediato. Vorremmo infatti che la nostra Mostra non fosse soltanto un luogo di scambio per merci preziose, ma dove anche le idee e i servizi abbiano uno spazio concreto diventando l'indispensabile preludio per una collaborazione che dovrà diventare interattiva, fattivamente concreta.

Abbiamo in cantiere novità che ben presto manifesteranno questo nuovo atteggiamento di Valenza verso il mercato e i suoi protagonisti, che accompagneranno anche un diverso modo di vedersi, di proporsi di questa città che per lunghi decenni è stata - e tuttora lo è - un esempio di centro a monocultura produttiva unica al mondo.

La Mostra "Oro e Lavoro" che terrà cartello da settembre a dicembre, in embrione già contiene le motivazioni e lo spirito che stanno confluendo nel costituendo Museo orafo cittadino: primo e solido passo verso la riaffermazione del ruolo di Valenza nel contesto orafo internazionale. Avrà anche il supporto di una pubblicazione celebrativa della sua memoria e dei suoi fondatori e che illustrando gli attuali continuatori metterà in luce la determinazione, la volitività dei suoi figli. E su questa strada proseguiremo.

Vi aspettiamo a Valenza, dunque: l'ultima occasione dell'anno per il vostro e il nostro successo.

Lorenzo Terzano
Presidente AOV

ideas



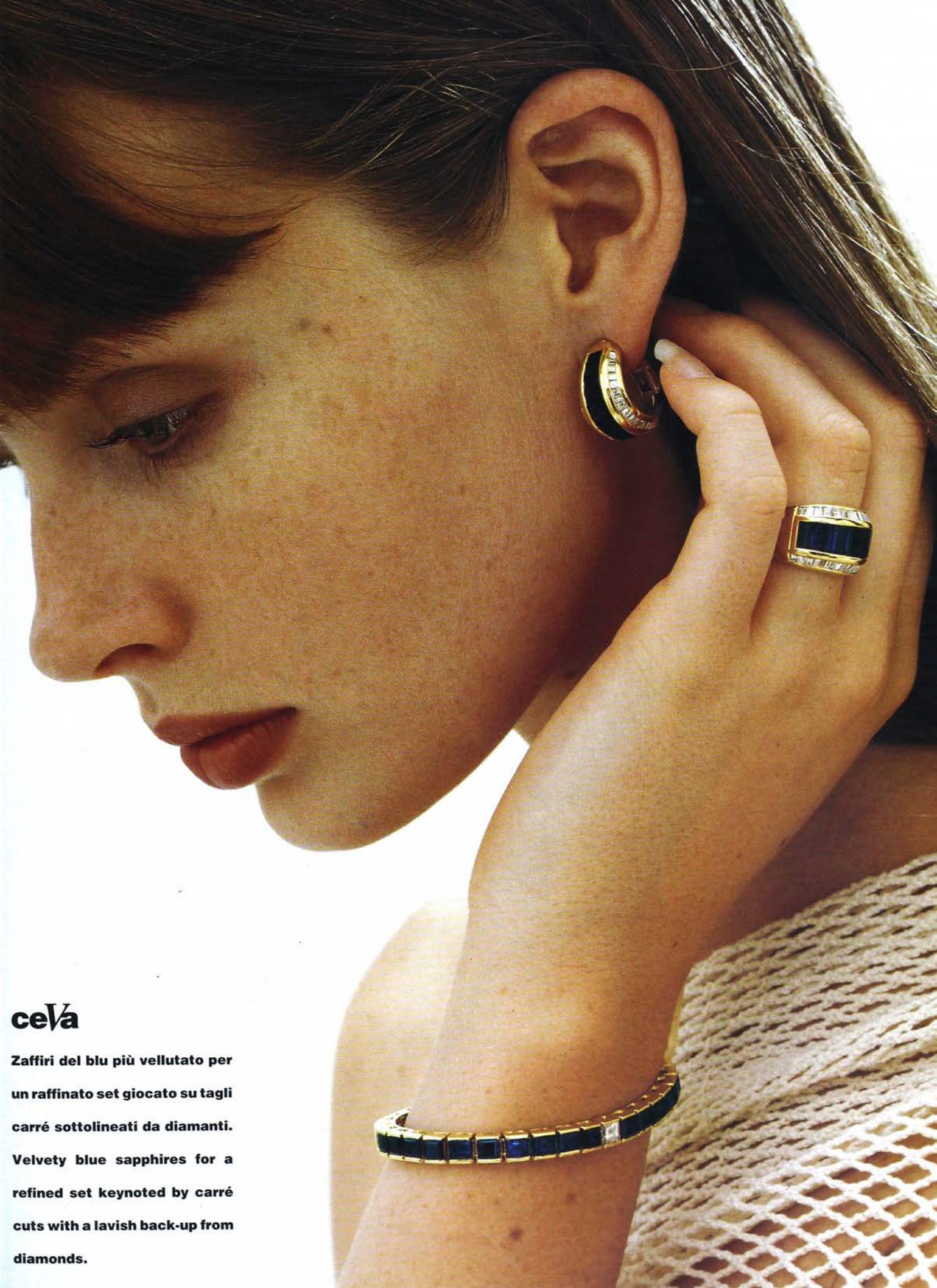
in. **L**ibertà

Il gioiello, modernamente inteso come bene di consumo, piacere edonistico da regalare o regalarsi, detta leggi completamente nuove. Da grande protagonista di serate eccezionali ora si propone sempre più come piacevole compagno della quotidianità e le occasioni per indossarlo si sono moltiplicate suggerendo ai gioiellieri nuove formule creative. Meno conformismo, più spazio all'interpretazione personale di chi li indosserà hanno introdotto un filone assolutamente nuovo, trasformato i gioielli in idee da cogliere in assoluta libertà. Il filo conduttore che lega i gioielli a una precisa stagione è assai sottile, e a volte manca del tutto, perché le opere più preziose spesso rifiutano costrittive tematiche. Ed ecco, in assoluta libertà, idee a volte del tutto originali e a volte ricalcanti schemi e teoremi tradizionali e di successo consolidato, facilmente accessibili e già largamente accettati.



ceVa

I due anelli puntano sui contrasti: trasparenze incolori oppure smeraldi e rubini dalla decisa tonalità conducono ai diamanti centrali, esaltando una loro naturale sfumatura giallina. The two rings zero in on contrasts. No-colour transparencies or vibrant emeralds and rubies lead the eye to central diamonds, spotlighting a natural yellowish nuance.



ceVa

**Zaffiri del blu più vellutato per
un raffinato set giocato su tagli
carré sottolineati da diamanti.
Velvety blue sapphires for a
refined set keynoted by carré
cuts with a lavish back-up from
diamonds.**



Gli anelli più giovani: verette in oro sulle quali guizzanti pesciolini si inseguono tra bollicine di brillanti.
The youngest rings: tiny fish dart in and out of seafoam diamonds on the gold of diminutive wedding rings.

Dini



BIBIGI

Colori in libertà. Turchese, lapislazzuli, onice, crisoprasio assecondano docilmente i sogni dell'autore, con la complicità di abilissimi tagliatori. Freewheeling colours. Turquoise, lapis lazuli, onyx and chrysoprase make the dreams of any author come thrillingly true, with the help of highly skilled cutters.

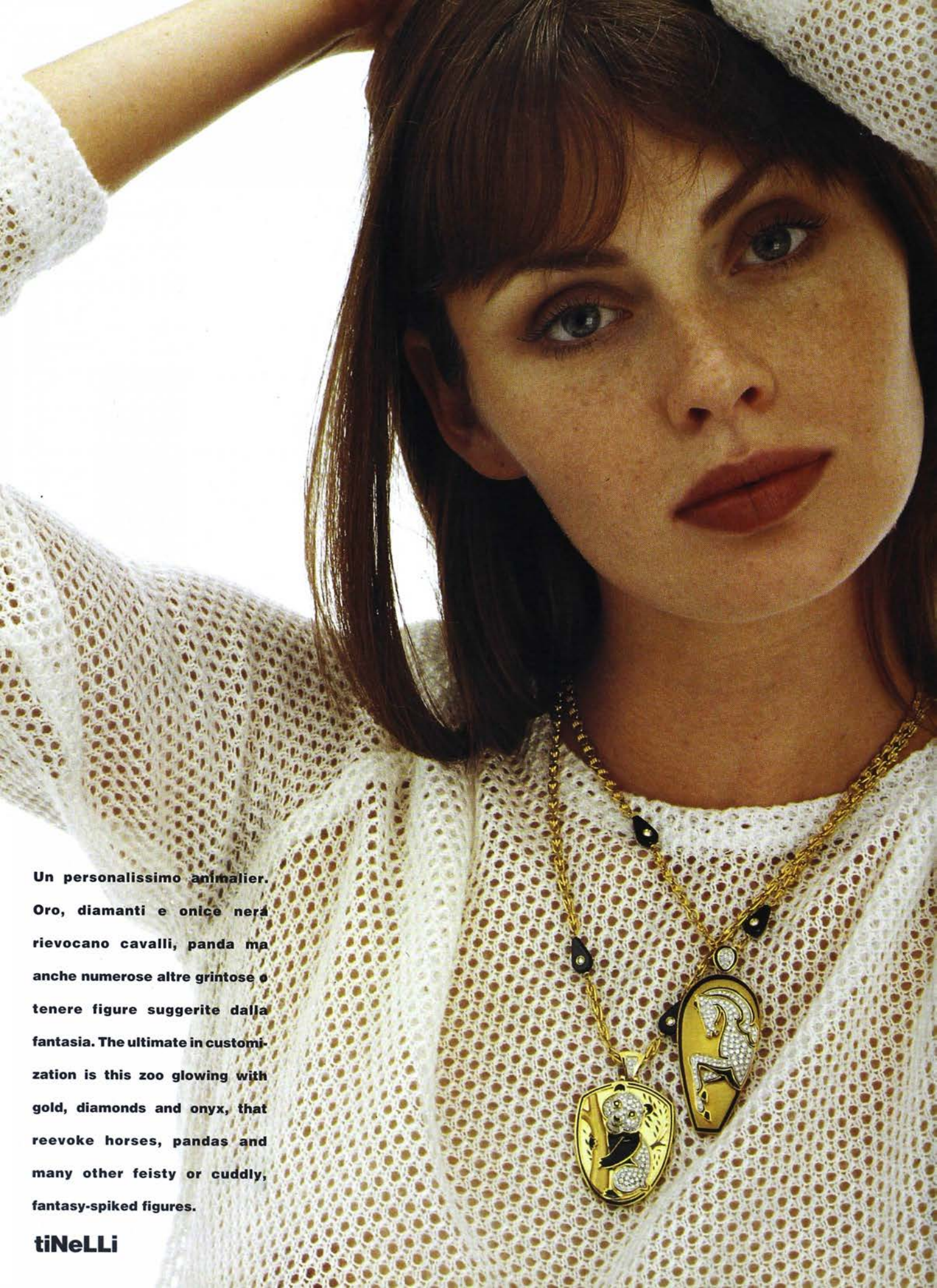
GhEzi

Chiusure per collane dai motivi astratti ma anche floreali o con forme ispirate da animali. Oro, diamanti e pietre preziose. Clasps for necklaces with abstract but also floral motifs or shapes inspired by animals. Gold, diamonds and precious stones.





**Voluminose strutture
d'oro giallo accolgono
pietre variamente
combinare nelle
nuances cromatiche e
nei tagli. Pochi esempi
tratti da una
ricchissima linea di
anelli. Bulky
structures in yellow
gold are home to
stones, combined in
various chromatic
nuances and cuts. A
few examples
taken from a lavish
line of rings.**



Un personalissimo animalier. Oro, diamanti e onice nera rievocano cavalli, panda ma anche numerose altre grintose e tenere figure suggerite dalla fantasia. The ultimate in customization is this zoo glowing with gold, diamonds and onyx, that reevoke horses, pandas and many other feisty or cuddly, fantasy-spiked figures.

tiNeLLi

Oro bianco e diamanti scandiscono spazi che racchiudono luminose e iridescenti perle. Due fili per il collier, tre per il vistoso bracciale. White gold and diamonds give a rhythmic sweep to spaces where luminous and iridescent pearls nestle. Two strands for a necklace, three for a flamboyant bracelet.

VERDi



Allusivi cuoricini e simpatici passerotti
si lasciano ciondolare da sottili ramo-
scelli. Facilmente trasformabili in
ciondoli o orecchini, secondo l'estro.
Perky sparrows and evocative little
hearts flutter from slender twinglets.
Easily transformable into pendants or
earrings, as your fancy dictates.

BA/DI





Broche dal delicato tema floreale, ma anche maschere di clown fissate in tenere espressioni.
Brooch interpreted in a floral theme but also clown masks with amiable countenances.

GMD

Gioiello superstar. Il giallo dorato naturale di un superbo diamante spicca al centro di un sontuoso ciondolo. Gli fanno da cornice decine di "princess" incolori e gialline simmetricamente disposte in una struttura di rigore geometrico.

Superstar jewel. The natural gilt yellow of a superb diamond graces the center of a sumptuous pendant. Crowding around it are dozens of colourless and yellowish "princess" stones, symmetrically arranged in a rigorously geometric structure.



**Il fuoco del
rubino e l'intenso
slancio verde
dello smeraldo
rinnovano il fasto
di anelli
classiceggianti.**

**Oro e diamanti
per la spilla a
forma di foglia.
The fire of a ruby
and élan vitale of
an emerald
breathe new life
into classic rings.
Gold and
diamonds for a
leaf-shaped pin.**

**Castagnone
& Lanza**



The leitmotiv that ties
jewels to a specific
season is very subtle and
sometimes totally
lacking, because the
most extraordinary
works often cannot be
pinned down to any one
theme. And here are
free-wheeling ideas, at
times stunningly original
and, at others, faithful to
the traditional schemes
and theorems with a
proven track record, that
are easily accessible and
more widely accepted.

free **W**heeling
ideas

FemiNi

Le aggraziate
curve del disegno

kashemire

personalizzano

due anelli con
diamanti e onice

nera. Movimento

più schematico,

ma vivacizzato

da masse

colorate o

brillanti a pavé

per l'altro

modello

moltiplicato in

più versioni.

The agile curves

of a cashmere

design customize

a pair of rings

with diamonds

and black onyx. A

more schematic

movement but

invigorated by

colourful masses

or pavé diamonds

for the other

model multiplied

in several

versions.



ReposSi

Art Déco versione '94: volumi
alleggeriti per i bracciali
destinati alla donna d'oggi e
una delicata cornice per un
prezioso cammeo.

Art Déco, '94 style: volumes
lightened up for bracelets for
today's woman and an
ethereal frame for an élite
cameo.





Spille dal tradizionale disegno e classico anello eseguiti con diamanti e oro bianco. Una vivace nota di colore l'anello con i rubini tagliati a piccole navette.

Pins with a traditional design and a classic ring radiate the purity of diamonds and white gold. A lively flash of colour comes from a ring with navette-cut rubies.

Lenti



visconti

Grazie alla belière apribile, i
ciondoli a forma di croce
possono essere agganciati a
catene o cordoncini della
misura voluta. Disponibili in
turchese, lapislazzuli, corallo
e in varie dimensioni. Thanks
to an openable eyelet,
pendants in the form of a
cross can be hooked to
chains or slender cords in the
desired size. Available in
turquoise, lapis lazuli, coral
and various dimensions.

Nodi, intrecci, maglie marine ingigantite e trasformate in centri di anello. Il tutto, sviluppato con oro giallo, bianco e rosa arricchito da minuscoli brillanti. Giant-sized nautical knots, braids and meshes are transformed into the centers of rings. All enhanced by yellow, white and pink gold and ignited by tiny diamonds.

pap



**Uova
delicatamente
smaltate con
motivi floreali si
alternano a
grappoli di
gemme
variopinte. Una
vistosa catena
trasforma il tutto
in allegra
collana.**

**Exquisitely
enameled eggs
teeming with
floral motifs
alternate with
clusters of
variously
coloured gems.**

**A showy chain
transforms it all
into a fun
necklace.**

roberto





**I nuovi solitaire: al centro, brillanti di pregevole caratura ai quali fanno cornice baguette calibrate
seguendo la struttura dell'oro che le accoglie. The new solitaires: in the center, diamonds with a
high caratage, framed by baguettes, custom-cut to the golden structure that encompasses them.**

riNa/di



RiMAS

Di ispirazione ecologica il girocollo in oro di vari colori nel quale si rincorrono minuscoli fiorellini. Bracciale, anello e orecchini in parure. Ecologically inspired choker in various shades of gold is a playground for minuscule flowers in tireless pursuit of one another. Set of bracelet, ring and earrings.



Ciondoli dagli squillanti colori, trasparenti o massivi, appesi a catene intercalate da gemme colorate e variamente combinabili.
Massive and transparent pendants in eye-stopping colours dangle from variously combinable chains studded with coloured stones.

raima





The jewel, modernly understood
as a consumer good and
hedonistic pleasure to give
someone or oneself, is laying down
laws. No longer simply the
protagonist of nights to remember
but increasingly an exciting
everyday companion, the jewel is
finding more and more outlets for
its talents, suggesting new
creative formulas to jewelers. Less
conformity and more elbow room
for personal interpretations by the
wearer have introduced a
startlingly new trend, transforming
jewels into ideas that set us free.



few **W** **H** **el** **ing**
i **d** **AS**

Poetiche trasparenze modulate con corindoni e diamanti. Soggetto classico, ripensato con volumi e combinazioni cromatiche del tutto originali.

Poetic transparencies are modulated with corundums and diamonds. Classic subject, reinterpreted with startlingly original volumes and colour combinations.

cantamessa





DiERRe

Spille facili facili, da appuntare su severi revers ma adatte anche a giovanissimi maglioni. Easy-to-take pins lend verve to the severest of lapels but also pep up younger-than-springtime sweaters.

Maliziosamente unisex o decisamente femminili, gli occhiali più luminosi sono rigorosamente d'oro. Mischievously unisex or out-and-out female, the most luminous eyeglasses on the block are rigorously in gold

**Barberis
& PRATI**





Portachiavi da personalizzare. Tutti i logo sono infatti estraibili e intercambiabili e sono disponibili col marchio di ogni casa automobilistica. In questa pagina, i ciondoli più divertenti. Key rings that cry out to be customized. All their logos are removable and interchangeable and come with the trademark of every car manufacturer.



**Barbaneri
& PRATI**

Per i più raffinati, l'habillage più esclusivo per penne stilografiche, a sfera e matite a mina. Riporti in oro lavorato a bulino, decori con zaffiri, inserti di oro bianco e brillanti. For more refined tastes, exclusive attires for fountain pens or ballpoint and lead pencils. Appliqués in chiseled gold, decors with sapphires, white gold inlays, diamonds.

Mediante una piccola vite ogni lettera può essere sostituita in pochi secondi offrendo anche la possibilità di creare personali combinazioni cromatiche. The most fun pendants you've ever seen. Thanks to a small screw at the back, each letter can be replaced in a few seconds, giving the user a chance to create customized colour combinations.

Barb
eris
& PRATI



La morbidezza e la duttilità del
tessuto imitate per le collane
realizzate con minuscole sfere.

Al centro, la profumata
leggerezza di grandi ambre
tagliate a cuore.

The softness and suppleness of
fabric is replicaed in necklaces
made of minuscule onyx
spheres that wind around the
neck. At the center, the
fragrant buoyancy of large
ambers cut in heart shapes.

maNgiarotti





barzizza
ponzone

Un sottile filo laterale fatto di brillanti si moltiplica al centro in uno scoppio di luce ottenuto con diamanti di vario taglio e smeraldi. Orecchini assortiti. A slender strand of diamonds snowballs toward the center in a burst of light, achieved with variously cut diamonds and emeralds. Assorted earrings.

gli autor

Baldi & C. s.n.c. - Viale della Repubblica, 60 - Valenza - Tel. 941097

Barberis & Prati - Via C. Zuffi, 10 - Valenza - Tel. 945300

Barzizza & Ponzone s.n.c. - Via Volta, 1 - Valenza - Tel. 942235

Bibigi - Via del Pratone, 10 - S. Salvatore (AL) - Tel. 237012

Cantamessa - Via XX Settembre 15/B - Valenza - Tel. 941421

Castagnone e Lanza - Viale Manzoni, 33 - Valenza - Tel. 942673

Ceva Gioielli - Via S. Camasio, 4 - Valenza - Tel. 941027

Dierre s.r.l. - Via Santuario, 11 - S. Salvatore (AL) - Tel. 237015

Dini Antonio - Via XX Settembre, 15/B - Valenza - Tel. 943240

Femini s.r.l. - Via Faiteria, 19 - Valenza - Tel. 941953

Ghezzi s.n.c. - Piazza Benedetto Croce, 28 - Valenza - Tel. 924436

G.M.D. di Cuccato Domenico - Via Rimini, 64 - Valenza - Tel. 943166

Lenti Mario - Via Mario Nerbia, 20 - Valenza - Tel. 941082

Luca Carati s.a.s. - Via Piacenza, 6 - Valenza - Tel. 954533

Mangiarotti s.r.l. - Via Cavour, 12 - Valenza - Tel. 953162

Masini Gioielli - Via Rio delle Moglie, 13 - Valenza - Tel. 953695

Via Paolo da Cannobio, 10 - Milano - Tel. 86451692/86451419

P.A.P. di Pasero Acuto Pasino - Via Carducci, 17 - Valenza - Tel. 941108

Raima s.r.l. - Via Fratelli di Dio, 25/27 - Valenza - Tel. 945700

Repossi Dirce s.r.l. - Viale Dante, 49 - Valenza - Tel. 941480

Rimas Gioielli - Via Panza, 137 - S. Salvatore (AL) - Tel. 238200

Rinaldi Michele & C. s.a.s. - Via Camurati, 34 - Valenza - Tel. 953331

Roberto Gioielli s.r.l. - Via Amisano, 26 - S. Salvatore (AL) - Tel. 238083

Tinelli & C. s.r.l. - Largo Machiavelli, 4 - Valenza - Tel. 924348

Verdi Giuseppe & C. s.r.l. - Via XXIX Aprile, 8 Valenza - Tel. 927254

Visconti Giorgio - Viale Galimberti, 12 - Valenza - Tel. 955988

i gioielli più belli del mondo



AOV Service
Piazza Don Minzoni, 1 - 15048 Valenza
Tel. 0131/941851 - Fax 0131/946609

ti aspettano

a **Valenza**

dall'AL OTTOBRE

15

Pesca, pastorizia, perle e pirateria: queste, nel passato vicino o remoto, le principali attività del Dubai, uno dei sette Paesi che dal 1971 costituiscono gli Emirati Arabi Uniti.

Poi, il petrolio. Lo sfruttamento dei pozzi inizia nel 1980 e in un Paese che grazie ai ricchi vicini già era avviata una politica di espansione economica e rinnovamento sociale, il flusso di denaro che sembra inestinguibile diventa un potentissimo acceleratore.

Il benessere si diffonde rapidamente, i figli che studiano all'estero introducono maggiori libertà di pensiero e di costume, si migliora la qualità della vita in ogni ambito, partendo dall'esigenza primaria e cioè la casa.

A Dubai tutto è nuovo di zecca. Ville, palazzi, club esclusivi, il tutto immerso in larghe macchie di verde mantenuto rigoglioso con un capillare sistema di irrigazione, mentre nelle aree non ancora coperte fa capolino il deserto e quando soffia il vento repentini e violenti turbini di sabbia sembrano ricordare un recente "come eravamo".

Nelle strade i contrasti sono buffi. Ragazze occidentali in short passeggiano tranquillamente accanto a donne nascoste dal velo o ad indiane in sari; tutte si fermano davanti alle stesse vetrine per assolvere con eguale impegno il rito dello shopping.

Shopping! Magica parola che rende felici i business-men di Dubai che hanno scoperto, o riscoperto, la vocazione al commercio.

E' un imperativo: secondo le previsioni, tra 15 anni al massimo dal sottosuolo non uscirà più petrolio e prima di allora dovrà essere completato quel programma di diversificazione che il Paese si è scelto e che i dati confermano.

Nel 1993, come le statistiche ufficiali mettono in luce, il petrolio rappresenta soltanto il 30% del totale degli scambi con l'estero, una percentuale che va sempre diminuendo a vantaggio di ogni altro genere di prodotti.

Ecco perché il Dubai sta proponendosi come centro di passaggio delle merci tra occidente e oriente e per il loro reexport verso Paesi Arabi, India, Pakistan, costa orientale dell'Africa e lo sviluppo economico del Paese favorisce questa tendenza.

A questo si sono preparati da tempo, dotandosi di infrastrutture invidiabili, tra le quali spicca la Jebel Ali Free Zone, un colossale complesso di 100 chilometri quadrati alle porte della città e nel quale sono concentrate manifatture, immensi spazi per lo stoccaggio delle merci e il porto artificiale più grande del mondo, con 15 chilometri di banchine.

Con enormi capitali a disposizione, il supporto di Banche assai disponibili, un'imposizione fiscale che si aggira attorno all'1%, tasse sull'import che solo per pochissimi prodotti toccano un massimo del 4%; mano d'opera a basso costo "affittata" in Pakistan, India o altri paesi meno sviluppati, Dubai ha praticamente tutto per proporsi come tramite tra i produttori di tutto il mon-

do e un potenziale di consumatori valutato in un miliardo e duecentomila unità, che le sue navi e i suoi cargo aerei (60 linee) possono velocemente raggiungere.

A questo straordinario supermercato accedono utilizzatori di ogni genere; singoli consumatori dell'area araba o turisti attratti da questo gigantesco *duty-free*; dettaglianti russi che acquistano 20 televisori per volta; grossisti indiani che non potendo fare grossi investimenti acquistano *cash* piccoli quantitativi; iraniani che aggirano l'embargo, e così via.

Insomma, come loro stessi amano affermare, è stata tracciata una nuova "via della seta".

IL FASCINO DELL'ORO

Col deserto a pochi minuti di macchina dalla città, incantevoli *wadi* tra montagne rocciose dai mille colori, il fascino di una cultura misteriosa e campi da golf tra i più eleganti del mondo Dubai si propone anche come meta turistica, e ci riesce.

Pare che tedeschi, olandesi e inglesi trovino incantevole questo Paese, soprattutto se visitato nei mesi che corrono da ottobre a maggio, quando il clima è più gradevole.

Quanto ad attrazioni anche la cucina, incredibilmente varia, gioca sicuramente un ruolo di tutto rispetto ma a giudicare da quanto si può vedere, sembra che il maggior richiamo turistico sia quello esercitato dalla sua crescente fama di *Hong Kong del medio oriente* con la quantità e i

Il gold souk, una interminabile galleria coperta sulla quale si affacciano centinaia di oreficerie.



Dubai è un gigantesco crocevia nel quale transitano merci provenienti da Oriente e Occidente per essere poi riesportate negli altri Paesi degli Emirati, in Arabia Saudita, India, Pakistan, Iran, verso i territori dell'Africa Orientale e in tanti altri. Circa il 30% dell'oreficeria e della gioielleria annualmente importata è di fabbricazione italiana, una voce piuttosto consistente che contribuisce a mantenere l'Italia all'ottavo posto tra gli abituali esportatori verso Dubai. Nel nostro servizio, l'immagine di un Paese che in poco meno di vent'anni ha rivoluzionato la sua cultura.

LA VIA DELL'ORO





vantaggiosi prezzi dei prodotti che qui si possono trovare.

E l'oro è al primo posto. Infatti, non ci si potrebbe altrimenti spiegare come in una città-stato di circa 500.000 anime possano prosperare non meno di 700 orficerie, statisticamente una ogni 715 abitanti.

A trattare gioielleria con gemme preziose in realtà sono poco più di 15 gioiellieri, e di questi parleremo più avanti. Impressionante, comunque, è l'impatto con questi negozi, disadorni e piccolissimi o ampi e ben arredati, per lo più radunati nel *gold souk* dove uno accanto all'altro senza soluzione di continuità tracciano un incredibile e lunghissimo percorso di luccicanti vetrine.

La qualità del prodotto è assai povera di design e prevalentemente caratterizzata da forti influenze etniche, arabe e indiane.

Non mancano tentativi di copie del prodotto valenzano, ma non curate, senza dettagli, con pietre sintetiche o assai scadenti. Sull'onda del gusto locale troneggia l'oro a 21 e 22 kt, poiché quello a 18 è considerato scadente.

Catename e bracciali a basso valore aggiunto costano davvero poco perché praticamente non esiste alcuna imposizione fiscale.

Per quanto concerne l'entità delle vendite non si conoscono dati precisi ma per farsi un'idea basti considerare che nel solo aeroporto vengono annualmente esitate circa due tonnellate di orficeria.

Centinaia e centinaia di vetrine propongono più o meno lo stesso prodotto: oro a 21 e 22 carati perché quello a 18 è considerato scadente.

LE MILLE E UNA NOTTE

Soltanto una quindicina di negozi, come abbiamo accennato, trattano gioielleria, ma questi pochi sono decisamente lontani dalla media locale.

A quanto viene trattato in queste esclusive gioiellerie vanno poi aggiunti gli acquisti che passano attraverso altri canali, frutto di rapporti diretti tra famiglia reale, principi e personaggi di alto rango ai quali hanno la fortuna di accedere personalmente privilegiati gioiellieri italiani, francesi o americani.

Naturalmente mi incuriosiva sapere - nei limiti del possibile - il ruolo di Valenza nel contesto locale e quattro amabili esponenti della gioielleria di Dubai mi hanno ricevuto con grande cortesia.

Ecco le impressioni riportate.

Al Fardan

In un negozio rosa confetto, grande bomboniera tutta specchi e cristalli, incontro un nipote di Al Fardan: due gioiellerie in Dubai, altre sei sparpagliate tra Abu Dhabi ed altre città arabe.

La Compagnia è stata fondata da suo nonno ma, aggiunge, già il bisnonno si occupava di gioielli e dunque qui una certa tradizione è di casa.

Incontra i suoi fornitori a Basilea, tratta solo orologi di gran marca, gioielleria firmata Van Cleef e Chaumet; con Valenza ha un rapporto tutto speciale che si riassume in un solo nome, Maria Gaspari. Inutile tentarlo o lusingarlo, lo trattiene un'ancora assai forte. La collaborazione è in-

tensa e a doppio scambio perché molto spesso è Al Fardan a proporre disegni, a suggerire idee che rispecchiano la cultura dei destinatari degli oggetti. Alcuni pezzi sono invece realizzati a Dubai in un loro laboratorio; le gemme sono messe a misura in una piccola taglieria che si trova nella Free Zone.

Fa togliere dalla cassaforte qualche astuccio e mi fa restare senza fiato. Quando gli chiedo delle mitiche perle del Dubai (anche suo bisnonno e suo nonno ne hanno pescate) non nasconde un guizzo di orgoglio poiché ormai è il solo a disporne e mi spinge sotto gli occhi un incredibile collier a tre fili.

Giro e rigiro l'astuccio per vederle sotto diverse luci: hanno bagliori d'oro, una colorazione satura, un aspetto denso e nel contempo lieve, le più affascinanti che abbia mai visto.

Khalid

Ad attendermi c'è un giovane signore con suo padre, il fondatore della Casa.

Sentito che sono di Valenza, Khalid senior mi mostra interrogativamente un giornale sul quale appare un variopinto pavone ricco di gemme nella sua maestosa ruota. Lo riconosco, è un oggetto di Damiani e così passo l'esame.

In passato, mi dicono, acquistavano da parecchie aziende valenzane mentre ora circa il 95% di quanto si vende viene prodotto su loro disegno, ma non mi dice dove e da chi. Tra i loro clienti ci sono viaggiatori inter-

nazionali, cioè uomini d'affari che periodicamente arrivano a Dubai per lavoro, ma anche tantissime famiglie locali.

Ed avere rapporti con famiglie di alto rango con moglie e possibilmente molta prole è assai vantaggioso, soprattutto quando si contraggono matrimoni dato che i festeggiamenti si protraggono per sette giorni ed è costume che la sposa e le invitate cambino continuamente toilette e gioielli.

A partire dal secondo giorno - il primo indossa unicamente tatuaggi - per la sposa è un festival di rubini, diamanti, zaffiri ma soprattutto smeraldi, che quasi tutte mostrano di preferire.

Esemplifica mostrandomi una parure; solo sul grande collier conto undici smeraldi identici per taglio, colore e peso, all'incirca 7/8 carati ciascuno. E sor-

voliamo sui diamanti!

Alla conduzione collaborano altri due fratelli, uno dei quali è architetto e oltre ai gioielli disegna anche pezzi di arredamento. Il loro negozio, sobrio e originale, è opera sua.

Art & Gems

Prima di raggiungere l'ufficio attraverso tre vani di esposizione dove fanno bella mostra gioielli, orologi, argenti ma anche una selezionata scelta di piatti di porcellana decorata e cristalleria.

Il titolare, Danny Mukhi, cita i fratelli Lani, Mario Panelli e alcuni produttori svizzeri che apprezza moltissimo. Il prodotto italiano gli piace, gli riconosce molto contenuto creativo, anche più dei francesi, ma se ne è allontanato e si è dato un'autonomia quasi totale.

Ha avviato una fabbrica a



Uno degli otto negozi di Al Fardan, prestigioso gioielliere degli Emirati.

Hong Kong con una sessantina di addetti e vende anche ad altri gioiellieri, visto che espone ad una delle Fiere di quel Paese. Per gli acquisti va a Basilea mentre per cristalli e vasellame ha cessato di venire al Macef e si reca a Francoforte. L'Italia è dispersiva e cara, commenta.

Danny Mukhi è molto critico verso le Fiere degli Emirati, sia per quella di Abhu Dabi che per quella che Dubai ha progettato per il 1996.

Forse non ha tutti i torti, dato

che qui le mostre sono aperte al pubblico e il minimo che un detagliante può fare, secondo lui, è boicottarle non andandoci né ricevendo le aziende che vi espongono. Non vede positivamente neppure le visite a Dubai delle singole aziende produttrici perché, afferma, per ammortizzare le spese sicuramente finiscono col disattendere accordi di esclusive, mettendo in imbarazzo chi ha lo stesso prodotto.

Anche nel suo negozio si verifica il ben conosciuto effetto

Bangkok, e cioè clienti che nel corso di viaggi all'estero acquistano gemme venendo poi qui per farle montare.

Mi conferma anche che in Dubai non esiste alcun laboratorio di analisi gemmologiche e che, peraltro, nessuno si sogna di chiedere certificazioni, è il gioielliere che garantisce anche per le gemme più importanti.

Binhendi

Il disegnatore è un iraniano che ha fatto esperienza in Italia; il titolare è un uomo d'affari locale che ha investito denaro in questo progetto a titolo di diversificazione dei propri interessi finanziari, Shehzad Zaveri, il direttore che mi riceve, è armeno.

Mentalità aperta, cordialità, entusiasmo, fiducia sono gli ingredienti che fanno girare il motore della gioielleria Binhendi, un negozio pilota che ha quattro anni di vita, mentre un secondo aprirà a settembre ed altri due vedranno la luce entro il prossimo anno.

Acquistano oggettistica dai francesi Bellin ma è entusiasta del prodotto italiano, anche se da noi compra poco. Mi cita una serie di valenzani che ama particolarmente e ha parole di particolare elogio per NIA e RCM.

Anche sui prodotti più elevati, mi dice, fanno ricarichi assai risicati, perché la concorrenza è fortissima. Per abbattere i rischi ricorrono sempre più spesso ai disegni; li sottopongono al cliente e solo dopo aver riscontrato un interesse di massima li passano al fornitore per l'esecuzione.

Khalid senior, il fondatore dell'azienda e uno dei suoi tre figli che insieme collaborano alla gestione.

Anche l'arredamento del negozio è di loro progettazione.



ESPORTARE IN DUBAI

C'è spazio per la gioielleria italiana? Pare proprio di sì, visto che il 30% dell'oreficeria che Dubai importa è di origine italiana. L'Italia tuttavia non esporta moltissimo verso questo Paese; è soltanto all'ottavo posto e ben distanziata da Giappone, Usa e altre nazioni europee ma la voce orficeria-gioielleria è per noi assai significativa poiché sul totale dell'export questa rappresenta il 20%.

Secondo Pedro A. Bertran del World Gold Council le aziende italiane avrebbero ulteriori possibilità di successo nella fascia media, quella a maggiore contenuto di design, ora quasi totalmente assente dalle vetrine. Gli acquirenti sono quelli che abbiamo descritto e non si può certo pensare di imporre uno stile italiano ma la circolazione di denaro porta a rapide modificazioni del gusto e dopo chilogrammi di catene e bracciali di stile indiano i consumatori dovranno sicuramente passare oltre.

E' però importante, fa presente Bertran, che certe esigenze siano tenute nella dovuta considerazione e cioè assecondare i consumatori con leghe a 21 e 22 carati, poiché quelle a 18 piacciono poco. Ci sono aziende che hanno perso quote di mercato per aver sottovalutato questa preferenza.

Della potenzialità di Dubai come importatore - e riesportatore verso i Paesi di cultura musulmana - ci parla anche il Dr. Fiaccadori, direttore dell'ICE per

gli Emirati, che in poco tempo di permanenza è riuscito a mettere rapidamente a fuoco la situazione.

Stati Uniti, Giappone e altri Paesi che qui esportano massicciamente seguono logiche espansionistiche molto produttive e i risultati si vedono. La Gran Bretagna, ad esempio, è presente in forma quasi permanente mentre gli italiani, che rifuggono le manifestazioni a carattere collettivo, ovviamente non riescono ad avvicinarsi al mercato con lo stesso impatto.

"Dubai è un osservatorio privilegiato dal quale si possono identificare quando ancora sono in embrione i nuovi orientamenti delle aree limitrofe - afferma il Dr. Fiaccadori - e per questo ho sottoposto all'ICE un progetto di ricerca che consentirebbe agli italiani di arrivare tempestivamente là dove si ravvisano i fermenti di una nuova crescita".

"Purtroppo occorrono investimenti, sia per attivare questa ricerca che per la sua pratica traduzione in reali supporti da fornire alle aziende nella fase iniziale. Ma Roma, purtroppo, è piuttosto refrattaria a questo genere di stanziamenti".

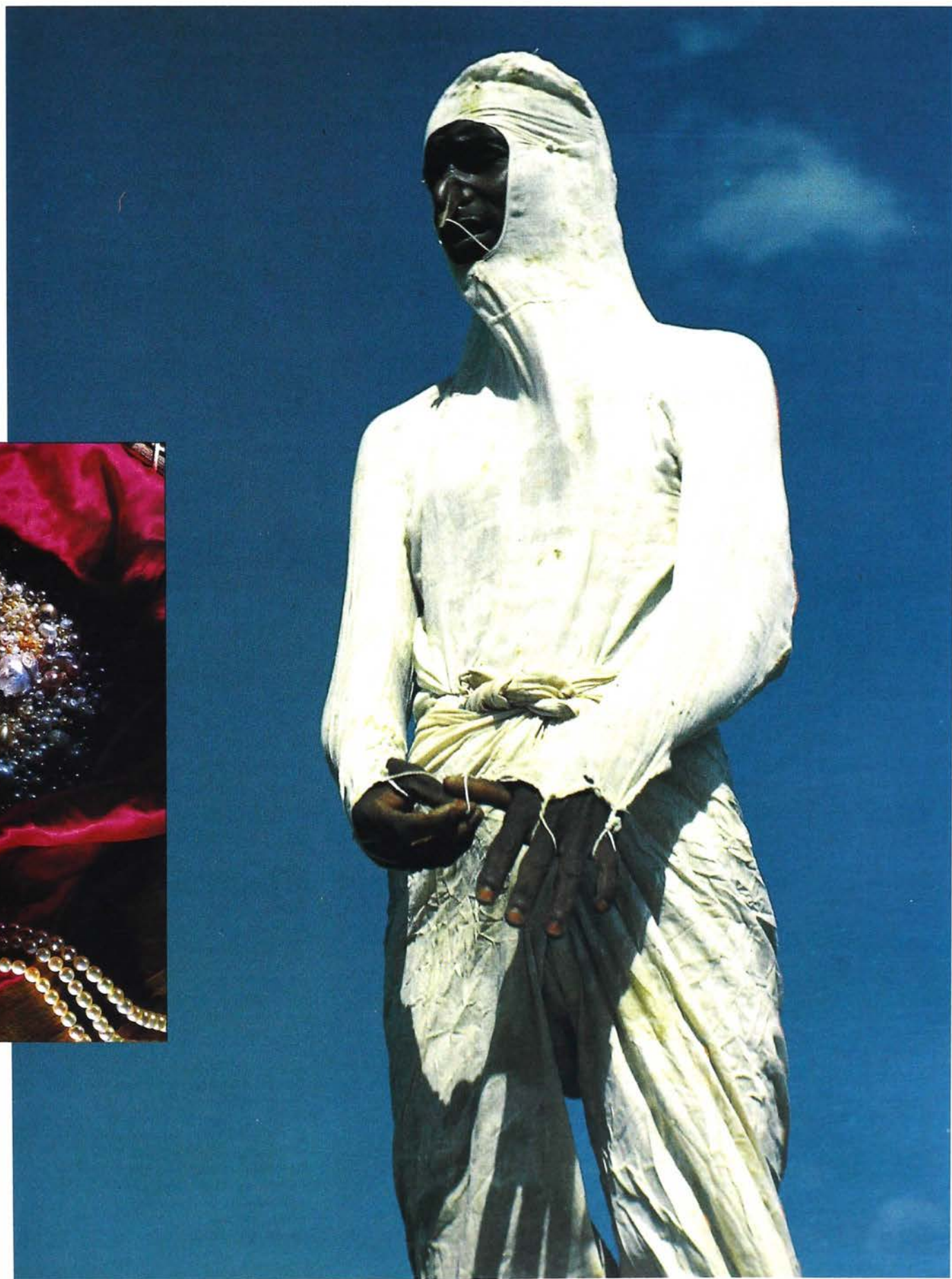
Per chi intendesse esportare in Dubai, comunque, il passaggio attraverso l'ufficio ICE e il Consolato è altamente raccomandato perché sono molti gli aspetti che vanno esaurientemente valutati con il supporto di chi già conosce mercato e mentalità e oltretutto è preposto a tutelare gli interessi degli italiani.

Un aspirante esportatore deve in ogni caso sottostare a una se-

C'è ancora qualcuno che per proprio personale piacere si dedica alla pesca delle mitiche e pregiatissime perle del golfo, ora per lo più rinvenibili solo nella zona di mare antistante Qatar. La sistematica ricerca di queste bellezze naturali è invece cessata da qualche decennio e alle poche ancora in circolazione vengono attribuite quotazioni astronomiche.



Perle naturali pescate anni fa in Dubai, di proprietà del gioielliere Al Fardan, il solo ormai a trattare le poche disponibili sul mercato. A destra, la tenuta un tempo usata dai tuffatori.



rie di passaggi obbligati anche per un semplice viaggio di ricognizione inteso a valutare il mercato.

Ecco, nell'ordine, le difficoltà con le quali vedersela nei vari frangenti.

Innanzitutto occorre uno *sponsor* poiché nessuno può recarsi a Dubai senza una richiesta ufficiale. Ostacolo facilmente superabile perché tutti gli alberghi volentieri si prestano ad "invitare" i propri futuri ospiti.

Poi c'è il visto, ottenibile in una decina di giorni. Attenzione, però, perché è valido solo per gli Emirati. Se dal Dubai si desidera proseguire per altri Paesi arabi occorrono specifiche estensioni.

Per viaggiare con delle merci è invece obbligatorio versare un deposito corrispondente all'2% del loro valore mediante fidejussione bancaria o cash. E questo sia che si viaggi con un proprio programma individuale sia se inseriti nella delegazione di una delle fiere che qui si svolgono. Se si vuole vendere a dettaglianti importanti, però, le Fiere sono sconsigliabili perché aperte al pubblico e quindi ritenute in concorrenza con loro.

Questo 2% sarà restituito all'uscita dal Paese, ma sarà tratte-

nuto l'1% sul valore delle merci eventualmente vendute.

Se l'obiettivo è invece quello di stabilire un'attività di più largo respiro commerciale è indispensabile avere un *partner*, al quale spetta la maggioranza, sia pure nominale, dell'azienda che si andrà a costituire. Il World Gold Council, che è in contatto con i più grandi importatori, ma anche l'ICE, sono in grado di fornire suggerimenti circa la scelta del partner in funzione dei propri obiettivi o anche di segnalare i più qualificati.

Una volta pervenuti alla fase di stesura di un contratto di *partnership*, interpellare sempre l'ICE o il Consolato, che con la loro esperienza delle abitudini locali vi risparmieranno costosi errori.

Se il vostro obiettivo è ancora più ambizioso e volete aprire una fabbrica le agevolazioni sono parecchie. Se il progetto è davvero valido, e cioè se il prodotto ha sicuro mercato, se la sua fabbricazione non sviluppa inquinamento e se richiede poca mano d'opera è possibile contare anche sulla partecipazione di una delle tante *merchant Bank* che operano in Dubai, disponibili a erogare denaro a tassi contenuti.

Se scegliete di operare nella

Jebel Ali Free Zone non avete invece bisogno di partner e potete essere proprietari della vostra impresa al 100%.

Per quindici anni lo Stato non vi chiederà alcuna tassa sui profitti e, assicurano, questa specie di incentivazione è rinnovabile per un periodo di uguale durata.

Per la mano d'opera, ovviamente non specializzata, potrete ricorrere a pakistani, indiani, africani e altri il cui stipendio medio si aggira sui 300/400 dollari al mese. Ci sono aziende specializzate che fanno da sponsor a questa forza-lavoro, che è possibile assumere a termine e cioè solo per il periodo che si ritiene opportuno.

La concorrenza locale, per ora, non è forte. Si parla di qualche centinaio di orafi, ma si tratta di dettaglianti che fanno "anche" qualche pezzo, mentre le aziende orafe degne di questo titolo sono esattamente undici.

L'India, che tra non molto vedrà cadere le restrizioni sull'importazioni di oro, ma anche Pakistan, Iran, Turchia e altri già si stanno preparando per sconfinare nell'oreficeria e in un non lontano futuro sicuramente l'Italia dovrà vedersela anche con loro.

Perché non pensarci prima?



**Dubai Commerce
and Tourism Promotion Board**
Milano - Piazzetta Pattari, 6
Tel. 02/72022466 - Fax 02/72020162
World Gold Council
P.O. Box 9204, Dubai U.A.E.
Consolato Italiano
P.O. Box 24910 - Dubai U.A.E.
I.C.E.
P. O. Box 24113 - Dubai U.A.E.

**Per accogliere i turisti
Dubai dispone di
numerosissimi alberghi
a 5 stelle che forniscono
servizi impeccabili e
favolosi campi da golf -
come questo - sui quali
si disputano anche
campionati
internazionali.**

ZAFFIRI E RUBINI STELLATI

Paolo Severi

Il diamante è incolore, spezza la luce nei colori dell'iride e la sua bellezza è fatta di lampi di luce che colpiscono a distanza.

Le classiche pietre di colore, e cioè rubino, smeraldo e zaffiro, vengono sfaccettate con una logica: la luce non deve uscire subito dalla gemma ma deve essere intrappolata, deve rimbalzare all'interno più e più volte per poi uscire intensificata nel colore della pietra.

Così uno zaffiro azzurro di buona qualità brillerà di tutte le sfumature del blu, con qualche bagliore di luce di altri colori. E se la qualità è veramente buona al suo interno ci sarà un pulsare, un velluto palpitante di morbida luce blu. Pur facendosi ammirare anche da lontano, richiede una partecipazione più da vicino.

Nei cabochon invece, la luce entra nella pietra, e da lì praticamente non esce!

C'è quindi in essa un concentrato di energia e talvolta si intravede una qualche emozione cromatica o luminosa. Per capire, per partecipare queste pietre, bi-



"Le pietre sfaccettate sono rivolte all'esteriorità mentre i cabochon all'interiorità".

Partendo da questa personalissima teoria l'autore di questo testo esprime attraverso le gemme, segnatamente zaffiri e rubini stellati, una propria visione dell'universo gemmologico del quale fanno parte. In loro riscopre, e propone alla lettura dei fruitori occidentali, valenze simboliche e culturali solitamente non considerate o del tutto sconosciute.

sogna guardarle molto da vicino.

Le pietre sfaccettate sono rivolte all'esteriorità mentre i cabochon all'interiorità. Questa è la differenza!

Immedesimiamoci ora in un raggio di luce che incontra uno zaffiro o un rubino stellato. Questa pietra non brilla, quindi un po' di luce viene catturata e trattenuta all'interno dove viene canalizzata in certe direzioni e infine viene restituita alla superficie curva della pietra come serie di strisce luminose che si incrociano in una stella a sei braccia.

Perché accade questo fenomeno? Si parla di fasci di aghi di rutilo isoorientati che condizionano il cammino della luce in direzioni preferenziali, ma il problema non è completamente risolto.

Ci sono pietre limpidissime con splendido asterismo e pietre zeppe di rutilo senza stella. Inoltre, i raggi della stella si dipartono dalle mediane dell'esagono di formazione del corindone, per cui bisogna pensare che anche le inclusioni di rutilo abbiano se-

guito un accrescimento con questa logica.

All'interno del corindone ci sono delle direzioni preferenziali per un possibile accrescimento degli aghi di rutilo e queste condizioni, queste tensioni energetiche interne, possono benissimo interferire con il percorso della luce anche in assenza di rutilo!

Ma vediamo come vengono considerate queste pietre nei luoghi dove vengono rinvenute e per un minuto trasferiamoci in India. Qui, fra le contraddizioni più stridenti, dove l'opulenza convive con la miseria, i profumi più deliziosi coi puzzi più nauseanti, le musiche più raffinate coi suoni più sgraziati, i colori più sgargianti col grigiore più polveroso, le superstizioni più grossolane con le metafisiche più inebrianti, qui troviamo i rubini stellati.

Li troviamo nello scrigno del potente, incastonati sull'idolo nel tempio, nei gioielli, negli addobbi dell'elefante sacro, nel sacchetto del mago, fra gli strumenti del guaritore, nell'altario propiziatorio di case e capanne.

Un utilizzo che va molto al di là della pura e semplice gioielleria e ci rendiamo conto che la gemmologia occidentale non si cura dell'origine delle pietre: possono provenire dall'India o da Marte, basta che abbiano certe caratteristiche.

Ma qualche cosa sta cambiando. Con il nostro libro *"Pietre non ordinarie - viaggio nel mondo delle pietre, dei sassi, dei cristalli, delle gemme, della polvere e delle stelle"*, dieci anni fa siamo stati degli antesignani nell'interpretare le pietre al di là di una gemmologia puramente quantitativa.

Oggi, le mille discipline *new age* hanno riscoperto, e reinventano tutti i giorni, nuovi utilizzi delle pietre preziose, che vengono usate per meditare, per scopi



rituali, per guarire. Un po' un ritorno alle origini perché, per esempio in India, da sempre le pietre preziose vengono trattate con atteggiamenti che vanno ben al di là della mera ostentazione.

Certi corindoni grezzi si presentano come dei barilotti a for-

ma di doppia piramide esagonale. Gli esemplari più limpidi vengono utilizzati per essere sfaccettati in gemme mentre i più torbidi talvolta presentano l'emozione di una stella luminosa. La *magia imitativa*, che sta un po' alla base di molte pratiche sciamaniche, qui è di interpretazione abbastanza facile.

Questo ciottolo glabro, se lucidato in una punta, sa esprimere una stella di luce. Se sa giocare con la luce visibile, sa anche giocare con la luce non visibile e con tutte le energie che lo permeano e che lo hanno permeato nei milioni di anni della sua permanenza su questo pianeta. Se lo coinvolgiamo con la nostra energia, ci saprà far partecipare alla sua capacità di dirigere l'energia. Sarà in grado di attirare le energie a noi positive e allontanare quelle a noi negative. Sarà il nostro aiuto a guarire, a crescere. La stella di luce appare staccata dalla superficie della pietra. La luce è sempre a un livello superiore.

La forma dei cristalli ricorda quella di un *lingam* (specialmente i rari esemplari con una specie di crosta nera che vengono commercializzati in India col nome di *Occhio di Shiva*).

Se poi vengono lucidati su di una punta, la somiglianza si fa più esplicita e il *lingam* diventa vivo e creativo, con questo suo

In India, l'utilizzo delle gemme va molto al di là della pura e semplice gioielleria. I rubini stellati, ad esempio, si possono trovare tra gli strumenti

del guaritore, nel sacchetto del mago, negli altari propiziatori di case e capanne. Nelle foto di queste pagine, zaffiri e rubini stellati naturali.

richiamo e slancio verso la luce.

Simbolo tantrico per eccellenza questo corindone stellato viene ancora oggi usato con successo in India per massaggi e cure Ayurvediche. Sulle dottrine tantriche (di almeno mezzo millennio anteriori a Budda, Lao-Tze e Confucio), si è forgiato lo Yoga e gran parte delle religioni orientali.

Perno delle discipline tantriche è la gioia dello stare in buona salute, in buona armonia personale, sessuale, sociale, cosmica. Ed ecco che il nostro corindone viene usato per massaggi tonificanti ed energizzanti, per massaggi dell'aura psichica, per ridare vivacità e armonia in ogni genere di rapporto.

Ma torniamo alle nostre pietre stellate. Se la caratteristica principale di una pietra di colore è il colore, in una pietra stellata la caratteristica più importante è la stella.

Anche pietre con colore indefinito, torbide, segnate, screpolate, se hanno la stella acquisiscono dignità gemmologica. Certo, se oltre a una stella nitida e decisa hanno anche un bel colore intenso e omogeneo, trasparenza, assenza di crepe e inclusioni, velluto, buon taglio e buone dimensioni, saremo di fronte a gemme eccezionali per bellezza e costo, ma le suggestioni di introspezione e di blanda magia legate all'asterismo

sono percepibili anche con pietre molto economiche.

Zaffiri e rubini stellati sono rarità fra le rarità, ma ci possono essere pietre ancora più rare: gemme con stelle a dodici raggi; gemme che cambiano di colore a seconda del tipo di luce che le illumina; zaffiri azzurri con stella rosata, rubini con stella azzurrata. E rarissimi sono gli zaffiri stellati gialli.

Perché si veda la stella è necessario un raggio di luce; in luce

difficile è stabilire se la pietra ha subito un trattamento.

Se si prende uno zaffiro lattiginoso (*Geuda*) e lo si sottopone a un trattamento termico molto spinto (pochi gradi al di sotto del punto di fusione del cristallo, circa 1.800° C, per molte ore) per complesse ragioni chimico-cristallografiche tale pietra cambia colore e diventa blu! Ma se aveva la stella, con questo trattamento l'ha persa.

Se invece durante il processo di raffreddamento si mantiene la pietra per un certo periodo a una certa temperatura (circa 1.300° C), vuoi perché il rutilo si ricristallizza, vuoi per altre ragioni, la stella si riforma, più nitida di prima!

I rubini stellati massivi più comuni si trovano in India; rubini e zaffiri di molte qualità e colori si trovano in Sri Lanka, Myanmar (Birmania), Cambogia. In linea di massima, la provenienza non ha molta importanza per la determinazione del valore, anche se tutti sono d'accordo che i rubini birmani sono i più belli di tutti.

La variazione di costo in relazione alla qualità è enorme: uno splendido esemplare birmano di qualche carato può valere migliaia di volte di più di un rubino massivo, e anche queste difficoltà di giudizio fanno parte della natura delle pietre preziose.



diffusa è un anonimo cabochon, che però si accenderà di magia in presenza del sole, di una lampadina, di una candela.

E le pietre sintetiche? Generalmente hanno una stella ancor più nitida delle pietre naturali, e la diagnosi è molto facile. Più

L'ULTIMO GRATTACAPO

I RUBINI TERMODIFFUSI

Pio Visconti

Ricordate una quindicina di anni fa, quando si incominciava a parlare di zaffiri il cui colore era stato indotto artificialmente?

Il termine tecnico che presto divenne consueto era "termodiffusi", dal tipo di trattamento che consisteva nel far penetrare attraverso le superfici della gemma un colorante adatto ad aumentarne la bellezza e quindi il valore commerciale.

La penetrazione era abbastanza superficiale, e sovente non omogenea, per cui divenne presto un'abitudine la ricerca di tale trattamento che si rivelava mediante osservazione al microscopio, preferibilmente ad immersione.

Da allora il procedimento è andato sempre più affinandosi, in particolar modo negli esemplari che già all'origine possiedono una presenza di colore naturale. Con questi la termodiffusione può essere limitata ad una zona, solitamente al padiglione, in modo che l'eventuale lucidatura di una faccetta di corona

non sveli immediatamente l'assenza di colore sottostante e le gemme così trattate sfuggono sovente ad un riconoscimento frettoloso o comunque non sufficientemente approfondito.

Tutto ciò premesso, la domanda che sorge spontanea ed immediata è: "ed i rubini?"

Visto che si tratta sempre di corindoni e soprattutto che il loro valore commerciale è ben più elevato, perché non si trattano i rubini?

Si trattano, eccome si trattano! Solo che il perfezionamento del processo ha incontrato notevoli problemi tecnici in termini di resa cromatica, prima, e di leggibilità degli indici di rifrazione, poi.

Il colore dello zaffiro, infatti, è dovuto alla presenza di ferro e di titanio in sostituzione dell'alluminio, il che non ha presentato troppe difficoltà da superare; nel rubino, invece, la presenza di cromo che è all'origine del colore rosso ha creato notevoli problemi dal punto di vista della resa finale.

La ricerca non si è però ferma-

ta e soprattutto in questo campo le motivazioni scientifiche sono state ampiamente surclassate dal miraggio di consistenti quote di valore aggiunto ad un prodotto che, è bene sottolinearlo, in partenza è sempre di basso pregio.

Oggi, o meglio da almeno due anni, sul mercato circolano gemme termodiffuse di livello qualitativo molto elevato, sia dal punto di vista tecnico sia da quello estetico e la preoccupazione principale del settore consiste proprio nella serie di misure da adottare per una sicura indivi-



**Rubino termodiffuso del peso di ct 9,62 in immersione in ioduro di metilene.
(Foto Centro An. Gem.)**

duazione del materiale trattato.

A titolo di riferimento aggiungiamo la scheda tecnica relativa ad alcuni esemplari recentemente analizzati presso il Centro Analisi gemmologiche di Valenza.

I tecnici rileveranno immediatamente che alcune delle caratteristiche indicate sono particolarmente significative, ma questo non deve indurre ad un ingiustificato ottimismo sulla facilità della diagnosi, soprattutto nel caso in cui si volesse procedere



Zaffiro termodiffuso in immersione in ioduro di metilene.
(Foto Gianfranco Lenti)

ad un esame di soggetti montati.

In una recente conferenza Francesco Roberto - presidente della Federpietre - facendo proprie le preoccupazioni sollevate anche dal vice presidente dell'ICA Paolo Valentini manifestava una viva preoccupazione sia in termini di difesa del consumatore, sia dal punto di vista del settore commerciale che, con i dovuti punti di riferimento, potesse adeguare convenientemente i propri comportamenti.

La preoccupazione verte non solo e non tanto sugli esemplari di maggiori dimensioni, poiché il loro valore giustifica ampiamente il tempo e il costo necessari per l'analisi individuale da parte di uno specialista.

Il problema si pone invece in termini molto concreti quando si tratta di interi lotti di gemme di piccola caratura, i famosi "calibrati", di cui vi è sempre una notevole richiesta ma praticamente impossibili da testare una ad una.

Comunque, per ora, il colore indotto per termodiffusione non



Rubino termodiffuso al microscopio a circa 20 x con due diversi angoli di illuminazione.
(Foto Centro An. Gem.)

è ancora al massimo livello. Niente "sangue di piccione" per intenderci, ma la situazione potrebbe cambiare in un futuro anche molto prossimo.

Rilevamenti effettuati su tre gemme di forma ovale e aventi un peso rispettivo di
ct. 9,62 - 3,38 - 2,56

Aspetto: viste dalla corona presentano un colore uniforme rosso-rosato

Indice di rifrazione: 1,762 - 1,770

Peso specifico: 4,00

Filtro Chelsea: rosso medio

Pleocroismo: forte da rosso porpora a rosso arancio

Spettro: non rilevate le tre linee nel blu, invece molto marcate quelle a 660 nm, 668 nm e 697 nm rispetto a quelle presenti nei rubini sia naturali che sintetici di comparabile colore.

U.V.: (è stata una delle analisi più significative) 254 nm: da inerti a leggera fluorescenza di colore rosa con macchie da bianco a giallastro; 366 nm: media rosso-arancio rossastro.

La fluorescenza degli zaffiri blu termodiffusi è risultata diversa.

Analisi al microscopio: a circa 25x le gemme presentavano oltre ad aghi di rutilo disciolto piume liquide che arrivavano in superficie con una forte saturazione di colore arancio-rossastro; ad un esame più attento in immersione si notava chiaramente la concentrazione di colore sugli spigoli delle faccette e intorno alla cintura con zonature di colore irregolari più chiare.

TRATTAMENTI

VERSO UNA CORRETTA COMUNICAZIONE

A Valenza, ennesima riunione sul tema dei trattamenti, questa volta promossa da Federpietre e specificamente dal suo Presidente Francesco Roberto.

Non si stupiscano i nostri lettori se praticamente in ogni fascicolo a questo argomento riserviamo un certo spazio; anzi, suggeriamo loro di seguirci con attenzione perché le decisioni che scaturiranno da questi incontri e dai tanti altri che necessariamente seguiranno li coinvolgeranno direttamente.

L'obiettivo è infatti quello di introdurre una normativa che faccia chiarezza circa la reale natura di ogni gemma - e cioè se è totalmente naturale o se ha subito trattamenti - rendendo obbligatoria la descrizione di queste caratteristiche per ogni soggetto.

Questa volta in discussione erano non tanto le normative UNI, delle quali nessuno ha apertamente contestato la validità, ma piuttosto una specie di stralcio delle stesse, una semplifica-

zione elaborata per snellire l'attività commerciale senza dover ricorrere sempre, per ottemperare alla chiarezza, al gemmologo.

In breve, fermo restando che è soltanto un gemmologo professionista che potrà emettere una valutazione particolareggiata e scientifica e alla sua opera si potrà e dovrà far ricorso per gemme di grande caratura e valore commerciale, per la maggior parte delle pietre in circolazione questo intervento non sarà indispensabile ma sarà sufficiente utilizzare una apposita scheda che ognuno potrà compilare personalmente.

L'idea, propugnata da Federpietre, si concretizza in una tabella-scheda, una specie di vademecum che dovrebbe accompagnare ogni gemma in circolazione, di qualunque genere e valore, senza peraltro sostituire una certificazione gemmologica, ripetiamo, ove necessario.

Estremamente facile da com-

pilare poiché richiede soltanto l'apposizione di un segno in apposite caselle, questa scheda metterà in evidenza se la merce alla quale è allegata è del tutto naturale (N), se è stata abbellita mediante qualche procedimento (E, che sta per *enhanced*), oppure trattata con interventi più consistenti (T).

Rendere obbligatoria questa specie di identità ufficiale di ogni gemma metterebbe al riparo il commercio da acquisti incauti e frenerebbe parecchie velleità fraudolente poiché in caso di contestazione chiunque potrà risalire alla maglia precedente della catena commerciale, su su fino all'importatore, mettendolo così in grado di pretendere all'origine, al suo fornitore stesso, più estese e reali garanzie essendo a sua volta per legge obbligato a produrle.

La Dott. Margherita Superchi, Direttore del Cisgem, ha acutamente osservato come il termine "trattamento" con la sua dura allusione a interventi di una certa consistenza potrebbe scontrarsi

**In sintonia con le
normative UNI, in Federpietre
è allo studio una scheda
informativa che potrà
accompagnare ogni gemma,
dall'importazione
al dettaglio.**

con le necessità del mercato, che sono quelle di vendere prodotti correttamente, sì, ma senza traumatizzare i consumatori con improduttivi allarmismi. E, di fatto, se anziché le sigle N, E, T, (naturale, migliorato, trattato) senz'altro più risolutive nella fase di acquisto, si usassero invece termini più morbidi come N e P (naturale o processed) nulla sarebbe comunque alterato nella sostanza della veridicità.

Su questa scheda dovranno tra non molto pronunciarsi i Soci della Federpietre per poi coinvolgere, nell'ordine, fabbricanti, dettaglianti e consumatori, ed è assai improbabile che possano esimersi dall'accettare l'introduzione di una formula così risolutiva e la sola, oggi, che sembra in grado di arginare tante incongruenze - se così vogliamo chiamarle - che inquinano il settore.

Anzi, c'è parecchia disponibilità perché i commercianti più seri invocano chiarezza e volentieri accettano etichette che possano qualificarli. "Ai miei clienti sottolineo che faccio parte della Federpietre - ha per esempio affermato Ruggero Grassi - e con questo intendo valorizzare la mia professionalità in quanto garantita da una organizzazione che seleziona i suoi Soci e mi conferisce dunque qualche titolo distintivo rispetto agli altri".

Dal versante della produzione si è fatta sentire, incisiva, la voce di Aldo Arata. "Abbiamo perso anche troppo tempo prezioso - ha affermato - ed è giunto il momento di uscire da ogni genere di ambiguità, talora anche comode, per affrontare e risolvere il problema di concrete garanzie da chiedere ai nostri fornitori e da trasmettere ai nostri clienti, fino a raggiungere il consumatore finale".

Molti e assai pertinenti gli altri interventi della serata, da quello del Dr. Maurizio Martini a Gianpiero Bianco a Paolo Valentini e di altri che hanno sfiorato anche aspetti collaterali che ovviamente andranno approfonditi in altra sede.

Raffaele Maino e Arrigo Bottinelli hanno invece introdotto un tema a volte spinoso, quello della collaborazione con i laboratori di analisi.

"Noi commercianti siamo talvolta messi in difficoltà e imbarazzo dalle troppe differenze nelle certificazioni. I laboratori che emettono documenti così delicati devono trovare tra di loro un accordo, un'intesa, un comune modo di operare, darsi dei parametri comuni e fare in modo di uniformarsi".

Insomma, un esplicito invito ad un coordinamento per dare al commercio il supporto di rispo-

ste univoche, riconducibili ad una normativa da tutti concordemente adottata e riducendo quindi al minimo il margine di personali interpretazioni e, quando è il caso, anche a consultarsi tra di loro.

"I Soci del Collegio Italiano dei Gemmologi, ha precisato Cusi, hanno da tempo accolto le normative UNI come vincolante punto di riferimento e per le certificazioni tutti usano lo stesso modulo".

Più che lodevole, ma ciò malgrado è innegabile che un certo sordinamento tra i laboratori più noti è più che evidente mentre, in assenza di certezze scientifiche assolute, almeno una certa intesa su comuni basi deontologiche e pratiche dovrebbe esistere.

Più che pertinente quindi l'invito espresso dal lungimirante Prof. De Michele: costituire una commissione di gemmologi avente lo scopo di analizzare e tradurre in strumento pratico ma scientificamente attendibile la scheda ipotizzata da Federpietre. E se, dopo questo primario obiettivo, la stessa Commissione vorrà allargare il suo compito iniziale fino al raggiungimento di una comune intesa operativa nell'ambito del settore, la categoria non potrà che rallegrarsene.

Federpietre ha colto immediatamente l'opportunità suggerita e appena pochi giorni dopo l'incontro di cui parliamo, ha conferito al Prof. Pio Visconti, gemmologo e docente IGI, l'incarico di formare un gruppo di studio. Dal quale ci aspettiamo molto.

Topazi azzurri, quarzi citrini e rubini: in futuro questa descrizione potrà non essere più sufficiente e probabilmente dovrà essere completata con termini quali naturali (N) o trattati (T).



CHI C'ERA A VICENZA

Diecimila, secondo il comunicato di chiusura dell'Ente Fiera di Vicenza, i visitatori del salone di giugno, una cifra che può sembrare ragguardevole ma che, come molti hanno personalmente rilevato, è insufficiente per soddisfare e premiare l'impegno degli espositori, presenti in numero davvero esorbitante.

Per di più, malgrado l'afflusso dei buyers sia stato superiore a quello dello stesso periodo registrato lo scorso anno, anche la Fiera ha dovuto prendere atto che il volume degli affari non è stato proporzionale e di ripresa ancora non si può parlare.

Perplessità continua a destare il Salone estero, enfatizzato da reiterati inviti a visitarlo trasmessi a mezzo altoparlante. E qui sorprese ce ne sono state.

Se un'occhiata alle vetrine dei gioiellieri orientali per il momento mette più o meno tranquilli i colleghi italiani, altrettanto non si può dire per gli esportatori di gemme la cui presenza ha provocato la reazione di Federpietre sfociata in una lettera di protesta



**Mostra internazionale e polo
d'attrazione per attività di
comunicazione intersettoriale,
Vicenza ha puntato su
"Gemfest" per caratterizzare
la sua tornata di giugno.**

MISTER 30%

UN LISTINO CHE SCOTTA

Francesco Roberto



indirizzata al Presidente della Confedorafì Emanuele De Giovanni.

In effetti, se prima indiani, thailandesi e altri subivano, almeno, il disagio di dover visitare stand dopo stand per mostrare sotto-banco le loro cartine, oggi godono dell'avallo di uno stand, nel quale operano con le modalità di sempre ma da una posizione di apparente ufficialità praticando comunque una concorrenza scorretta nei confronti di quanti la legge italiana obbliga invece a discriminanti procedure.

Bracciale rigido in oro giallo con riporti decorati a forma di pesce. Deambrogio

Né come tutti ben sanno, è possibile alcun controllo: le merci seguono percorsi difficilmente individuabili e agli importatori di casa nostra non resta che pagare un pesante tributo alla liberalità vicentina.

E poiché di gemme parliamo, ecco un altro aspetto non meno inquietante di questo mondo che a quanto pare riluce solo in superficie. Alle varie conferenze organizzate a Vicenza per la rituale "Gemfest" c'erano anche relatori molto, molto scomodi, e ce lo conferma l'articolo che segue.

Preziosissimi orecchini con diamanti, rubini e smeraldi a taglio carré. Picchiotti

Che cosa sia il *Rapaport* è certamente noto a tutti coloro che operano nel campo della gioielleria e, dobbiamo aggiungere, purtroppo la sua notorietà varca questi confini.

Per questo, prendendo spunto dalla presenza di Mr. Rapaport alle conferenze organizzate a Vicenza nel contesto di Gemfest, mi sembra opportuno analizzare e approfondire qualche aspetto della sua famosa pubblicazione e delle ripercussioni che provoca sul mercato.

Partiamo dall'aspetto positivo e torniamo alla sua iniziale formulazione. Dobbiamo ammettere che prima che Mr. Rapaport si affacciasse sul mercato dei diamanti questo era in preda ad una terribile confusione perché mentre per il grezzo a dettare legge opportunamente provvedeva la CSO, sul taglio non esistevano parametri di riferimento, minimi e massimi entro i quali muovere domanda e offerta erano alquanto nebulosi e le varie quotazioni erano per lo più frutto di decisioni personali, estemporanee, anche arbitrarie e con le conseguenze che molti operatori di lunga data sicuramente ancora ricordano.

Indubbiamente gli spetta il merito della grande intuizione, quella cioè di aver pensato a un tariffario per il tagliato. Ci arrivò a

poco a poco e all'inizio il suo scopo era semplicemente quello di vendere singole pietre o lotti suddivisi per qualità, colore, eccetera. Ciò che lo distinse dai colleghi che probabilmente già facevano altrettanto fu il fatto che immediatamente puntò sulla divulgazione stampando le sue offerte ciclostilate in numerosi esemplari e diramandoli ai *dealers* di tutto il mondo. In assenza di qualsiasi altra analoga informazione stampata, il suo periodico-tariffario col tempo andò sempre più arricchendosi fino a diventare un vero e proprio punto di riferimento per la valutazione dei diamanti tagliati.

E veniamo all'aspetto negativo. Tutto andrebbe bene se il *Rapaport* fosse rimasto, così come era all'inizio, una comunicazione periodica riservata a esportatori e importatori ed este-

so, al massimo, ai fabbricanti. Ma non è così. Il *Rapaport* raggiunge ora dettaglianti e persino consumatori e, anche se per differenti ragioni, ha fatto ripiombare il settore nel caos.

La domanda chiave infatti è: a chi si rivolge il *Rapaport* con i suoi prezzi? All'Importatore, al Fabbrikante, al Grossista, al Viaggiatore, al Dettaglio o al Consumatore? Sui prezzi di base il *Rapaport* prospetta uno sconto del 30% ivi incluse le sue competenze di *broker*, si legge, previste nell'ordine del 5%; di più *"quando si tratta di transazioni condotte con privati"*. E allora?

Molti importatori, compreso il sottoscritto, conoscono le difficoltà che si incontrano per procurarsi merce bella, sulla quale a stento riusciamo a spuntare un 25/27% di riduzione rispetto ai prezzi *Rapaport*. Anche calcolan-

do al minimo l'incidenza delle varie spese accessorie e un ricarico appena appena accettabile non riusciremo mai ad essere competitivi con Mister 30%, come lui stesso ama definirsi; e questo non tranquillizza nemmeno il Fabbrikante e men che meno il Dettaglio che in ogni circostanza può essere scavalcato e messo in discussione da chiunque conosca questa pubblicazione.

Per questo a Vicenza ho ingaggiato con lui una strenua battaglia nel corso della quale Mr. Rapaport ha almeno riconosciuto le difficoltà in cui pone il mercato ed ha acconsentito a togliere la frase che praticamente sancisce eventuali transazioni a pari prezzo anche con i privati, e cioè escludendoli sia pure teoricamente dal beneficio di certi prezzi.

Inoltre, sempre a Vicenza, ha anche acconsentito ad aggiungere, a partire dalla prossima pubblicazione, una chiarificazione che precisa alcuni termini indispensabili per la lettura delle sue quotazioni e cioè che queste si riferiscono a transazioni *cash* e valide solo a New York, riconosciuto centro di taglio e di commercio dei diamanti, liberando così il mercato europeo dalle sue vessatorie quanto improbabili e insostenibili quotazioni.

Ma non è tutto qui. Sulla scia del suo successo editoriale oggi siamo al *Rap Net*, un'emissione a mezzo reti televisive commerciali tra loro collegate e lasciamo al lettore immaginare la pericolosità di questa nuova speculazione. Ne ripareremo.



**Chiusure per collane
con lapislazzuli,
rodonite, agata tinta in
vari colori.
B.M.B.**

SU IL SIPARIO!

Durante la Fiera di Vicenza, le vetrine di Corti e Associati si sono proposte come palcoscenico per il debutto de "Il Teatro italiano". Protagoniste, e rigorosamente numerate, le popolari maschere di Arlecchino, Pulcinella, Pantalone e Colombina, per la cui trasformazione in gioielli gli autori si sono ispirati alla commedia dell'arte ed al teatro di Goldoni e De Filippo.

Un omaggio che "Unici di Santagostino" intende rendere a tutti coloro che sanno raccogliere e trasmettere emozioni, sentimenti anche semplici ma vitali ed eterni.

E quando il mezzo per questa comunicazione è un gioiello, tutto diventa ancora più prezioso.



Riecco il ciondolo della nostra copertina, leggibile nella sua originale versione (nel disegno) e nella proposta finale. Unici di Santagostino





**Il Grand Prix per la
sezione "free style" è
stato assegnato a
Krikor Krikorian, un
gioielliere
sessantacinquenne di
origine romena da
parecchi decenni attivo
negli USA, per il collier
realizzato con perle
d'acqua dolce.**

DELIZIOSAMENTE PERLA



Si è svolto a Tokio l'annuale International Pearl Design Contest, giunto alla sua ventiduesima edizione.

Incredibilmente elevato il numero dei gioielli e dei disegni inviati da gioiellieri e stilisti di ogni parte del mondo, alcuni firmati da nomi già famosi, molti da candidati al primo approccio con la ribalta di un concorso. Tre le sezioni sul quale era articolato, e cioè opere finite a soggetto libero, gioielli sul tema della fauna e disegni senza alcun vincolo di contenuto. Come sempre, previsto anche uno speciale "Grand Prix" per un'opera di particolare originalità.

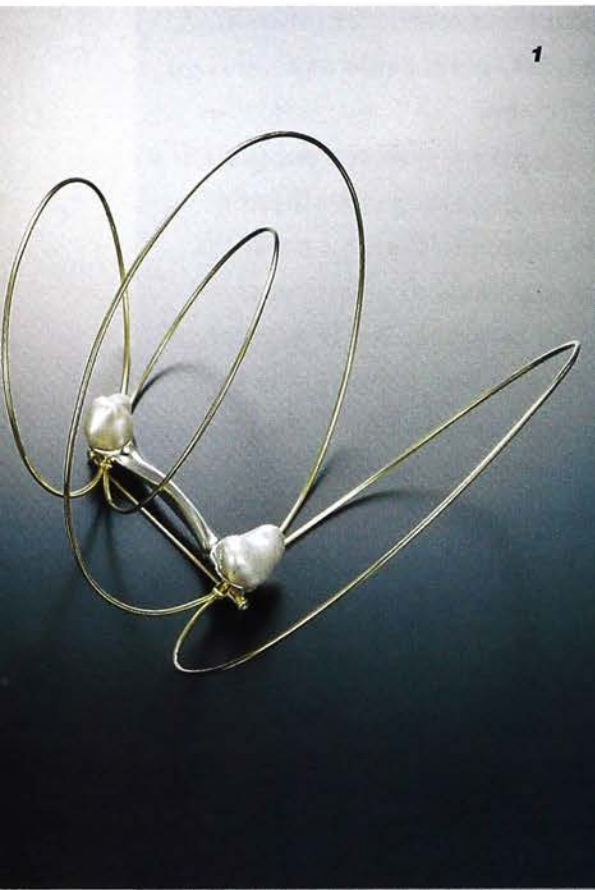


Il primo premio della sezione "free style" è stato attribuito al poetico bonsai realizzato da Emiko Nishida.

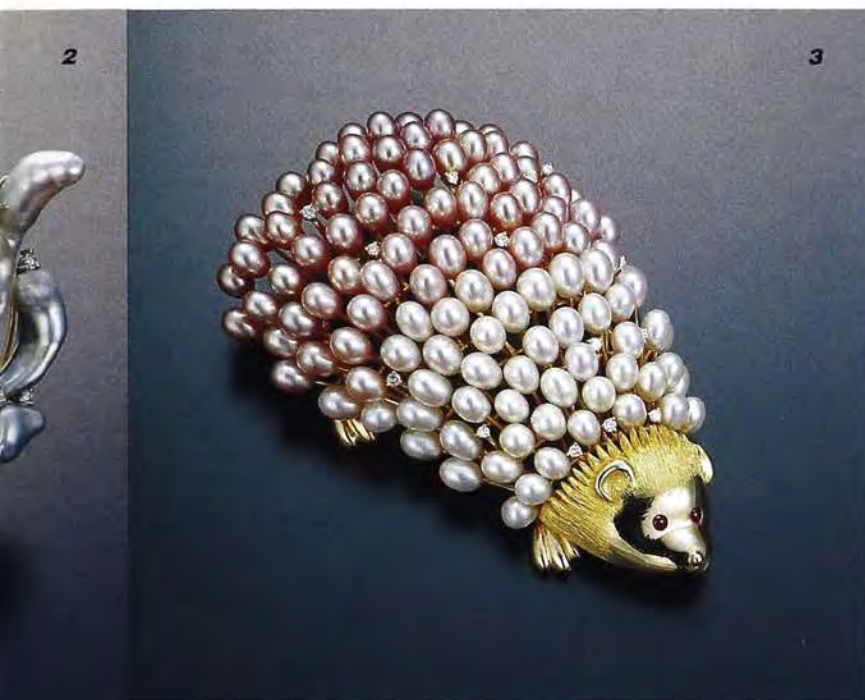
Un'allusione a vitree trasparenze alle quali accostare l'iridescenza delle perle: per la sezione disegni il massimo riconoscimento è andato al portaprofumo della svedese Eva Stjernsward.



Per la sezione a tema al primo posto si è classificato Miki Kawanabe, con un fantastico uccello dal corpo appena descritto che nel grande becco trattiene una perla.



- 1 - Ms. Mayumi Hirano
 2 - Mr. Yukio Usui
 3 - Mr. Norio Hosoya
 4 - Mr. Koichi Kubota
 5 - Ms. Eriko Yamada
 6 - Mr. Kanji Terajima

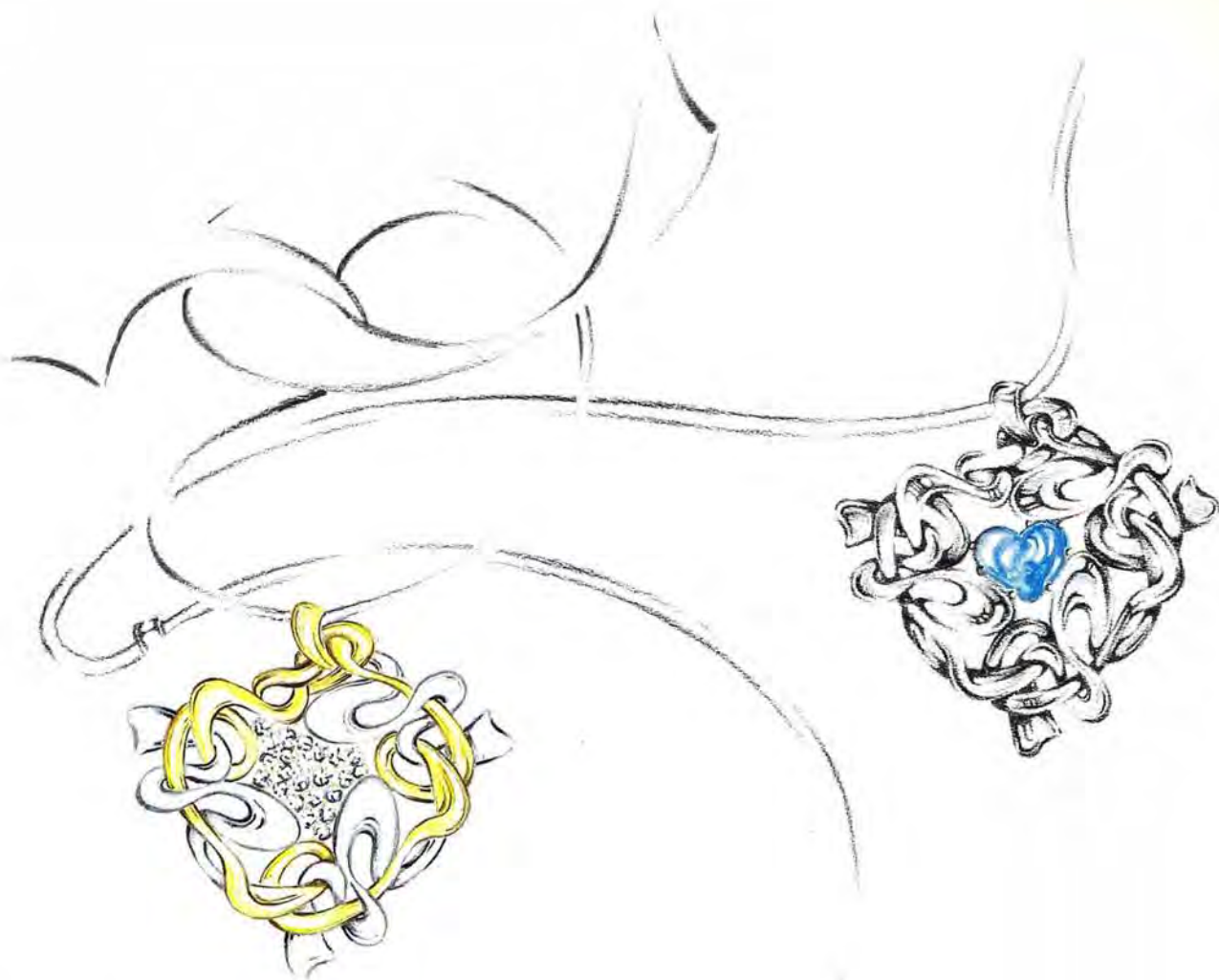


Numerose le menzioni speciali e i premi istituiti da Enti nazionali ed internazionali gravitanti intorno al mondo della perla giapponese e i classificati a vario titolo hanno toccato il centinaio.

Premiate fantasia, vivacità creativa, originalità, visione tecnica, ma anche romanticismo e humour.

In queste pagine, alcune delle opere che si sono posizionate immediatamente dopo i quattro finalisti assoluti.





L'ULTIMO ESAME



Dall'Istituto Statale d'Arte Benvenuto Cellini e dal Centro di Formazione Professionale Regione Piemonte gli allievi possono uscire anche con soddisfazioni materiali.

Infatti, al di là del conseguimento della maturità o di un utile diploma, gli studenti dell'ultimo corso possono cimentarsi in una competizione e, se classificati ai primi posti, assicurarsi anche un premio, nonché le prime soddisfazioni personali in termini di notorietà e un invidiabile biglietto da visita che sicuramente favorirà il loro ingresso nella professione.

I vincitori del concorso tra le scuole valenzane, patrocinato dall'AOV, sono sempre due, così come due sono le sezioni sulle quali si articola: gli studenti del Cellini sono invitati a produrre progetti mentre a chi frequenta il Centro di Formazione Professionale sono sollecitati lavori ese-



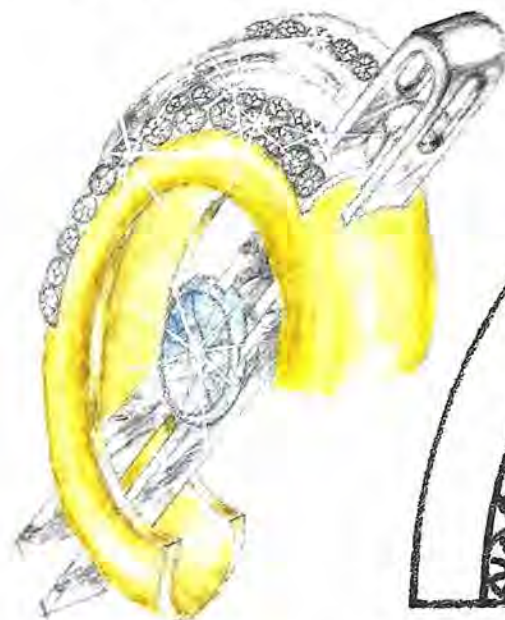
guiti materialmente, e cioè opere in cera o in metallo.

La Giuria, composta da insegnanti, orafi e personalità del mondo artistico legato all'oreficeria, si trova spesso nell'imbarazzo poiché solitamente molti degli elaborati presentati dai giovani contengono elementi decisamente accattivanti e lasciano intuire personalità pronte ad esprimersi compiutamente e con novità di accenti, pulsioni creati-

ve alla ricerca di spazi nei quali potere liberamente esplodere e concretizzarsi.

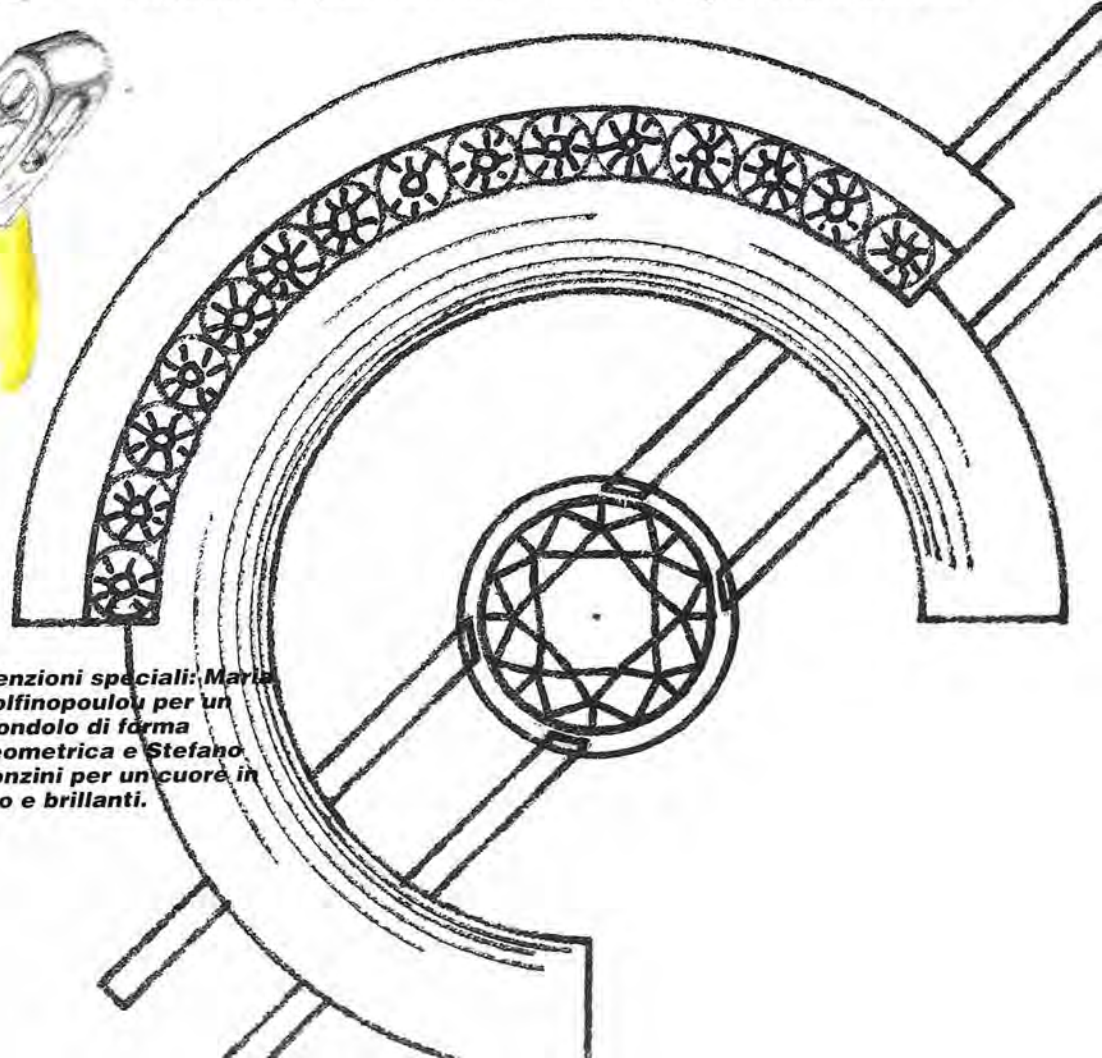
Dei criteri che hanno quest'anno informato la scelta della Giuria ci parla Roberto Mangiarotti, orafo, Consigliere AOV, coordinatore del Concorso e che ha al suo attivo una diretta esperienza con la formazione delle giovani promesse essendo stato per circa vent'anni insegnante presso il Cellini.

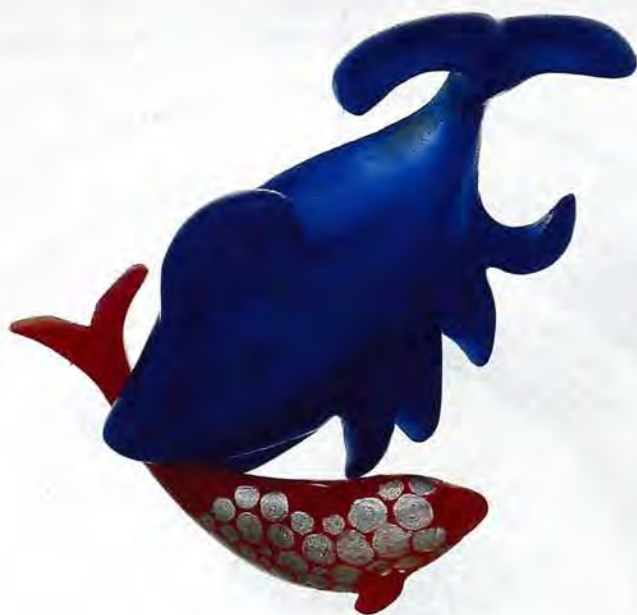
"Quasi tutte le opere presentate al concorso denotano una maturità e una conoscenza delle tecniche orafe davvero notevole e questo è un merito che va senz'altro riconosciuto agli insegnanti, che hanno evidentemente puntato su una efficace e solida preparazione di base per fornire ai ragazzi dei "codici" ai quali vincolare l'ideazione perché non risulti mai avulsa dalla realtà del laboratorio e dagli obiettivi limiti che si potrebbero successi-



Concorso tra le scuole orafe valenzane. Istituto Statale d'Arte Benvenuto Cellini: progetti sul tema del ciondolo. Primo classificato, Simona Agugluaro per un cuore proposto in diverse versioni.

Menzioni speciali: Maria Goulinopoulou per un ciondolo di forma geometrica e Stefano Sonzini per un cuore in oro e brillanti.





vamente incontrare in fase esecutiva".

"Tra i disegni - prosegue Mangiarotti - è stata premiata la fantasia con la quale è stata reinventata la classica forma del cuore, pensata in varianti nelle quali metalli di diverso colore e pietre singole o fantasiosamente accostate danno vita a interessanti visioni dello stesso tema.

Anziché una sola menzione speciale, così come era previsto dal regolamento, è stato necessario aggiungerne una seconda poiché altrettanto meritevoli risultavano sia l'idea contenuta nel ciondolo geometrico con attacco interpretato come parte integrante dell'opera, sia quella del pendente a forma di cuore in cui è manifestata una analoga analisi tecnica".

"Anche per i manufatti del Centro di Formazione Professionale si è fatto ricorso alla stessa doppia opportunità. Si è voluto attribuire il primo premio ad un bracciale interamente traforato nel quale è espressa la sintesi



Centro di Formazione Professionale Regione Piemonte - manufatti a tema Libero.
Primo classificato:
Nicola Orazzini per un bracciale interamente traforato.

Menzioni speciali: Silvia Maggiori per una composizione in cera e Massimiliano Fatello per un anello a più piani.

della più tradizionale manualità valenzana, mentre le due menzioni speciali sono state conquistate da una spilla plasticamente eseguita in cera e da un anello a più piani che rivela una buona padronanza nell'uso dei volumi".

Il Concorso è stato chiuso da una breve cerimonia nel corso della quale sono stati consegnati diplomi a tutti i partecipanti.

Lorenzo Terzano, neo presidente dell'Associazione Orafa Valenzana, ha indirizzato ai giovani uno stimolante invito a non trascurare mai la strada della ricerca per contribuire - con il supporto del loro entusiasmo - alla riaffermazione della tradizione orafa di questa cittadina che tutto il mondo conosce ed apprezza.



Nel 1993 i finalisti provenivano tutti dal Centro di Formazione Professionale. Rivediamo il bracciale con perle disegnato da Davalos Villalba Ramiro, primo classificato nella sezione disegni e l'anelle con pietra di Vito Mieri, al primo posto per la sezione manufatti. Le due menzioni speciali sono andate al progetto per un anello di Roberta Motta e alla spilla-fiore di Silvia Ponzano.

NUOVO DIRETTORE IN AOV

Sostituisce

**il Dr. Mario Diarena che
ricopriva l'incarico
dal 1980**

Contemporaneamente all'insediamento del nuovo Consiglio alla direzione dell'AOV ha fatto il suo ingresso il Dr. Germano Buzzi.

Rileva il titolo di Direttore che per quasi 14 anni fu del Dr. Mario Diarena, che ha lasciato l'incarico per il naturale conseguimento della quiescenza lavorativa e al quale va il riconoscimento nostro, dei precedenti Consiglieri e degli Associati per l'impegno, l'intelligente collaborazione e la personale partecipazione profusi durante il suo lungo mandato.

Il nuovo Direttore, alessandrino, 46 anni, laureato in scienze politiche ad indirizzo internazionale, proviene da una significativa carriera nelle associazioni di Confindustria, ha operato quale dirigente dell'Unione Industriale di Asti a di Alessandria.

Inoltre, ha presieduto per oltre tre anni il Consorzio Astiexport, è componente della Commissione Tributaria di 2° grado ed ha all'attivo alcune pubblicazioni in materia economico-fiscale.

**Il Dr. Germano Buzzi,
nuovo direttore
dell'Associazione Orafa
Valenzana.**

Un background professionale che sicuramente gli permetterà di affrontare con la necessaria competenza i tanti problemi che lo aspettano e dei quali è ben consapevole.

"Ho lavorato a lungo nel settore dei servizi - afferma il Dr. Buzzi - e considero questo incarico un felice proseguimento di questa mia esperienza, un mezzo per specificarla ulteriormente. Mi sono occupato di servizi anche sofisticati per imprese a largo respiro e multinazionali ma ho sempre cercato di condurre analisi e strategie di supporto a favore di quelle medie o piccole, con un contributo personale non retorico ma concreto".

"Mi sembra che le due cose, e cioè non perdere di vista il quotidiano, i problemi che sono propri della piccola impresa e nello stesso tempo operare con modalità attinte agli schemi di quelle più grandi sia un imperativo per chi intende mettersi a disposizione di Valenza, dove a un tessuto fatto di piccole unità si giustappone un

rilievo mondiale sui mercati".

Dobbiamo quindi aspettarci un travaso di esperienze maturate in altri campi?

"Quanto ho al mio attivo in termini di vissuto in precedenti contesti costituisce un bagaglio personale che mi porto appresso e ovviamente favorisce una maggiore comprensione della realtà da affrontare, ma non si trasformerà mai in una specie di telaio obbligato sul quale costruire progetti avulsi da specifiche e differenziate situazioni".

Come è stato il primo impatto con la realtà valenzana?

"Ho trovato anche nelle aziende più piccole una capacità di visione complessiva assai precisa, direi quasi macroeconomica, dei problemi di carattere generale, una messa a fuoco assai efficace e sorprendentemente obiettiva. E' stata per me una constatazione assai stimolante, che mi spinge ad accelerare i tempi di individuazione e analisi dei desideri valenzani e comprendere rapidamente le loro valutazioni



di tipo strategico".

Già tracciati progetti col Consiglio Direttivo?

"Anche se il mio ruolo è essenzialmente esecutivo e cioè di applicazione dei programmi elaborati in sede di Consiglio Direttivo devo dare atto che l'ambiente che ho trovato, particolarmente sereno, è aperto a tutti i contributi che possono arrivare dall'esterno del Consiglio stesso, e quindi anche da me. Ovviamente i miei interventi potranno essere davvero propositivi solo tra qualche tempo.

Data la specificità del prodotto valenzano, che sottintende confronti quotidiani sul mercato, anche noi siamo obbligati alla perenne innovazione. Non possiamo permetterci di dormire su risultati acquisiti, considerare routine la produzione di gioielli di alta qualità e questa specificità si rifletterà anche sull'operato dell'AOV e quindi mio".

"Se, ed in quanto, le esigenze degli Associati si ampliano e mutano continuamente anche noi dovremo avere la capacità di rinnovamenti rapidi e ove possibile anticipare la realtà. Del resto, è proprio questa capacità di muoversi con snellezza che denota la vitalità di una Associazione".

"Obiettivo comunque, mio e del Consiglio, è prioritariamente quello di dare agli Associati servizi concreti, utili, di buon livello, tempestivi e in sintonia con le esigenze poiché l'attività di mera rappresentanza e immagine - benché importantissima, oggi non è più sufficiente",

TUTTO SUI CORINDONI

Con i suoi ormai tradizionali cicli di conferenze a carattere culturale e scientifico, il Cisgem intende dare un supporto di conoscenze gemmologiche ad operatori del settore orafa ma anche a studiosi, amatori e al pubblico in generale allo scopo di migliorare la comunicazione anche nelle transazioni commerciali e quindi favorire la trasparenza e la lealtà nelle trattative di ogni livello.

Questi i temi delle prossime conferenze:

E Alan Jobbins

Rubini: origini e provenienze

Kenneth Scarratt

Zaffiri e altre varietà di corindone

Henri Jean Schubnel

Storia e leggende

Michael O'Donoghue

Trattamenti, sintesi, imitazioni

Edward J. Gübelin

Inclusioni

Le conferenze avranno luogo presso il Salone della Camera di Commercio di Milano, via Mervigli 9/b, tutti i mercoledì di ottobre alle 17,30. La partecipazione è libera.

L'OPERA E LA STORIA

Dal novembre prossimo sarà disponibile il volume "Gioielli e Gioiellieri di Valenza", in corso di pubblicazione presso l'editore Umberto Allemandi & C. per la

prestigiosa collana "Archivi d'Arte Decorativa".

La giovane autrice, Lia Lenti, analizza sotto il duplice aspetto estetico e storico-critico il percorso sorprendente ed unico che ha portato in poco più di centocinquanta anni gli orafi e i gioiellieri valenzani dal nulla ai vertici dell'arte orafa.

Oggetto principale della ricerca sono le caratteristiche stilistiche della produzione orafa valenzana, studiate grazie al ritrovamento di centinaia di reperti inediti e originali.

Conservati gelosamente presso collezioni ed archivi privati finora inaccessibili e analizzati attraverso una schedatura tecnica, quest'opera encomiabile ed unica comprende lavori orafi di varie epoche, disegni, taccuini completi, manufatti "poveri" quali calchi e stampi, immagini d'archivio, fotografie d'epoca, biografie e profili individuali e di imprese fino alle moderne immagini pubblicitarie.

ORO E LAVORO

Cento anni di oreficeria. Dal 28 settembre a Valenza una Mostra che anticipa il costituendo Museo Orafo.

Come il titolo stesso sottolinea - Oro e lavoro - protagonisti non saranno tanto gli oggetti ma piuttosto il processo, il paziente e abile lavoro necessario per trasformare in gioiello il prezioso metallo.

La mostra vuole soprattutto narrare la storia dei gioielli valenzani attraverso la presentazione di oggetti di oreficeria, degli attrezzi e degli strumenti che la centenaria tradizione ha elaborato per la loro produzione.

Si propone come primo momento di indagine e conservazione della memoria storica di una città che si regge su una monoeconomia che affonda le sue radici nella metà del secolo scorso.

Questa esposizione costituisce il primo nucleo del Museo Civico d'Arte Orafa che nelle intenzioni dei fondatori in un futuro non troppo lontano dovrà essere ospitato nel settecentesco palazzo Pastore.

MUNERA IMPERIALIA

Nel corso di una apposita conferenza è stato presentato "Munera Imperialia" - Le gemme del tesoro del Duomo di Monza.

Relatori della conferenza, Vincenzo De Michele, Conservatore delle collezioni mineralogiche e petrografiche del Museo Civico di Storia Naturale di Milano e Responsabile Scientifico dell'IGI e Gualtiero Manzini gemmologo IGI e Perito delle Camere di Commercio di Milano.

L'analisi delle gemme del tesoro del Duomo di Monza (Corona Ferrea, Reliquiario di S. Giovanni Battista, Croce di Agilulfo, Corona di Teodolinda e una coperta di Evangelario) si deve al-

l'impegno e al lavoro degli stessi Manzini e De Michele coadiuvate in alcune analisi da Silvia Sbardolini ed Antonio Pavan entrambi gemmologi IGI e all'interessamento dell'Istituto Gemmologico Italiano che ha curato anche la pubblicazione relativa al lavoro di catalogazione.

Gli oggetti del corredo liturgico rappresentano la più ricca e pregevole collezione di oreficerie gemmate altomedievali arrivata a noi per eredità diretta e possono essere divisi in due gruppi principali.

Al primo appartengono quelli più antichi databili intorno al VI-VII secolo collegati alla regina Teodolinda fondatrice della stessa basilica di S. Giovanni Battista, al secondo appartengono gli oggetti databili al IX-X secolo e si devono a Berengario duca del Friuli.

In tutti gli oggetti analizzati si è riscontrata la sostituzione di gemme originali con altre.

BOICOTTAGGIO USA?

Gli Usa potrebbero decidere di boicottare tutti i prodotti italiani del mare se in Italia verrà approvata la proposta di legge avanzata da Adriana Poli Bertone, Ministro delle Risorse Agricole, tesa a consentire l'allungamento da 2,5 a 9 Km delle reti delle spadare.

Niente più corallo né cammei per le donne americane, dunque, ma neppure perle e il danno che

potrebbe derivarne alla gioielleria nazionale è davvero imponente.

Al fine di evidenziare il pericolo insito in tale proposta di legge, l'Associazione Orafa Valenzana, unitamente ai rappresentanti di categoria a livello nazionale e in particolare dell'Associazione Produttori Coralli e Cammei di Torre del Greco ha sottolineato le ripercussioni negative sia per la bilancia dei pagamenti che per i livelli occupazionali che sorgerebbe da una approvazione della proposta di legge, invitando le forze politiche ad un ripensamento e a più articolate riflessioni sulla questione.

ARRO SI RINNOVA

Rinnovate le cariche dell'ARRO, Associazione Regionale Romana Orafi. Per il triennio 1994/1996 il Consiglio risulta così composto:

Ettore Menichini, Presidente;
Ludovico Baccelloni e Paolo Paolillo, Vice Presidenti;
Stefano Scortecchi, segretario;
Antonello La Monica, Cassiere Economico.

Gli altri consiglieri sono: Bruno Bongarzone, Gigliola Casalnuovo Laccu, Alberto Cifu, Nicola Curto, Angelo Delzotti, Corrado Di Giacomo, Giulio Erzel, Roberto Fanuele, Paolo Gardino, Carlo Goretti Nuzzo, Francesco Hausmann, Alfredo Ischiboni, Patrizio Londei, Giuseppe Petochi, Ermanno Rocchi, Iva Vespasiani.

CEDOLA DA UTILIZZARE PER L'ABBONAMENTO A "VALENZA GIOIELLI"

SUBSCRIPTION FORM

**Periodico trimestrale.
Organo Ufficiale
dell'Associazione Orafa Valenzana**



RISERVATO ALL'ITALIA

We would like to take out a year subscription (4 issues)
to the magazine "VALENZA GIOIELLI" - Lit. 75.000

To send to:

Here enclosed please find cheque n°

Bank:

Made out to: A.I.E. - Milano

Signature:

Sottoscriviamo un abbonamento annuale (4 fascicoli)
alla rivista "VALENZA GIOIELLI", a partire dal primo fascicolo raggiungibile

Spedire a:

Indirizzo

CAP e città

Partita IVA

Il relativo importo di L. 25.000 viene da noi versato a mezzo allegato assegno
numero:

sulla Banca:

Intestato a: AOV Service Srl

Timbro e firma:

**CEDOLA
DA
UTILIZZARE
PER
L'ABBONAMENTO
A
'VALENZA
GIOIELLI'**

Tagliare, inserire in busta chiusa con relativo assegno ed inviare a:

AOV Service

Sezione Abbonamenti
Piazza Don Minzoni, 1
15048 VALENZA (AL)

**SUBSCRIPTION
FORM**

Put in an envelope and send to:

A.I.E.

AGENZIA ITALIANA ESPORTAZIONI S.p.A.

Settore Abbonamenti
Via Gadames, 89
20152 MILANO (Italy)

Periodico trimestrale.

Organo Ufficiale

dell'Associazione Orafa Valenzana



Gibi
GIOIELLI





SULLE ALI DELLA FANTASIA

*Gibi crea gioielli
capaci di dar ali ai
vostri sogni.
Gibi vi porta in volo
nel mondo del colore,
della creatività,
della fantasia.
Per questo donare un
gioiello Gibi vuol
dire dar ali ad una
storia d'amore.
Gibi...dono d'ali.*





Gibi

G I O I E L L I





Leo Pizzo

LEO PIZZO - 15048 VALENZA - ITALY - COINOR 14/ba Tel. 0131 - 955102 - Fax 946688
Fiere: NEW YORK - MILANO (Macef) - VICENZA - BASEL - VALENZA