

RASSEGNA
DI IDEE
E PROBLEMI
DELL'OREFICERIA



L'Orafo

APRILE 1959

4

Valenzano

ASSOCIAZIONE

ORAFI

VALENZANA



Garbieri

*Vi presenta il meglio
della sua produzione:*

il Tubolare



- *in un solo pezzo*
- *senza mastice*
- *senza interni*
- *il più morbido*

e il

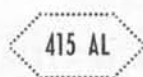
PERLON



- *lavabile*
- *pratico*
- *dura di più*

Piero & Attilio Agliotti

FABBRICANTI OREFICERIA



Marchio d'identificaz.

SPECIALITA'

ORECCHINI - ANELLI Z. B.

PARURE

VALENZA PO

VIALE DANTE, 9 (Condominio Civitas) - TEL. 91.579



PESSINA

ANNARATONE

ROTA

MORAGLIONE

PARM S. p. A.

GIOIELLERIA - OREFICERIA

VALENZA PO (ITALY)

CORSO GARIBALDI, 21 - TELEFONO 92.722

C. C. I. A. ALESSANDRIA N. 67515

FABBRICA OREFICERIA E GIOIELLERIA

CARLO ILLARIO & F.^{LLI}

S. P. A.

VALENZA

14, VIALE B. CELLINI - TELEF. 91.318

MARCHIO 363 AL

F.lli DORIA

FABBRICANTI OREFICERIE E GIOIELLERIE

C. C. I. 39153 - ALESSANDRIA

VALENZA PO

Via C. Cunietti, 4 - Telefono 91-261

Ditta **Gipiesse**

FABBRICA OREFICERIE

MARCHIO 620 AL

CASALE MONF.

VIA SOLFERINO, 19 - TELEFONO N. 34.39

UGO PINTO

PERLE COLTIVATE

Uff.: Telef. 92.040

Abit.: Telef. 91.095

VALENZA PO

VIALE DANTE, 9

Fratelli ROBOTTI

■ FABBRICA
■ GIOIELLERIA
■ OREFICERIA

VALENZA PO - Via Asti, 15 - Telef. 91.314

MARCHIO 679 AL

OREFICERIA

FRATELLI DUCCO

VALENZA PO

Via Asti [Palazzo Cresta] - Telefono 92.109



FABBRICA ARGENTERIE

AL 376

E. GORETTA & C.

S. R. L.

CORSO LAMARMORA, 17 - **ALESSANDRIA** - TELEFONO 42.01

ESPORTAZIONE

- Servizi da caffè, vassoi, piatti rotondi ed ovali, servizi oliere,
- antipastiere, centri da tavola, cesti, anfore, vasi, brocche,
- candelabri, scatole, cofanetti, cristallerie estere e nazionali.

La fabbrica di oreficeria e gioielleria **MOROSSETTI & PROVERA** con sede in Valenza, via Morosetti 13, a seguito di numerose richieste di orecchini — brevetto « Magic Filter » — pervenute direttamente da parte di dettaglianti, comunica quanto segue: L'immissione nel mercato italiano di tutti gli oggetti prodotti dalla ditta **MOROSSETTI & PROVERA**, avviene esclusivamente a mezzo di commercianti grossisti. Pertanto i sigg. dettaglianti che intendono acquistare qualsiasi gioiello di sua produzione, possono trovare la più completa serie dei suoi modelli presso le migliori organizzazioni di vendita ai dettaglianti.

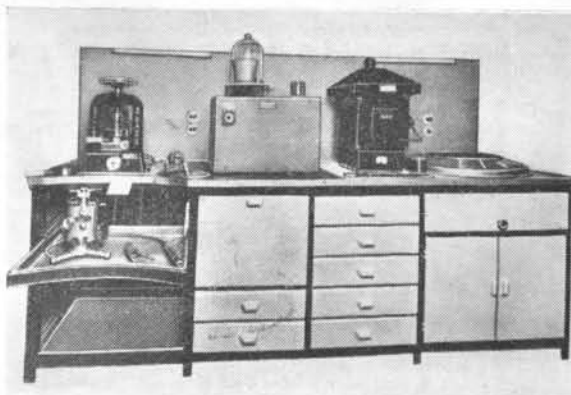
L'artigiano moderno lavora con **"VULCARUM,,** della Ditta

CAVALLERO & VILLA

realizzato dagli orafi per gli orafi

Pressa per gemma con sistema brevettato - Complesso per gli orafi per fusione nel vuoto - Massima praticità d'uso - Funzionamento garantito - Si forniscono anche i singoli apparecchi separatamente.

VALENZA PO - Piazza Verdi, 3 - Telefono 91.512



ALFREDO

IL FOTOGRAFO

DI FIDUCIA

VIA VOCHIERI, 17

ALESSANDRIA

VIA DEI MARTIRI, 19

BAGNA & FERRARIS

Fabbricanti Gioielleria e Oreficeria

Disegni esclusivi - Creazione propria

MARCHIO 206 AL

C. C. I. Alessandria N. 41304

VALENZA PO

Viale Italia, 5 - Telefono 91.486

BONZANO LUIGI fu Giacomo

▤▤▤ FABBRICA OREFICERIA E GIOIELLERIA ▤▤▤

VALENZA PO - Via Trento, 7 - Tel. 91.465



S. R. L.

EXPORT • SALE • OFFICE

Gold and jewellery

VALENZA

VIA MAZZINI, 20

LABORART

DI RONZA - GAUDINO - TEIA

Fabbrica Gioielleria - Oreficeria

MARCHIO 582 AL



DITTA

CERVI ENRICO

OROLOGERIE

MONTRES

LEVRETTE

WILHELM
ESCLUSIVISTA ITALIA E COLONIE
DEPOSITO

LONGINES



VALENZA PO - VIALE DANTE N. 15 - TELEFONO 91.498

GAM s. r. l.

Ufficio vendita delle fabbriche di orficeria e gioielleria:

GARAVELLI ALDO - ANNARATONE PIETRO - MOLINA OTTAVIO

SEDE CENTRALE: VALENZA PO (Alessandria) via Dante, 9 - Telef. 92.324 - C. C. I. A. Alessandria 64770

FILIALE DI MILANO: Via F. Baracchini, 10 - Telefono 80.61.48

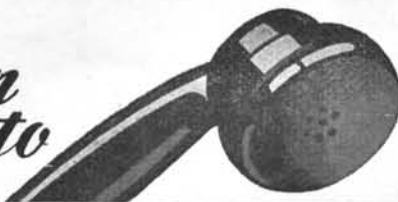
RAPPRESENTANTE
PROCURATORE:

CAV. UFF. 11
**ADRIANO
GUERRA**

VIA ALESSANDRO III, 1
TELEFONO 25-31

SUB. AGENTE
DI VALENZA PO

*Per un
pronto*



SERVIZIO ASSICURATIVO



rivolgetevi a **RAS-AI**
RIUNIONE ADRIATICA • L'ASSICURATRICE
DI SICURTÀ ITALIANA

TERZANO PAOLO

P. MARTIRI, 21
TELEF. 91.718

Hotel *Render-Vous*

DI A. CAMERA
Via Giordano Bruno
BORGO CITTADELLA
Telefono 63.500
ALESSANDRIA

TUTTE LE SPECIALITÀ DELLA CUCINA ROMANA - IL PREFERITO DAI BUONGUSTAI

VARONA & BISTOLFI

FABBRICANTI OREFICERIA

*Specialità: Spille fantasia
Vasto assortimento - Export*

VALENZA PO

Viale Padova, 40 - Telefono 91.179

Nino Bergamino

Mirko Grossi

Gioielli

Valenza Po - Via Novi, 3 - Tel. 92.096

Fabbrica di oreficeria e gioielleria

“ORIV”

di **LUIGI RIVERA**

VALENZA

VIA CARLO NOÈ, 4 - TELEFONO 92.751

Metalli preziosi

“ORIV”

di **LUIGI RIVERA**

VALENZA

CORSO MATTEOTTI, 14 - TELEFONO 91.250

MARCHIO 451 AL

Laboratorio Analisi e Lavorazione Metalli Preziosi
delle Ceneri - Pulimenti e Residui Auro-Platini-
nieri-Argentiferi - Fondite - Allinzioni - Saggi

SOMMARIO

- Il crogiolo delle idee
- La natura al servizio dell'oreficeria
- Invito al Presidente della Repubblica
- Gamma di gemme alla TV
- Il nostro Stand alla Fiera di Milano
- La Radio Svizzera Italiana a Valenza
- La Mostra degli argenti italiani dal XVI al XVII secolo
- L'insolvenza
- Le imprese orafe
- I timori del M.E.C.
- Idee dell'I. P. O.
- Piccola storia dello smalto
- Il gioiello d'estate
- Notiziario

DIRETTORE RESPONSABILE
GIORGIO ANDREONE

COMITATO DI REDAZIONE
ELIO PROVERA
ETTORE CABALISTI
SERGIO POZZI

Direzione, Redazione, Amministrazione:
Sede: Via Mazzini, 11 - Valenza Po

Per la pubblicità rivolgersi presso l'Associazione

Stampato dalla Tipografia FERRARI-OCCELLA e C.
di Alessandria - Via G. Lanza, 7 - Telefono 21.73

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

L'Orafo Valenzano

PUBBLICAZIONE MENSILE

ANNO II

APRILE 1959

N. 4

SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - GRUPPO III

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

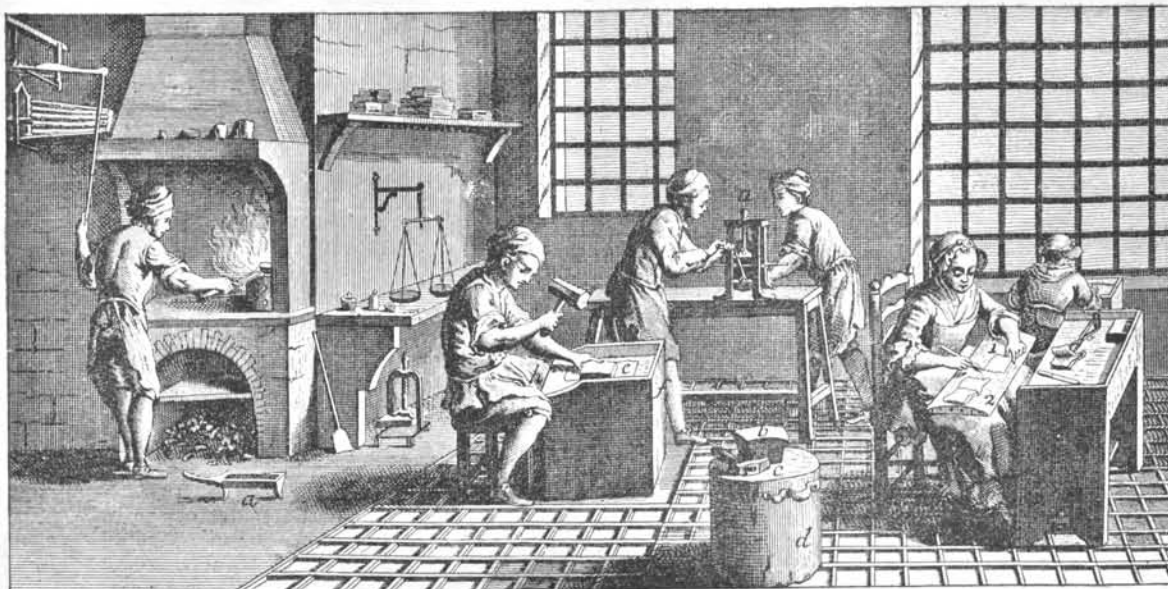
In copertina: Collana e orecchini in brillanti tondi e a goccia che ornano questa attraente fanciulla e conferiscono una nota vivace alla sua espressione dolce e riservata, sono gioielli di produzione valenzana.

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

ABBONAMENTO ANNUO L. 2000
ESTERO L. 4000

LA PRESENTE PUBBLICAZIONE VIENE DISTRIBUITA
GRATUITAMENTE
AI SOCI DELLA ASSOCIAZIONE ORAFA VALENZANA

MARIA GRAZIA MOLINA
VIA ALPIERI
50138 VALENZA C.S. - 50138



IL CROGIOLO DELLE IDEE

Riceviamo da Renzo Lombardi, una acuta puntualizzazione sulla situazione del credito agli artigiani. Egli ribadisce i punti da noi individuati con un articolo dello scorso numero.

Questo ci incoraggia a caldeggiare ancora la questione. Speriamo di tornare presto sull'argomento, portando a suo favore elementi decisivi. Il credito si può ottenere per due vie: o dall'iniziativa privata, o dalle provvidenze statali. Riteniamo che tanto l'una che le altre possano molto a vantaggio di questa categoria.

E' perciò nostra intenzione interrogare appena possibile banchieri e parlamentari perchè ci esprimano le loro vedute al riguardo, tenuto conto anche delle nuove e non del tutto rosee situazioni che potrebbero verificarsi con l'attuazione del M.E.C., situazioni che necessitano una adeguata preparazione tecnica e finanziaria per essere fronteggiate e superate.

Lei ci chiede infine se abbiamo senatore di industrie orafe che abbiano ricevuto grossi prestiti a bassissimo interesse, e se queste ditte abbiano o meno corrisposto agli intendimenti per cui erano state sovvenzionate.

Anzitutto Lei dimentica di precisarci se intende parlare di sovvenzioni private o statali, e perciò la nostra risposta non può essere precisa. Sappiamo di sovvenzioni statali concesse a grandi industrie orafe, mentre naturalmente i prestiti delle banche non possiamo conoscerli. Le Provvidenze e le agevolazioni dello Stato alle grandi industrie di qual-

siasi settore sono, naturalmente, concesse con relativa facilità, mentre più difficilmente nè può beneficiare l'artigiano.

E' evidentemente più facile destare l'interesse dello Stato per una industria che raccoglie un forte numero di maestranze e presenta cifre di produzione notevoli, piuttosto che per un gruppo di artigiani che, con la loro produzione ed i loro dipendenti hanno, congiuntamente magari maggior peso, ma che considerati ciascuno a sè stante fanno troppo notare le loro esiguità.

Inoltre la sovvenzione, dispersa in mille rivoletti, risulterebbe molto ridotta, rispetto a ciascun beneficiante, mentre rappresenterebbe per lo Stato un dispendio di somme assai maggiori, sia per l'entità della somma impegnata, sia per le maggiori spese di controllo che richiederebbe ogni singola erogazione. Inoltre, politicamente ed economicamente, risulta molto più efficace la sovvenzione verso la grande industria per la prontezza con cui si verificano poi risultati dell'intervento statale (che però, come Lei ci fa giustamente osservare, sono a volte tutt'altro che positivi). Questo mentre il vantaggio dovuto all'aiutare le aziende artigiane benchè, ne siamo certi, suscettibile di risultati altrettanto validi se non di più, si manifesta lentamente. Lentamente sì, ma in modo duraturo il che quindi, per una politica lungimirante, che non mira al successo del momento, ma ad uno stabile benessere delle nazioni, dovrebbe far preferire la sovvenzione capillar-

mente diffusa come appunto quella del caso in argomento.

Forti dunque di questa convinzione ci adopereremo per raggiungere questo risultato.

Il cesellatore Fedele Caffini di Milano, risponde alla lettera di Gianluigi Dalla Bernardina che pubblicammo nel numero di febbraio. Riportiamo la parte sostanziale del suo scritto. Ci pare che anche questa risposta sia da leggere attentamente. Ci riserviamo di commentarle entrambe in qualcuno dei prossimi numeri, con altre lettere che, speriamo, ci giungeranno su questo argomento.

... Colgo l'occasione di questo scritto per raccogliere l'invito di dire qualche cosa su quanto proposto dall'Allievo del « Cellini » Dalla Bernardina. Non le nascondo che quanto da lui scritto mi ha lasciato perplesso assai. Certo deve essere stato la generosità e l'entusiasmo dei suoi begli anni, la passione per la professione, a fargli scrivere quello che ha scritto su argomenti tanto complessi. Mi limiterò solo ad alcune osservazioni di carattere personale:

1) In base al Testo Unico della Legge di Pubblica Sicurezza viene rilasciata ecc. ecc. Si è vero, però detta licenza viene rilasciata dal Questore, il quale, per quanto io sappia, non si è mai interessato, perchè esula dai suoi compiti, di controllare l'idoneità professionale del beneficiario.

Bisognerebbe, dunque, creare un Or-

ganismo nuovo, con uffici, impiegati, permessi, licenze; e quanto ne segue. Proprio non riesco a vederne un'utilità e tanto meno il toccasana di tutti i mali che affliggono in questi tempi la Oreficeria Italiana. Indiscriminata concorrenza, prodotti scadenti, altri mali, dal mio punto di vista, non dipendono da una eventuale licenza, ma da situazioni commerciali e finanziarie contingenti e in buona parte poi da scarsa, per non dire assente, competenza del grosso pubblico acquirente. Senza generalizzare si può osservare che il cliente che giudica bello un gioiello, soppesandolo con le mani, è di tutti i giorni, come pure è di tutti i giorni il cliente che all'acquisto di detto gioiello si informa di quanto potrà realizzare in un domani rivendendolo, magari inservibile. Più alto è il prezzo di questo eventuale realizzo e maggiormente è invogliato all'acquisto!

2) Lo Stato ha creato una Scuola di Oreficeria la quale rilascia un diploma ecc. Cominciamo a precisare: La Scuola di Valenza non è nata per quello che io so, dalla mente di un qualsiasi uomo di Stato ma dalla volontà, veramente encomiabile e superiore ad ogni elogio, di gente del mestiere, i quali l'hanno voluta e realizzata. Lo Stato è venuto poi a dare la veste giuridica e legale che ha ora.

3) Convenga l'allievo del Cellini che una unica Scuola in tutto il territorio è un po' poco per realizzare il suo pensiero. Come minimo ne occorrerebbe una per Regione. Ottimisticamente pensando a un domani così popolato di Istituti Orafi, sono certo che sarebbe risolto poco ancora quante sarebbero le famiglie che pur avendo le intenzioni di assecondare l'aspirazione del loro ragazzo di avviarlo alla carriera orafa sarebbero all'altezza di mantenerlo agli studi in un Istituto Orafo? Come minimo, ad ogni scuola, dovrebbe essere annesso un Convitto (cosa questa che manca anche all'unica scuola esistente) in più dovrebbe essere gratuita o semigratuita. Le pare possibile?

4) Il paragone che il Della Bernardina fa della professione orafa con quelle di avvocato, medico, ragioniere, ecc. è alquanto gratuito. Come si può immaginare un giovane, con un minimo di studi, che si impieghi presso un laureato per poterlo diventare lui pure senza frequentare Scuole o Università? Nella professione orafa, per apprendere il mestiere, la pratica della bottega è nor-

ma invece: eccezione se mai è un diplomato del « Cellini » (per ora almeno). Una domanda mi viene spontanea: a quale scuola hanno appreso la professione gli insegnanti (salvo uno mi pare) del « Cellini » che con tanta passione si dedicano all'insegnamento pratico? Il loro mestiere che indubbiamente sanno, lo hanno appreso sui Banchi delle Botteghe Artigiane e con tanta passione e sacrificio. Anche queste botteghe sono Scuole, forse più dure ed esigenti, anche se meno complete e scientifiche di quella che il Dalla Bernardina ha l'onore e la fortuna di frequentare.

Riceviamo dal sig. V.B. di Valenza:

« Sono un artigiano, almeno sono ritornato ad essere un artigiano dopo un periodo a mio avviso poco felice di industriale ed è appunto di questo che voglio parlare. Tutto è iniziato, come è accaduto a molti miei colleghi: un po' di lavoro in più, il laboratorio con pochi operai specializzati (cinque), la continua offerta di mano d'opera da parte di operai che si autodefiniscono bravi e più di tutto la richiesta da parte di qualche commerciante di una determinata qualità di merce che gli attuali componenti del laboratorio non possono e non sanno fare. Così, quasi senza riflettere, si assume un nuovo operaio, e da questo momento, anche se inavvertitamente, l'andamento del laboratorio cambia totalmente. Il primo sintomo del cambiamento si fa sentire con l'aggravio del tasso della R.M. che passa dal minimo del 9 % prima, al 17 % poi, definitivamente al 33 % e con esso l'aumento dei contributi da parte della Previdenza sociale.

Come si può immaginare la produzione non può aumentare in proporzione, così dopo una lotta accanita si deve ritornare, se non si vuole definitivamente soccombere, sulle posizioni di partenza, e cioè di artigianato. Mi seccava molto dover licenziare gli operai assunti solo sei mesi prima; ma la situazione per me era insostenibile, così, se pure a malincuore, mi decisi. Prima però di metterlo in atto ho voluto interrogare un competente in materia, ed è appunto in questa occasione che sono venuto a conoscenza, che l'articolo di legge riguardante la categoria artigiana, prevede e permette la assunzione di n. 10 operai specializzati più n. 10 apprendisti, senza con ciò uscire dalla suddetta categoria. Rimasi alquan-

to stupito e volli interrogare un incaricato della Previdenza sociale, che era venuto a farmi visita d'ufficio, in merito, e questi mi rispose: « che si la legge ammette nella bottega artigiana 10 operai più 10 apprendisti, ma che per l'opposizione da parte della Previdenza sociale stessa la legge non è ancora entrata in vigore, o almeno per ora non viene ancora tenuto conto ».

Così noi ci troviamo esattamente in questa posizione: per la legge della Repubblica Italiana rimaniamo nella categoria artigiana sino a 10+10, per la Previdenza sociale sino a 5+5, per il tasso, poi si è considerati artigiani e come tali tassati al 9 % solo se operai ed apprendisti assieme non superano le 5 unità.

A questo punto penso non mi rimanga da fare che rivolgermi alla Associazione Orafa affinché si faccia portavoce di questa nostra lagnanza presso il Ministero competente in modo che questi al più presto vari una legge che sia da tutti rispettata, e sia rispettata intendo dire applicata con eguale misura a tutte le categorie, altrimenti sono certo che gli orafi artigiani si sentiranno di gran lunga favoriti nei confronti di tante altre categorie egualmente produttive.

Penso di non essere il solo che si trova in queste condizioni quindi non vorrei che quanto ho detto rimanga la voce di uno solo altrimenti potrebbe non essere presa in considerazione. Perciò vorrei sapere da Lei se sono giunte altre lettere su questo argomento e, in caso affermativo, pregherei cotesta Redazione di occuparsi ampiamente di un problema tanto importante. Ritengo che se il problema venisse trattato sulla vostra rivista che è a mio avviso la nostra migliore portavoce, non tarderemmo a vederne la soluzione.

Cordialmente.

Egregio Lettore,

anzitutto La ringraziamo della stima di cui lei gratifica la nostra Redazione. Premettiamo che questo problema è già a nostra conoscenza e di esso si occuperemo quanto prima.

Riguardo all'argomento da Lei citato, La informiamo che la Sua è la prima lettera che ce ne parla. Crediamo di interpretare il Suo pensiero, invitando coloro che siano interessati a questo problema, a scriverci. Dopo di che, faremo del nostro meglio per contribuire al raggiungimento di un risultato soddisfacente per tutti.

GIAN

Zeme & Repossi

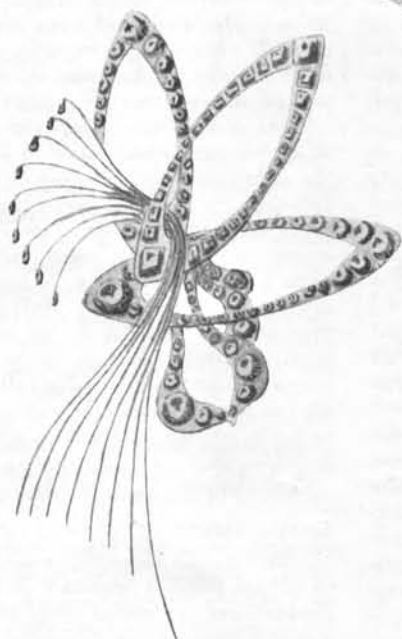
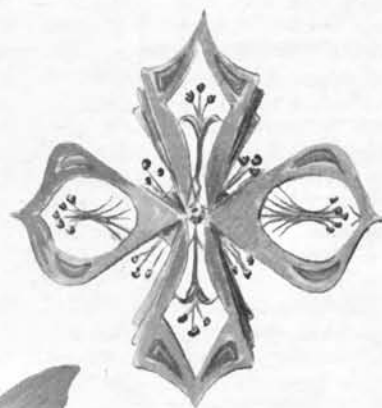
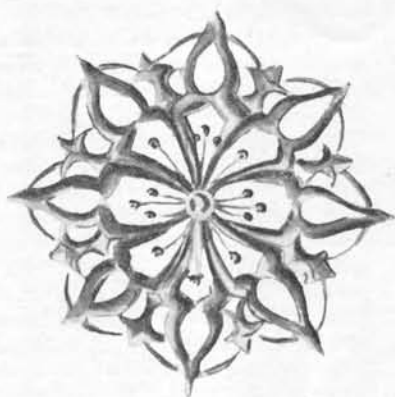
GIOIELLIERI

Valenza Po - Viale Dante - Telef. 91.480

Maino Benvenuto

MACCHINE PER OREFICI ED ARGENTIERI

ALESSANDRIA - VIA PARMA, 5 - TEL. 60.138



LA NATURA AL SERVIZIO DELL'OREFICERIA

a cura di LUIGI VISCONTI

Tre idee di gioielli: il primo in alto a sinistra in oro rosso e rubini; il secondo in alto a destra in oro rosso, smalto azzurro e rubini; il terzo in basso a sinistra in oro bianco e brillanti. Tutti ispirati dalla viola di giardino.

Invito

al Presidente della Repubblica

In occasione della Mostra Mercato Internazionale dell'Artigianato di Firenze, avvenuta il 24 aprile, il Presidente della Repubblica ha visitato lo stand allestito dalla Camera di Commercio, Industria Agricoltura della Provincia di Alessandria per gli orafi e argentieri. Qui il comm. rag. Luigi Illario, in qualità di Presidente della Camera di Commercio e della Associazione Orafa di Valenza, ha rivolto all'on. Gronchi un caldo invito ad onorare con una Sua visita la città di Valenza e ad inaugurare ufficialmente la Mostra Permanente di Gioielleria Oreficeria, Argenteria riservata agli acquirenti esteri, che per le sue caratteristiche e per la sua particolare destinazione è l'unica del genere in Italia. Alle parole rivolte dal nostro dinamico ed eclettico presidente, il Capo dello Stato ha risposto: « Non escludo la possibilità di una mia visita a Valenza, previo accordo con la mia segreteria ».

Sappiamo che, a seguito di questa affermazione, già si stanno prendendo contatti con la segreteria del Presidente al fine di condurre in buon porto questa magnifica iniziativa. Certi di interpretare la volontà dei cittadini di Valenza, orafi o no, ci associamo alle parole del comm. Illario, e vogliamo rivolgere da queste colonne un invito non meno caloroso, non meno sincero.

« Signor Presidente,

Ella ha dato segno di conoscere sicuramente i progressi, gli sforzi, di questa nostra città che in meno di cento anni ha voluto e saputo aggiungere al quadro della sua vita economica una attività, quella dell'arte orafa, ormai così felicemente e profondamente radicata nella coscienza e nella tradizione dei suoi abitanti da costituire parte integrante della loro esistenza, sia per il determinante apporto economico, che per lo sviluppo tecnico, culturale, artistico che necessariamente deve ad essa accompagnarsi.

Ed è perciò, con la speranza di essere esauditi, che noi Le chiediamo, fra i suoi molteplici impegni di Capo dello Stato di voler riservare una giornata per la visita a Valenza e per la inaugurazione ufficiale della sua Mostra Permanente. Se sarà loro concesso questo ambito onore Lei avrà modo di constatare personalmente con quale entusiasmo, letizia, sincerità, le seimila persone che a Valenza vivono e lavorano per l'Arte dell'Oreficeria, le tributeranno un calorosissimo omaggio, stringendosi compatti intorno alla Sua persona.

La Sua presenza, la Sua attenzione per quanto è stato fatto da questa popolazione operosa e tenace, scevra da vuoti sentimentalismi, ma generosa e leale, costituiscono di per sé un ambitissimo premio al lavoro da essa svolto, con serietà e costanza di propositi.

Esse serviranno come sprone ed incoraggiamento a continuare la via intrapresa, che vuole rendere definitiva la notevole affermazione già raggiunta dai prodotti di Oreficeria e Gioielleria italiani nel mondo. E questa nostra Esposizione Permanente riceverà in tal modo il più alto, desiderato, appoggio per la realizzazione del suo nobile scopo: far sì che Valenza orafa cessi di essere un piccolo punto sulla carta geografica e diventi invece un centro di attrazione degli orafi di tutte le nazioni contribuendo in tal modo al prestigio ed al benessere del nostro Paese ».



La sera di giovedì 23 aprile, il Presidente dell'Associazione Orafa Valenzana, Comm. Luigi Illario, è intervenuto a « Lascia o Raddoppia », dove, dopo aver offerto a Mike Bongiorno un grazioso portabiglietti a forma di staffa con su raffigurato l'omino del telequiz, e ad Edi Campagnoli un paio di crecchini profumati di nuovo brevetto, ha letto la domanda alla signorina Adriana Scutellaro. Nel corso della stessa serata Mike Bongiorno ha fatto alcune domande alla gemmologa signora Speranza Cavenago, sulle particolarità della Mostra Permanente di Gioielleria, Oreficeria, Argenteria.

Gamma di gemme alla TV

« Lascia o Raddoppia », questa notissima rubrica che conta ormai qualche anno di vita, è uno spettacolo del tutto particolare.

Svanito quel sapore di novità che ogni volta accompagna una trasmissione da poco iniziata, perso l'interesse del tutto esteriore per l'apparato e per il meccanismo che regola, seminascondo, l'andamento di questa esibizione televisiva, resta ben poco a sorreggere l'attenzione dello spettatore. Non sono infatti le prodezze mnemoniche di cui fa sfoggio qualche concorrente più o meno ben preparato quelle che fanno presa su un pubblico ormai smaliziato dai molti spettacoli, televisivi o no. L'interessamento, l'attenzione, la suspense, si ottengono soltanto quando e profonda, non per il solo scopo di apparire sul video, o di guadagnare i sospirati cinque milioni, ma, soprattutto, per il sempre nobile desiderio di approfondire le proprie conoscenze, di scoprire nelle più disparate e a volte ostiche discipline, quelle bellezze

delle quali solo colui che è in esse veramente versato può gioire.

Allora, solo allora, e anche così non sempre, il banale gioco si evolve si trasforma ed acquista un ritmo tutt'affatto diverso, più aderente a quelli che io spero fossero gli intendimenti del suo ideatore.

E così è accaduto in queste ultime cinque settimane da giovedì 9 aprile, quando a « Lascia o Raddoppia » si è presentata Adriana Scutellaro esperta in pietre preziose, sia dal punto di vista scientifico che da quello storico.

Abbiamo sin dagli inizi sentito che la materia su cui veniva interrogata, era di tale eccezionalità da giustificare un immediato acuirsi dell'interesse del pubblico. Le domande rivolte alla concorrente, hanno motivato l'apparizione sullo schermo televisivo dei più sbalorditivi ed eccezionali gioielli antichi, di una serie veramente squisita di gioielli moderni, e, dulcis in fundo, dei bellissimi smalti di Renato Attanasio.

La meravigliosa parure di topazi rosa e brillanti,



Adriana Scutellaro fotografata durante il pranzo in suo onore offerto dall'Associazione Orafa Valenzana.

eseguita nel settecento (e per la verità maneggiata un po' troppo bruscamente da Mike Bongiorno) è stato il primo eccezionale pezzo che ha, ne siamo convinti, abbacinato gli occhi e l'immaginazione di molti spettatori. Ad essa è seguito il tesoro del Duomo di Monza, la ricchezza e l'importanza del quale riteniamo non fosse molto nota al grande pubblico. Non fosse altro che per questa ragione, dobbiamo essere grati alla televisione che, in un solo istante ha divulgato una affascinante pagina di storia e d'arte medievale, meglio di quanto forse non abbiano potuto farlo migliaia di libri. Infine la gioielleria moderna ha potuto fare spicco della sua bellezza attuale ed elegante per mezzo di quattro deliziose indossatrici che hanno saputo sottolineare con grazia il pregio dei gioielli presentati.

Sarebbe perciò stato un finale veramente trionfale

se la bravissima concorrente avesse potuto portare a termine vittoriosamente la sua fatica. Purtroppo non è stato così: una buccia di... giacinto l'ha fatta scivolare proprio nel mezzo di una impressionante serie di numeri e di notizie tali da sgomentare anche Pico della Mirandola.

Ma non se la prenda troppo cara signorina, lei sa che è un gioco, e, anche se in ultimo ha avuto un po' di sfortuna, le rimangono molte belle consolazioni. E, in fondo, credo che i più la preferiscano così, come l'ho conosciuta io qualche settimana fa, semplice, umana, non infallibile come una mostruosa macchina elettronica, ma appassionata cultrice di quei meravigliosi misteri della natura che sono le pietre preziose.

Giorgio Andreone



La simpatica esperta in pietre preziose visita la nuova sede dell'Associazione Orafa; sono ad accoglierla, da sinistra a destra: il gioielliere Pietro Camurati, il consigliere Ettore Cabalisti, il vice presidente dell'Associazione Elio Provera, ed il Preside dell'Istituto Professionale di Oreficeria «B. Cellini», G.B. Capetta.

Ospite a Valenza per un giorno la concorrente di "Lascia o raddoppia?," *per le pietre preziose: **Adriana Scutellaro***

Bruna, piccoletta, disinvolta, e simpatica ci è apparsa sin dal primo momento la concorrente del popolare telequiz, venuta a visitare Valenza lo scorso 29 aprile. Ad accoglierla, ha trovato il Vice Presidente sig. Provera, i consiglieri e sindaci Pessina, Camurati, Baldi, Albera, Cabalisti, Pasero, per l'Associazione Orafa, il sig. Melchiorre, direttore della Mostra Permanente, con il personale al completo, il preside dell'Istituto Professionale di Oreficeria «Cellini», Prof. Dott. G.B. Capetta, il Prof. Andreone, Direttore de «L'Orafo Valenzano». In mattinata la signorina Scutellaro è stata accompagnata prima a visitare i locali della nuova sede dell'Associazione. Successivamente si è recata all'Istituto Professionale di Oreficeria «B. Cellini» dove, accompagnata dal Prof. G.B. Capetta, Preside dell'Istituto, ha potuto esaminare il laboratorio di Analisi delle Pietre Preziose e delle Perle e visitare le aule ed i laboratori dove giovani di tutta Italia ed anche dell'estero apprendono l'antica arte dell'orafa. Qui le è stata offerta dagli allievi della Scuola in segno di augurio per la serata seguente una spilla lavorata a gioielleria, rappresentante un gallo da combattimento.

Nel pomeriggio la signorina Scutellaro concludeva la sua giornata valenzana con la visita di alcuni dei più importanti laboratori di oreficeria e di una taglieria di pietre preziose.



Il nostro Stand alla Fiera di Milano

Tutti i giornali, le riviste, specializzate o no, hanno parlato di quella grande rassegna economica mondiale che è la Fiera di Milano, e del successo avuto sia per l'affluenza come per le contrattazioni avvenute.

Noi l'abbiamo vista con occhio di orafi e dobbiamo dire che anche sotto questo punto di vista la Fiera va assumendo sempre maggiore importanza.

Importanza soprattutto dal punto di vista informativo che da quello della contrattazione vera e propria. Si nota infatti una tendenza nei visitatori ad effettuare durante il

periodo fieristico una prima presa di contatto, che soltanto occasionalmente si trasforma in acquisto. In seguito, con maggior calma, nella tranquillità degli uffici, fuori dallo stordente movimento di quel ristretto periodo, la semente gettata germina meglio, e matura con le vendite, gli acquisti, le vantaggiose collaborazioni.

Valenza, quest'anno, con lo Stand dell'Associazione, ha voluto favorire e sviluppare, specie nel cliente estero, questa tendenza. Forte della sua Mostra Permanente, dove con tranquillità l'acquirente può osservare il meglio della sua produzione,

essa ha rivolto un invito, gentile e seducente. Le Vetrine dello Stand, infatti, non rigurgitavano di oggetti che, sovrappollando lo spazio disponibile avrebbero soltanto sminuito reciprocamente il loro pregio, ma brillavano di pezzi ricercati e originali, disposti qua e là con moderazione e buon gusto, con discrezione di artista, non di mercante. Largo spazio era dato anche alle fotografie, gigantesche fotografie illustranti Valenza orafa e artigiana in continuo sviluppo.

Una di esse, vista dall'esterno del padiglione, dava addirittura la impressione che, varcata la soglia, ci si potesse trovare all'interno di una modernissima fabbrica di gioielleria. Artigiani ripresi nei più espressivi momenti della lavorazione, davano all'ambiente l'atmosfera operosa dei nostri laboratori, e dovunque nello stand si percepiva la presenza vibrante del nostro lavoro. Completavano il quadro riproduzioni e disegni di oggetti eseguiti nel secolo scorso a Valenza da una delle sue più antiche fabbriche orafe: quella dei Melchiorre. Una grande carta geografica poi, dava al visitatore la esatta posizione di Valenza e metteva in risalto la sua vicinanza con Milano.

Abbiamo visto molti stranieri, visitare incuriositi il nostro Stand e richiedere informazioni sui gioielli esposti e sulla Mostra Permanente. E di essi parecchi sono venuti poi a Valenza per vedere, per acquistare.

Ci è gradito segnalare un piccolo simpatico episodio: un associato, fabbricante, che si trovava nello stand veniva interpellato proprio riguardo ad un oggetto da lui prodotto, e benché gli fosse richiesto chi fosse il produttore, rispondeva: « Questa è merce di Valenza ».

Speriamo con queste brevi note di avere convenientemente sottolineato l'importanza di questa nostra partecipazione alla 37ª Fiera di Milano, in funzione di propaganda a tutta Valenza ed alla Mostra Permanente. Solo continuando e perseverando su questa linea di condotta si potrà ottenere un efficace risultato: far conoscere ed apprezzare tutta la produzione valenzana.

Non sarebbe giusto, dopo avere descritto e lodato l'allestimento del padiglione dimenticare coloro che hanno prestato con spontaneità e dedizione la loro opera e perciò ad essi ed in particolare ai signori Baldi e Morando vada un grazie sincero da parte di tutti gli associati.

E.C.



L'inviato di Radio Svizzera Italiana, Eros Bellinelli, conversa nei locali dell'Associazione Orafa con il Presidente Comm. Luigi Illario. Sono presenti il Direttore di Mostra Rag. Ugo Melchiorre e l'interprete addetta.

La Radio Svizzera Italiana a Valenza

Eros Bellinelli, inviato dei Servizi Parlati della Radio Svizzera Italiana, accompagnato dal Prof. Gabriele Fantuzzi, si è trattenuto alcuni giorni a Valenza, visitando la città, la Mostra Permanente di gioielleria, oreficeria, argenteria, riservata agli acquirenti stranieri e l'Istituto Professionale Statale di Oreficeria «Benvenuto Cellini», e intervistando tutte le personalità valenzane nel campo dell'oreficeria allo scopo di comporre un esauriente documentario



In una sala del Municipio di Valenza, viene effettuata la registrazione di alcune dichiarazioni dell'On. Paolo De Micheli.

radiofonico sulle ragioni e condizioni storiche della nascita e dello sviluppo della oreficeria valenzana, sulle più interessanti particolarità della sua industria e sui due centri di attrazione che formano l'orgoglio della cittadina per la caratteristica della loro unicità in tutto il territorio italiano: la Mostra Permanente di gioielleria, oreficeria, argenteria, riservata agli acquirenti esteri, e l'Istituto Professionale Statale di Oreficeria «Benvenuto Cellini». L'interessante documentario verrà messo in onda il 23 maggio p.v. da Radio Monte Ceneri.

La Mostra degli argenti italiani dal XVI al XVII secolo

Organizzata ed allestita dalla Direzione del Museo Poldi Pezzoli di Milano è aperta al pubblico, nei locali di via Moroni, la Mostra degli argenti italiani dal XVI al XVII secolo.

E' la prima volta che si presenta una mostra di argenteria italiana di tanta ampiezza, infatti la mostra di Milano, alla Triennale del 1936 espose grandi capolavori dall'antichità fino al 700, lasciando da parte quasi per intero quella che è l'argenteria da casa; la mostra di Venezia del 1938 presentò solo opere del 700; quella di Genova del 1950 solo argenteria genovese, e la sezione di argenteria che completa la mostra del 700 a Roma, attualmente aperta al Palazzo delle Esposizioni di Roma, illustra naturalmente solo le opere degli artisti che lavorarono per Roma in quel periodo.

Gli oggetti esposti che sono oltre 450 e provengono nella maggior parte da collezioni private italiane, da Torino a Palermo, vanno dai primi del Cinquecento, dai coltelli lombardi di casa Trivulzio e la Croce con Cristalli datata 1511 del Poldi Pezzoli, fino alla fine del 700. Il pezzo più recente è una caffettiera datata 1795 della collezione Basevi Gambarana di Genova.

Gli oggetti sono stati ordinati secondo i luoghi di produzione, fatta eccezione per alcuni pezzi cinquecenteschi o dei secoli successivi che non si potevano allineare nello svolgimento di un determinato centro. Tali oggetti sono stati presentati nelle vetrine centrali come il Ciborio già nel Duomo di Camerino, opera di Conte Argenti del 1554, l'anfora ed il piatto opera di Antonio de Castro portoghese ma operoso a Genova nel 1565. Le storie che narrano le vicende dell'antenato del committente, Megollo Lercaro, furono sicuramente disegnate da un artista genovese e l'opera è concordemente riconosciuta italiana.

Dell'inizio del 600 è il piatto di Giovanni Mola su disegno dei brussellesi Sadeler, esempio di argenteria toscana del tardo manierismo, con diaspri sanguigni legati da argento, argento dorato e niello.

Dal Duomo di Milano vengono la bellissima Croce, alta m. 2,80 e due candelieri donati nel 1626 da Federico Borromeo, esempi interessantissimi dell'arte lombarda del tempo, che sembrano riecheggiare lo stile del grande Pellegrino Tibaldi.

Il museo presenta diversi centri di produzione d'argento con oggetti specialmente del 700, ma non manca qualche esemplare, rarissimo, di argenteria di uso domestico dei secoli precedenti, come il servizio di posate veneziano della collezione già Gatti Casazza.

Il luogo di produzione viene generalmente indicato dalla presenza del «punzone», del marchio di controllo, cioè, che veniva impresso dai controllori della Zecca. Quest'usanza è documentatamente molto antica in Genova, Roma, Napoli, Venezia. A Genova e Napoli in genere si aggiungeva al segno distintivo la

data. A Torino si affiancavano allo stemma Savoia le iniziali del controllore. A questi punzoni si aggiungono molte volte quelli personali degli argentieri. In base a questi Costantino Bilgari è riuscito a ricostruire l'opera di molti artigiani, alcuni degni del nome di artisti. Sono di imminente pubblicazione i suoi primi volumi sull'argenteria romana.

Questa Mostra non vuole e non può essere la conclusione di uno studio, ma solo il punto di avvio di una ricerca, che essa dimostra quanto sia impellente fare.

La vasta rassegna di argenteria genovese vale a dare una idea esauriente dal carattere peculiare di questa scuola, che si valse soprattutto di ottimi cesellatori; basti osservare la Madonna col bambino attribuita a Domenico Parodi, le stupende Zuppiere dei Marchesi Serra del 1766.

Roma e lo Stato Pontificio (Macerata, Perugia, ecc.) vengono rappresentate da opere di argentieri di fama; Giovanni Giardini l'autore di un trattato sugli ornati per l'argenteria del 1714 che fu ristampato nel 1750, fondamentale non solo per l'Italia che rappresentò il prontuario per chi volle persistere nel gusto più classico nel secolo delle «rocailles» e delle «chinoiseries»), Domenico Piani da Macerata, Antonio Arrighi, Domenico Gabriele Mariano, per fare solo qualche nome ed infine da Luigi Valadier, il padre del grande architetto nonché di una schiera di argentieri.

Napoli viene rappresentata soprattutto da un servizio da tavola appartenuto ai principi Trabia di Palermo; la Sicilia, oltre che da un bellissimo calice dal 500 da alcuni pezzi di buona fattura di Palermo e da una magnifica zuppiera proveniente da Messina.

Notevole l'importanza dell'argenteria torinese, che nel 700 diede opere altissime e figure di artisti non ancora ben note ma di risonanza mondiale. Non si deve dimenticare che il gran maestro degli argentieri francesi fu un torinese, il Meissonier. A Torino operava Carlo Boucheron e il grande architetto Filippo Juvara non mancò di dare disegni agli argentieri prima a Messina e poi a Torino.

Nel settecento a Torino si preferivano i temi della caccia, per decorare zuppiere, paiole, le caratteristiche zuppiere da fonduta; zuccheriere ecc.

Venezia è rappresentata soprattutto da magnifiche carteglorie che, scese dagli altari, sono oggi adattate a cornice di specchi. Una di quelle ivi rappresentate è opera del celebre Angelo Scarabello, l'autore delle porte di bronzo della Cappella del Santuario del Santo a Padova. Ma anche l'argenteria profana trova largo posto, oltre che con stupendi esempi di posate, con boccali, vasi, lumi per cui il confronto tra gli stili dei maggiori centri di produzione italiani riesce agevole e chiaro.

L'INSOLVENZA

Non passa giorno senza che chi vive ed opera nel campo della produzione e del commercio dell'oreficeria non senta parlare di insolvenze. La storia di coloro che annunciano tutt'a un tratto di non poter far fronte ai loro impegni, è così ricca di esempi che vien fatto di domandarsi se il debitore che non paga non sia diventato di moda.

Non sorprende ormai più molto sentire dall'oggi al domani che Tizio il quale, fino a quel momento non aveva nemmeno lontanamente lasciato supporre una situazione economica meno che sana e corretta, avvisi i propri creditori, i fornitori, gli istituti bancari, insomma tutti coloro che in lui avevano riposto quattrini e fiducia, che la loro fiducia possono riprendersela anche subito, e, quanto ai quattrini... ringrazino il Cielo se possono recuperarne la metà od anche meno.

Ed è un pessimo segno che nemmeno più la sorpresa venga a sottolineare uno stato di cose che non esitiamo a definire vergognoso.

Il ripetersi frequente di questi fatti provoca quello che definiremmo un ottundimento della sensibilità economica persino in colui che ne è vittima. E il meccanismo che provoca l'avverarsi di questa situazione è sempre il medesimo, tanto che, chi non ha provato per esperienza diretta non riesce a persuadersi come si possa cadere regolarmente nell'inganno.

Si tratta sempre, o quasi, di quel tale che sembra avere, dal tenore di vita che conduce, una agiatezza estrema, a cui vanno bene (così pare almeno) tutti o quasi tutti gli affari, che possiede una macchina lussuosa (acquistata forse a rate o con cessioni di cambiali) e un bellissimo appartamento in qualche recente condominio. Poi, tutt'a un tratto, circola una voce: il collega amico che ti avverte in estrema segretezza, il sussurro inteso al caffè, allusioni quasi inavvertite. In questo momento la futura vittima quasi non crede, pensa che siano voci allarmistiche, malevole, di qualche rivale. Infine, piano piano comincia a farsi strada il sospetto, si riguardano i conti delle ultime forniture, ci si accorge che la somma dovuta è notevole, ed allora si ricorre al legale, al commercialista. Purtroppo a questo punto, invece di una parola rassicurante giunge quasi sempre la conferma dello stato di insolvenza.

Ormai è tardi. Che farci? Sono molti i creditori? Quanti è il passivo? Cosa potrò recuperare? Gli altri cosa faranno? e così via. Una ridda di domande a cui non si può rispondere che con il tempo. Tempo per concordare, per stabilire le quote, le precedenze, tempo perchè l'insolvente possa (non si sa mai) risollevarsi; e quindi attesa: lunga snervante attesa. Piano piano, assorbiti dalle

quotidiane preoccupazioni ci si pensa un po' di meno, sempre di meno. « Che vuoi farci? E' toccata a me. In qualche modo rimedierò ». La necessità di fronteggiare le sempre nuove situazioni che il mercato crea ogni giorno non permette di pensare più oltre: « Lo conteg-

geremo nei conti di fine anno, vuol dire che non andrà sempre così ». E il tempo passa, e con il tempo passa anche la burrasca addensatasi sul capo dell'insolvente. Torna il sereno e si aspetta. Cosa si aspetta? Naturalmente il prossimo concordato.

Da qualche anno le cose vanno così. E di volta in volta i casi si fanno più numerosi, le cifre più grosse. E cosa si fa per correre ai ripari? Poco, purtroppo si può fare, ma in compenso si fa anche meno. Tutti stanno a guardare, come i famosi caproni della favola mentre il beccaio li sgozza e ciascuno dice: « Finchè non tocca a me... ». Nessuno si permette di alzare un dito, di dire basta a questa forma di presa in giro che va assumendo proporzioni sempre più ragguardevoli.

Ricordiamoci che dopo ogni concordato, ogni fallimento, ogni dissesto e, possiamo ben dirlo, ogni intervento a salvare chi non merita, si impoverisce il patrimonio comune e si fanno diminuire le disponibilità delle aziende che non potranno più produrre con un certo respiro, ma pressate dal bisogno di realizzare alla svelta i loro incassi per acquistare nuova materia prima, saranno costrette a sommuovere il già precario equilibrio dei prezzi o ricorrere a finanziamenti che decurteranno implacabilmente i loro utili. Si finisce così con l'inquinare l'ambiente orafico che di questo passo diventerebbe sempre più asfittico, convulso, isterico.

E di tutto questo, diciamolo chiaro, abbiamo colpa un po' tutti perchè si dà la merce con troppa facilità, perchè non ci si deve basare su delle apparenze che possono poi risultare clamorosamente false, per dare del nostro a chi non sappiamo se sia poi in grado di mantenere i propri impegni. Non dobbiamo tentennare e concedere fiducia a chi ci dà il dubbio di non meritarsela: è troppo facile che questo dubbio si tramuti presto in amara certezza. In tutte le direzioni bisogna essere guardinghi poichè qualche volta anche l'amicizia si rende complice di questi inganni.

Certamente non dobbiamo fare di ogni erba un fascio ed occorre sempre distinguere e valutare su un altro piano i casi in cui una onesta persona si trova coinvolta da insolvenze altrui ed è trascinata, suo malgrado, al triste epilogo di queste pericolose avventure. Di questo non c'è nessun dubbio, ma, dobbiamo dirlo questo, forse una maggiore cautela, un esame sereno e distaccato della situazione dei propri clienti, senza l'ansia di strafare nel lavoro e nel guadagno, avrebbe salvato anche qualcuno di costoro.

Le concessioni, le facilitazioni, specie in tempi di mercato ristagnante, si fanno grado a grado, inavvertitamente, ma più lunghe sono le dilazioni di pagamento e più difficile è controllare la reale

situazione economica di coloro che le chiedono. E' ora di domandarsi se vale la pena di vendere qualche pezzo, anche molti pezzi più dello sperato, per poi ottenere come frequente risultato di vedere pregiudicata irrimediabilmente la propria situazione economica od anche solo la propria potenzialità produttiva. Anche in quest'ultimo caso il fatto può ripercuotersi sulle aziende non per un breve periodo, ma addirittura per un lunghissimo ciclo. Infatti, più che mai in momenti di scarsa richiesta è necessaria una organizzazione agile e sensibile che possa adattarsi in breve volgere di tempo alle esigenze del momento. Chi non può più fruire delle proprie riserve intaccate o menomate da simili eventi, aggiunge danno a danno poichè non potrà utilizzare pienamente i periodi di ripresa che sempre, a intervalli più o meno lunghi, devono pur verificarsi. Ed allora, guardiamoci bene attorno prima di riempire le valige a chi

non si dovrebbe, magari a chi è stato finora uno sconosciuto sulla piazza. Dobbiamo convincerci che non bastano le informazioni superficiali. Ci sono istituti, agenzie che hanno dossièrs di informazioni complete, aggiornate. Certo, è vero, l'informazione costa, ma non ci viene a costare molto di più un fallimento?

E ricordiamoci poi che c'è la legge. Nonostante ci sembri che essa dovrebbe contenere disposizioni di maggiore severità ed essere soprattutto di più rapida applicazione, dobbiamo avere il coraggio di denunciare con fermezza tutti i casi. Questo contribuisce ad arginare la faciloneria e l'inconscienza di molti che scivolano nello stato di insolvenza con troppa, deplorabile facilità, ed aiuta anche qualche collega che, ignaro di una situazione già creatasi, concederebbe ancora a chi ha già dimostrato di non essere solvibile.

Ettore Cabalisti

IN BIBLIOTECA:

LE IMPRESE ORAFE

di GIOVANNI ILLARIO

E' con genuina soddisfazione che diamo ai nostri lettori notizia di questo libro «Le imprese orafe» del Dott. Giovanni Illario, figlio del nostro Presidente. Possiamo dire, senza tema di smentita che questa opera riempie uno, e non il minore, dei vuoti che presenta la bibliografia orafa. Basterà una occhiata all'indice per convincerci della novità e validità del lavoro che è così composto:

- Impostazione e nozioni generali.
- I mercati di approvvigionamento:
 - a) Il mercato dell'oro in Italia ed all'estero.
 - b) Il mercato delle pietre preziose.
- Acquisti.
- I fattori di produzione (Materie prime, Lavoro, Attrezzature).
- Le vendite.
- Le scorte.
- La gestione monetaria e finanziaria.
- La situazione attuale delle imprese orafe.

Non è certo affermare che manchino libri e trattazioni sull'Oreficeria, ma in essi vengono quasi sempre messe in luce i punti di vista storico e artistico, che sono di indubbio valore, ma purtuttavia non sono i soli a formare il sostrato, la base sulla quale poggia da secoli il concetto che l'umanità intera ha del lavoro dell'orafa. La realtà economica delle imprese, intese come aziende di produzione, capaci cioè di dare un risultato economico al loro soggetto, l'ambiente, le situazioni che le contornano e determinano quelle incessanti fluttuazioni le quali condizionano, con la loro interdipendenza e successione, il divenire delle aziende orafe, è un campo affascinante, saturo di umanità (poichè non c'è nulla di più umano dell'Economia), che può effettivamente e compiutamente avvincere un attento e serio lettore appena che sia un poco versato e preparato alla complessità dell'argomento.

Ed è proprio questo il punto di vista svolto con capacità, acume, e con matura modestia di studioso da Giovanni Illario.

Ci preme qui far notare le difficoltà, d'altronde facilmente prevedibili, che si incontrano a compiere indagini di tal genere. Che se le testimonianze dell'arte o della storia devono venire strappate alle morte cose, vengono poi alla luce ed esposte nei musei all'ammirazione di chiunque desideri vederle, così che la loro analisi, la loro critica può effettuarsi con difficoltà relative, ove si prescinda dalla competenza e capacità che, ovviamente, sono necessarie a tali imprese.

Nell'altro caso invece la materia è viva, bruciante, travagliata e contrastata da mille interessi contraddittori che salvaguardano o credono di salvaguardare vantaggi particolari delle persone, dei clans, delle categorie. Ed è perciò riottosa, renitente, aggressiva pronta soltanto ad occultare ciò che unicamente per amor del vero e della indagine scientifica vien cercato.

Di qui il maggior merito, di pioniere direi, dell'autore di un'opera che, se non è — e non potrà essere — la conclusione di un argomento così importante, vuole invece diventare ed è veramente un solido punto di partenza per altre sempre più approfondite ricerche.

La familiarità con l'argomento, la discendenza da una famiglia che ha al suo attivo un lungo e fedele operare nel campo orafa italiano, unitamente alla efficace preparazione ed alla serietà di intenti hanno permesso a Giovanni Illario di raggiungere, con questo suo primo lavoro, risultati che ben difficilmente altri poteva sfiorare. Ed è appunto da codesto pieno risultato, foriero di altri sempre migliori e duraturi, che ricaviamo gli auspici di una lunga e proficua attività al servizio dell'Oreficeria, sulle orme esemplari dei suoi ascendenti.

G. A.

I TIMORI DEL M.E.C.

Il 1° gennaio 1959 è entrato in vigore il trattato per il Mercato Comune Europeo. Esso prevede, in uno spazio di tempo di 10-15 anni, la completa abolizione di ogni forma di dazi doganali fra i sei paesi firmatari. Resteranno esclusi quei prodotti che uno dei paesi membri può importare da paesi terzi, con particolari condizioni di favore. (L'Italia dalla Libia). Ma queste eccezioni non intaccano minimamente il significato del MEC. Il mondo di oggi è in fase di evoluzione, quale poche volte nella storia si è verificata, per la profonda trasformazione operata sul modo di vivere dell'umanità intera. Potrebbe essere paragonata al radicale mutamento avvenuto con la scoperta del ferro dopo il disfacelo dell'Impero Romano, con la caduta delle Monarchie assolute, dopo la scoperta dell'elettricità e delle onde elettromagnetiche.

Il mondo di oggi è pervaso da un senso di grandiosità, di celerità, di collettivismo, derivante forse da una nuova scoperta che rivoluzionerà, ancora una volta, la vita terrestre: l'energia nucleare. Con la conquista degli spazi siderali, con la vittoria dell'uomo sull'attrazione terrestre, con la formidabile forza nucleare, con tutte le nuove ed innumerevoli possibilità offerte dall'atomo, l'uomo singolo non rappresenta più che un minuscolo anello di congiunzione di una catena in un sempre più vasto e complesso ingranaggio. Pur conservando sempre la propria personalità indistruttibile, l'uomo non è più in grado di agire indipendentemente, ma, mai come oggi, ha bisogno della collaborazione di altri uomini.

Collaborazione è la parola esatta per rendere il principio del momento attuale. I piccoli, i singoli, tendono ad essere annullati come tali, da complessi più vasti, che soli potranno agire e disporre per il benessere dei singoli stessi. Mai è stato attuale come in questo momento il principio di «L'unione fa la forza». Forza economica, forza per il benessere generale, forza per la conquista di mete, che soltanto dieci o venti anni or sono, apparivano non solo impossibili, ma impensabili.

Ed anche i popoli incominciano a sentire la necessità di questa collaborazione, da qui il MEC, la RAU, la confederazione Africana, il Centro America.

E' risultato, forse anche inconscio, della nuova era, sorto spontaneamente per naturalezza, come spinto da un fato.

Quali saranno le risultanze ultime di questa trasformazione, non è ancora possibile prevedere. Ciò che è certo sin d'ora, è che ogni uomo singolo vedrà ancor più affermati i propri diritti. Il collettivismo nasce per difendere ancora meglio il singolo.

Il MEC ha avuto ed ha fieri sostenitori, come altrettanto fieri oppositori. Tralasciando ogni altro motivo di opposizione, soffermiamoci brevemente su quelli a carattere economico. Riteniamo che il maggiore e più consistente dei motivi di opposizione sia il timore della concorrenza degli altri paesi membri. La concorrenza si basa essenzialmente su due fattori: minor prezzo, migliore qualità.

Il prezzo di un prodotto finito viene ricavato dalla somma del costo della materia prima, dal costo di lavorazione, (mano d'opera, spese generali, ammortamento degli impianti), e dall'utile del produttore.

Uno dei motivi del dazio doganale è quello di riportare il prezzo di un prodotto straniero (una di molto inferiore al similare prodotto nazionale) volta importato il quale, verrebbe ad avere un prezzo alla pari o anche superiore al prezzo di quest'ultimo. Ciò per agevolare la produzione nazionale. Appaiono quindi giustificati i motivi di opposizione al MEC. Ma l'evoluzione in atto, impone un adeguamento ai tempi.

Il dazio doganale non è che una diretta conseguenza del prezzo.

A parità di condizione, il prezzo di un prodotto può avere una oscillazione in limiti trascurabili. Non riavere una oscillazione in limiti trascurabili. Non ditore. Può assumere una sensibile importanza, quando lo stesso prodotto può essere fatto in serie. In questo caso incideranno, oltre che l'utile del produttore, anche le spese generali. E' infatti, facilmente comprensibile come in una produzione di serie, le spese generali sono sempre inferiori, in relazione agli oggetti finiti nello stesso periodo di tempo.

Rispetto alle spese generali, e sempre a parità di condizione, il costo sarà sempre all'incirca uguale dovunque, considerando almeno quei paesi dove le prestazioni della mano d'opera sono regolate da norme precise ed umane.

Uguale osservazione vale per la materia prima, sempre parlando di parità di condizione. Ma questo è il campo dove maggiormente si può far sentire la variazione del prezzo. Non occorre illustrare come i paesi che sono costretti ad importare la materia prima, hanno una spesa superiore, a volte di gran lunga, con cui iniziare la lavorazione del prodotto.

Questo potrebbe essere il caso fra i sei paesi membri del MEC. Infatti, riguardo sia all'utile del produttore che alle spese generali non dovrebbe esservi una differenza tanto sensibile, differenza comunque che verrebbe annullata da altre spese, quali per il trasporto, per il margine di utile per gli importatori ecc.

E' risaputo che in Italia scarseggiano le materie prime, ma riteniamo che negli altri paesi del MEC

la situazione non dovrebbe essere molto differente, comunque non tale da dover far temere per l'economia nazionale.

La soluzione del problema dovrebbe essere ricercata nella qualità e nella quantità.

Il buon gusto, la raffinatezza, l'estro degli italiani in genere s'impongono nettamente ovunque. Con la qualità possiamo battere qualunque concorrenza di prezzo. E qui a Valenza, si può facilmente constatarlo con le esportazioni in USA, benchè gli oggetti siano gravati da un dazio piuttosto rilevante. E ciò vale per tanti altri prodotti italiani, dalle auto alle scarpe, dagli abiti alle biciclette, dagli scooters ai cappelli.

La trasformazione degli impianti, in molti casi ancora adatti per una lavorazione non di serie, deve essere attuata gradualmente in modo da portare alla produzione di serie, tutti quei prodotti per cui non è richiesta una lavorazione specifica singola. Questa trasformazione imporrà in molti casi, delle conseguenze dolorose, ma necessarie per la stessa sopravvivenza della fabbrica. Spesso sarà necessario il licenziamento degli operai. Come pure sarà opportuno smantellare quelle aziende che producono manufatti, dalla concorrenza estera offertici ad un prezzo di gran lunga inferiore. E' inutile e dannoso, sommarmente dannoso, produrre qualcosa antieconomicamente solo per la vanità di poter dire che anche in Italia viene prodotto. Bisogna orientarsi verso una produzione che possa in qualunque momento stare alla pari con i prodotti esteri, ovvero, ancor meglio, verso una specializzazione. L'esempio del Centro America dovrebbe far scuola, gli impianti industriali, infatti, vengono installati in quel paese che offre maggiore possibilità di risorse per quella produzione e di conseguenza più economica. Occorre guardare un po' più lontano del domani, il tempo dell'autarchia è finito, occorre adattarsi alla nuova era.

Non è certo nostro compito risolvere il grave problema che si presenterà col licenziamento degli operai delle fabbriche da trasformare o da sopprimere. Ma non è certo la soluzione ideale dar loro una indennità, classificandola in vario modo. Occorre una soluzione radicale, che non comporti nè per lo Stato, nè per la fabbrica un aggravio di spese a fondo perduto. Una soluzione potrebbe essere la costruzione di una moderna fabbrica, finanziata da un consorzio di fabbriche similari in collaborazione o dallo Stato, che possa assorbire i dipendenti della fabbrica (B) che deve essere rimodernata. Ultimata questa, il personale della fabbrica (C) potrebbe essere assorbito o dalla (B) o dalla (A), mentre la (B) riprenderebbe i propri dipendenti passati alla (A).

Così anche la (C) potrebbe essere assoggettata ai lavori di rimodernamento, senza alcun aggravio economico.

E così via. Questa non è che un'idea, ma teniamo presente che vi sono «dieci» anni di tempo per attuare ciò. Non bisogna sperperare questo tempo con una invidia ed una concorrenza che in molti casi danneggia un po' tutti e primo chi tenta di applicarla. Non si deve guardare all'azienda simile come ad una concorrente da distruggere, ma come ad un collega che ha bisogno di noi, come noi abbiamo bisogno di lui. Nè dobbiamo sentirci troppo grandi e potenti da poter fare a meno con tutta tranquillità della collaborazione degli altri. In questa trasformazione del tempo non si può restare isolati. L'ignorare questa evoluzione significa suicidio. Vi saranno, è vero, delle eccezioni, ma in quanto tali saranno pochissime. I piccoli stati di Andorra e S. Marino resistono proprio per la loro esiguità. Potrà resistere un genio, ma solo un genio potrà elevarsi al di sopra di tutti e di tutto.

La vita del domani sarà il frutto della collaborazione di tutti. E diciamo collaborazione, non fusione. Come ogni uomo conserverà la sua personalità indiscutibile, così ogni produttore conserverà le sue individualità. Ma dovrà pur sempre collaborare con gli altri per il raggiungimento dei fini comuni. Un esempio vi è già. Pur restando indipendenti gli uni dagli altri, i produttori di birra collaborano strettamente per la risoluzione di ogni loro problema comune. Verrà il giorno in cui le frontiere economiche e non, saranno completamente abolite, da consentire ad ogni uomo, sia esso italiano cinese o africano di recarsi ovunque creda senza altra formalità che la sua dignità di uomo. E' molto probabile che solo le generazioni future vedranno realizzarsi questo ideale. Ma, come il contadino pianta il castagno o la quercia ben sapendo che solo i figli o i nipoti ne raccoglieranno i frutti, così oggi è stato gettato il seme della collaborazione fra tutti gli uomini. La teoria di G. B. Vico si avvera ancora una volta. La Storia si ripete. Come già nei secoli passati, coloro che si adatteranno con rapidità e decisione al nuovo sistema che l'evoluzione in atto propone, raccoglieranno i frutti maggiori. Coloro che tenteranno di sottrarsi, racimoleranno le briciole, se pur non ne rimarranno schiacciati. E' la dura legge della vita. Ogni sconvolgimento, di ogni genere, comporta un'ascesa o una discesa. L'ascesa è per quelli che accetteranno immediatamente, malgrado o buongrado, il mutamento. La discesa è per chi tenta di restare abbarbicato al passato.

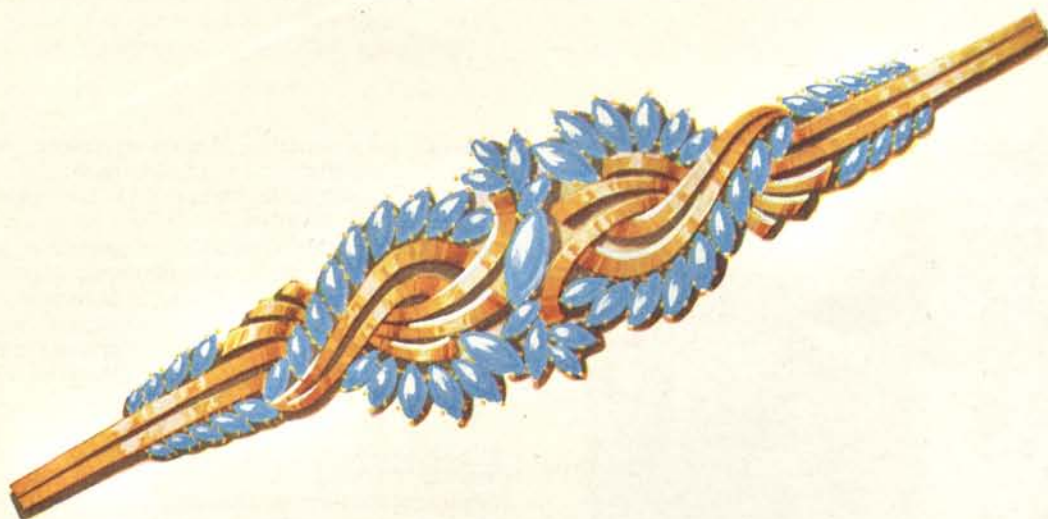
O. Vigilante

GIUSEPPE CANEPARI & F.^{LLI}

GIOIELLERIA

MARCHIO 635 AL

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



IDEE DELL' I. P. O.

Modello disegnato da un ex allievo dell'Istituto Professionale
di Oreficeria « Benvenuto Cellini » :

Bracciale in oro rosso e zaffiri cabochon.

Piccola storia dello smalto



Solo cinquant'anni fa i segni del lutto erano ancora totali nel vestiario, nella carta da lettera, nei veli. Le automobili, le macchine, gli utensili, gli abiti da festa degli uomini e delle donne erano grigi scuri o neri e dopo i quarant'anni si adottavano abiti nei quali il colore era bandito.

Ora invece corriamo l'avventura del colore, uomini di ogni età portano pullover di colore canarino, azzurro, ruggine, verde. Le automobili sono coloratissime e magari a più colori: colorate le macchine da scrivere (una volta tutte nere), colorate le macchine che vediamo esposte nelle Fiere, colorati anche i grandi macchinari delle industrie, una volta grevi e sordi.

E' un abbandono dell'antico od un ritorno all'antico? Per me è un ritorno perchè l'antichità era coloratissima l'architettura greco e romana, coloratissime facciate e mura dal Medio Evo al Rinascimento; coloratissimi i costumi, divise, veicoli, bardature, navi sino al Settecento. L'Ottocento definitosi borghese, limita il colore per un complesso di modestia, di rispettabilità di economia...

Ora invece ci si muove nella recuperata gioia vitale del colore che va d'accordo con il recuperato gusto della luminosità e che si collega ad un'alta facoltà, quella della fantasia, che ha nel colore una delle sue più felici espressioni.

Queste pressapoco le parole di un architetto, che in-

tendeva naturalmente riferirsi al colore nelle abitazioni, nell'architettura, nei nuovi mobili a cui proprio il colore, oltre che la funzionalità dona oggi un volto nuovo.

Le stesse parole si potrebbero press'a poco ripetere nel campo dell'oreficeria, sostituendo ai colori grigio e nero degli abiti, il giallo ed il bianco dei gioielli a cui da molto tempo ci eravamo abituati. Non che questi colori siano paragonabili per uggiosità e monotonia agli altri due: interviene a loro difesa lo scintillio fascinoso dell'oro che sempre seduce.

Ma un rinnovamento era necessario, una nota vivificatrice che portasse, tra lo splendore degli ori e la lucente freddezza delle gemme, che pur se colorate risultano magiche e distanti, il colore caldo e convincente degli smalti a scuotere l'immobilismo del gioiello donandogli l'ebbrezza gioiosa dell'imprevisto.

Benvenuto è quindi lo smalto che già da qualche tempo occhieggia dalle vetrine degli orefici, e, ad onorarlo, se pur tardivamente, cercheremo di farne una sua meravigliosa bellezza agli occhi del primo antichissimo artefice, fino a quando, nel pieno fulgore dei secoli appena trascorsi regnava incontrastato nelle case e negli ornamenti di quanti amavano la bellezza e potevano circondarsene. Sarà necessario prima una piccola scorsa, veloce, per inquadrare il suo cammino nel tempo, dopo di che potremo indugiare nelle varie tappe ed ammirare di volta in volta l'abilità che raggiunse questo o quel popolo.

Le origini dello smalto, si confondono con quelle del vetro e della ceramica. Si utilizzarono per molto tempo piccoli smalti fissati a freddo sul metallo, incastonati; o trattenuti da un mastice. L'Iran, senza dubbio, conobbe molto presto sotto forma di smalti « cloisonné » il vero smalto che aderisce per fusione al suo supporto metallico. Ma sono stati trovati egualmente alcuni esemplari antichissimi a Cipro, a Micene, e non si sa ancora oggi come si sono stabiliti, in questo campo, i rapporti tra l'Oriente e l'Occidente. Degli smalti apparvero, in ogni caso nel VI e nel V secolo a. C. nell'Iran, sulle rive del Mar Nero, a Cipro, nella Grecia Orientale.

I Persiani, gli Sciti, i Greci; poi i Celti, gli Etruschi, gli Egiziani hanno applicato la tecnica dello smalto agli ornamenti, a certi utensili, alle bardature.

Raro presso i romani, lo smalto si sviluppò al contrario presso i galli, nelle isole Britanniche, presso i germani e in Scandinavia.

Nell'arte Bizantina lo smalto « cloisonné » occupò un posto predominante dal VI al XII secolo: decorò con perfezione ineguagliata l'oreficeria religiosa e profana, il vasellame, i vestiti, i gioielli, le armi, le rilegature.

Nel Medio Evo, dall'XI secolo in Germania, e dal

XII in Francia, si continuò la tecnica bizantina, ma si sviluppò soprattutto lo smalto «champlevé» sul rame, più economico. Sui bordi del Reno e nel bacino della Mosa, a Limoges, centri importanti crearono opere di tipi diversi ma egualmente ammirevoli.

A sua volta, quest'arte che, verso la fine del XIII secolo, non riusciva più a rinnovarsi, fece posto agli smalti traslucidi, su rilievo, prodotti in Italia.

Fin d'allora la tecnica dello smalto era stata tributaria dell'oreficeria. A metà del XV secolo, essa prese a imitare la tecnica dei vetrai di Venezia e Limoges.

Famiglie di smaltatori di quest'ultima città ne fecero la gloria, con la fama dei loro laboratori: i Penicaut, i Limosin, i Reymond, i Nouailler, i De Corat i

Landin che si ispirarono alle incisioni dell'epoca per dipingere sul rame, dei veri quadri di smalto.

Questa tecnica degli «smalti dipinti di Limoges» doveva pertanto subire a sua volta una nuova trasformazione, nel XII secolo, che vide nascere nei laboratori di Blois, di Châteaudun, di Parigi, le miniature dipinte sullo smalto.

Alcuni maestri di Limoges avevano utilizzato questo procedimento per rifinire un disegno, o modellare una figura, ma non si era ancora eseguito un ritratto o un quadro intero con questa tecnica.

La tradizione attribuisce a Jean Toutin, orefice di Châteaudun, la scoperta di questo nuovo modo, ed a suo figlio Henry il successivo perfezionamento fino a raggiungere i più stupendi risultati.

Smalto «cloisonné»:

[tramezzato]

Si fissa su una placca un bordo metallico rilevato che delimita il contorno del soggetto, poi si riempiono di smalto le caselle così ottenute. Bisanzio ha portato questa tecnica al più alto grado di perfezione.

Smalto «champlevé»:

[scavato]

Gli alveoli che dovranno contenere lo smalto sono scavati nella placca di metallo. Il disegno è quindi formato dalle parti della lastra che non sono state incise, e che non saranno smaltate.

Smalto a rilievo

Si tratta di smalti traslucidi che si applicano su pareti cesellate delle quali lo smalto accentua i rilievi per trasparenza. Questo genere fu particolarmente curato in Italia durante il XIV secolo. Gli smalti traslucidi sono altresì impiegati nel genere «cloisonné» a giorno. Lo smalto, rappreso negli interstizi dei tramezzi, d'oro e di rame, lascia passare la luce attraverso lo spessore.

Pittura nello smalto

Questo procedimento detto di Limoges; perché diede la fama agli smaltatori di questa città nel XV e XVI secolo consiste nel distendere liberamente su una placca, diversi strati di smalto. Si ottiene così un quadro di smalti: chiari e scuri dipinti in bianco su fondo scuro, oppure in oro su fondo blu o nero, smalti policromi opachi o traslucidi e posati direttamente sul metallo rabescato o sul soggetto disegnato con un largo tratto nero. I colori erano sovente ravvivati con pagliuzze d'oro o d'argento introdotte fra due strati di smalto.

Pittura sullo smalto

Questa tecnica, dovuta ad artisti genovesi, è una vera pittura eseguita a mezzo di una polvere di smalto impalpabile stemperata in olio o in qualche essenza. Mentre gli smalti dipinti di Limoges sono in strati abbastanza spessi, la pittura sullo smalto è eseguita con l'aiuto di un pennello, in strati estremamente fini su un piano coperto in precedenza d'un leggero velo di smalto bianco.



VENDORAF
S. R. L.

**Creazione
Oreficeria
Gioielleria**

Commissionaria delle Ditte:

**GARAVELLI LUIGI
GATTI & PANELLI
LOMBARDI MARIO & F.lli**

VALENZA PO - CORSO GARIBOLDI, 21 - TELEFONO 91.812

Norme di partecipazione

In occasione dell'inaugurazione ufficiale della Mostra Permanente di oreficeria, argenteria ed affini e della nuova sede dell'Associazione Orafa Valenzana viene indetto un concorso a premi per il lancio del gioiello estivo.

Possono partecipare a questo concorso artigiani industriali e commercianti della Provincia di Alessandria.

Oggetto del concorso: la presentazione di una mezza parure composta come minimo di tre pezzi a scelta tra bracciale, anello, orecchini, spilla e collana.

La parure potrà essere in stile antico o moderno in combinazione con pietre preziose e semipreziose.

La domanda di ammissione dovrà pervenire alla Segreteria dell'Associazione entro il 30-5-59 ac-

IL GIOIELLO D'ESTATE

Concorso per la ideazione di modelli di gioielleria ed oreficeria da indossare su abiti estivi da giorno e da sera indetto dalla Associazione Orafa Valenzana.

compagnata dalla quota di partecipazione di L. 15.000. Potranno prendere parte al concorso anche due o più ditte associate.

Gli oggetti in busta chiusa dovranno essere consegnati alla Segreteria entro il 20-6-59. All'atto della presentazione degli oggetti verrà assegnato un numero per ogni ditta concorrente e le singole parures verranno giudicate dalla commissione senza conoscere il nome della ditta produttrice.

La firma della domanda di ammissione costituisce impegno definitivo per la ditta e la mancata partecipazione non dà diritto al rimborso della quota versata.

I premi del concorso vengono fissati come segue:

- 1° premio . . . L. 500.000
- 2° » . . . L. 200.000
- 3° » . . . L. 100.000

La commissione giudicatrice sarà composta di cinque membri designati dall'Associazione Orafa scelti nel campo dell'arte e della tecnica ed il suo giudizio sarà insindacabile ed inappellabile.

La presentazione al pubblico e la premiazione verrà effettuata durante una sfilata di modelli estivi.

Le disposizioni particolareggiate, verranno rese note non appena definito completamente il programma ufficiale della manifestazione.

MARCHIO 464 AL

S. CAVALLI

Fabbrica di Gioielleria - Oreficeria

VIA MOROSETTI - VIA B. CELLINI, 21
TELEFONO 91.164
VALENZA PO

AMELIO OMODEO

FABBRICA ANELLI per UOMO e BIMBO

MARCHIO 251 AL

VALENZA - VIA ASTI - TELEFONO 91.326

Notiziario

Elenco Espositori alla Mostra Permanente Orali - Argentieri e affini di Valenza Po all'8-5-959.

Agliotti Fratelli - Cellerino Renato
 Albera Carlo
 Baggio & Spinolo
 Baggio Fratelli - Lenti & Pozzi -
 Fratelli Canepari
 Bagna & Ferraris
 Barberis Carlo
 Bariggi Ferdinando
 Bonafede Pietro
 Bonzano Oreste & C.
 Cantamessa Fratelli
 Carnevale Aldo
 Cavalli Saverio
 Ceva Carlo - Marco - Renzo
 Cominetti & Ferraris
 Davide - Papponi & C.
 Deambrogio Franco
 Declemente & Vaccario
 Doria Fratelli
 Emanuelli & Buzio
 F.O.T.
 Frascarolo & Lenti
 Gaia Ferrando & C.
 G.A.M.
 Garavelli Dante
 Garbieri Ettore & Fratello
 Gervaso & Rossetti
 Illario Carlo & Fratelli
 Illario & Farè
 Lani Fratelli
 L.E.B.O.
 Legnazzi Dino
 Lenti & Bonicelli
 Lenti & Zeppa
 L.I.C.O.
 Lunati Piero & Giulio
 Mensi Ugo
 Meregaglia dr. Orazio

Montaldi & C.
 Montini & Ciantelli - Lunati Gino
 Deambrogio Carlo
 Morando Ettore - Guasco Aldo
 Morosetti & Provera
 Mortara Pierino
 Natta & Goretta
 Novarese & Sannazzaro
 O.R.V.A.L.
 Palumbo Pietro
 Pasetti Fratelli
 P.A.R.M.
 Perrone Pietro
 Picchio & Ricci - Pellizzari Dario
 Prato & C.
 Provera Piero
 Ricaldone Fratelli - Ricci & Cabiati
 Robotti Fratelli
 Soro & Celada - Canepari Carlo
 Tavella Carlo & Figlio
 Tartara Carlo & Figlio
 Vecchio Romano - Giarola Silvano
 Vendorafa
 Varona & Bistolfi
 Visconti Angelo
 Visconti & Baldi
 Zavanone Luigi & Mario
 Zeme & Repossi
 Zucchelli Fratelli - Pasero Aldo

Richiesta di prodotti di orficeria e di rappresentanze dall'estero. Per chiarimenti rivolgersi alla Segreteria dell'Associazione Orala Valenzana, via Mazzini.

DAL CANADA'

Montreal - Richiesta di gioielleria.

DALLA GERMANIA

Richiesta di rappresentanza.

Nuove ditte orafe iscritte alla Camera di Commercio in Provincia di Alessandria nel mese di Marzo.

Canepari Giuseppe - Valenza, via Alfieri, 13.
Rigoni Mario - Valenza, via Galimberti, 14.
Dallera Renato di Onesto - Valenza, via Cavour, 21.
Bistolfi Mario di Giuseppe - Valenza, via Asti, 14.
Gilli Dioscoride di Cristoforo - Valenza, via Magenta, 3.
Fioravanti Lauro & F.lli - Valenza, reg. Noce, 22.
Raselli Giorgio & Renzo - Valenza, via S. Salvatore, 2.
Varona Giorgio - Valenza, viale Padova, 40.
Leva Pierino fu Alessandro - Valenza, via Mazzini, 3.
Varona & Bonafede - Valenza, via Pastrengo, 7.
Carnevale Giusto di Pietro - Valenza, via 29 Aprile, 11.

Cancellazioni dall'Albo della Camera di Commercio di ditte orafe nel mese di Marzo.

Rigoni Marco - Valenza, via Solferino.
Varona Giorgio di Varona Giorgio & Oddone Luigi - Valenza, via Dante, 9.
Bonafede Angelo di Cesare - Valenza, via Vaschi, 2.
Varona Nilo di Pietro - Laboratorio orafa - Valenza, via Pastrengo, 7 - ditta individuale.
Carrieri & Datola - Laboratorio Oreficeria - Alessandria, via Rattazzi, 15 - Società di fatto.

Carlo Barberis

- FABBRICANTE GIOIELLERIA
- SPILLE - COLLANE - BRACCIALI - BOCCOLE - ANELLI
- MODELLI ESCLUSIVI

TELEFONO 91.611
 ESPORT. M. 020005
 MARCHIO 39 AL

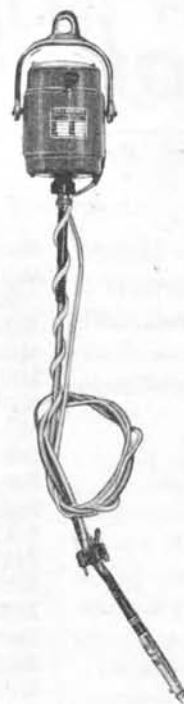
Valenza Po - (Italia)

VIALE B. CELLINI N. 36

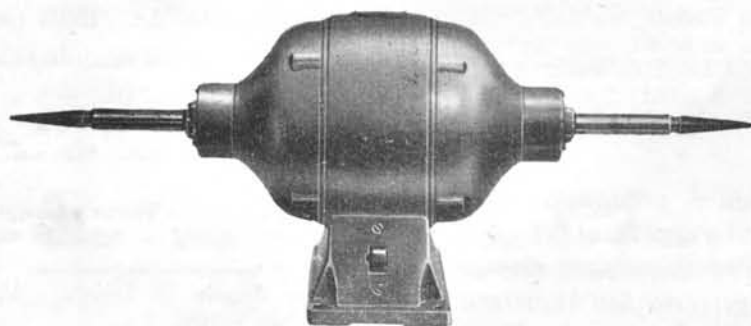
DITTA **CARLO
MEREGAGLIA**

Impianti

- elettrici
- industriali
- domestici
- radio



Trapani a bilico
per orefici



Pulitrici elettriche per orefici



Banchi con pulitrici,
aspiratore e filtri
per il recupero del pulimento

Dott. Ing.

GINO MEREGAGLIA

VIALE VICENZA, 43 - TEL. 91.436 - VALENZA PO

MARCHIO 544 AL

Drato & C.

FABBRICA

OREFICERIA

BRACCIALI E CASSE

PER OROLOGI

Valenza - Via Asli ang. Via Ancona

GARAVELLI DANTE

OREFICERIA

CIONDOLI E BRACCIALI FANTASIA

MARCHIO 412 AL

VALENZA PO - VIALE MILANO, 18 - TELEF. 91.127

**PIETRO
LOMBARDI**

Gioiellerie - Oreficerie

[FABBRICAZIONE PROPRIA]

MARCHIO 444 AL

Rappr. Orologi

NON MAGNETIC
CONSUL

PARECHOC

La Chaux De Fonds
(Suisse)

VALENZA PO - Viale Italia, 3 - Telefono 91.751

ISTITUTO BANCARIO SAN PAOLO DI TORINO

ISTITUTO FONDARIO DI DIRITTO PUBBLICO FONDATO NEL '563

FONDI PATRIMONIALI: L. 4 MILIARDI

Depositi fiduciari e cartelle fondiarie in circolazione: 265 miliardi

Direzione Generale: TORINO

Sedi a GENOVA - MILANO - ROMA

146 Filiali in PIEMONTE - LIGURIA - LOMBARDIA

SUCCURSALE DI VALENZA - CORSO GARIBALDI, 10

TUTTE LE OPERAZIONI ED I SERVIZI DI BANCA
CREDITO FONDARIO

BANCA AGENTE PER IL COMMERCIO DEI CAMBI

FOT

FABBRICA • ORAFA • TESSUTA

DI
PASINI GIUSEPPE

FU

ATTILIO

EXPORT c. m. M/020132

INDUSTRIA
EXPORT

MARCHIO

434 AL

VALENZA PO

VIA S. SALVATORE, 5

TELEFONO 91.664

DITTA

Moraglione Pierino

FABBRICA OREFICERIA E GIOIELLERIA

MARCHIO 428 AL

Valenza Po

VIA CARLO NOÈ, 11 - TELEF. 91.719

CORRIERE

CASTELLETTI EZIO

Viale Benvenuto Cellini, 19 - Telef. 91.185

VALENZA

Corriere VALENZA - ALESSANDRIA - GENOVA

Corrispondente con tutti i corrieri d'Italia

BATAZZI & C. S. R. L.

CAPITALE SOCIALE L. 3.000.000

VALENZA

VICOLO DEL PERO, 16 - TEL. 91.343

Agenzia in ALESSANDRIA

VIA MILANO, 40 - TELEF. 36.53

Laboratorio

*per la lavorazione dei Metalli Preziosi
delle Ceneri e dei Residui*

Auro - Platino - Argentiferi

**Fonderia - Laminazioni - Affinazioni
Cloruri - Nitrati - Placcati**

BONZANO ORESTE & C.

FABBRICA OREFICERIA

VALENZA PO - Via Padova, 40 - Tel. 91.105

DITTA SCORCIONE FELICE

DI ALBERTO VITALE & BICE SCORCIONE

Fabbrica Gioielleria

VALENZA - VIA TRIESTE, 3

TELEFONI: FABBRICA 91.203 - ABITAZIONE 91.201

LAVORAZIONE ARTISTICA DEI METALLI

ENRICO DE SILVESTRI

ALESSANDRIA ITALIA
VIA MODENA, 7 - TEL. 35-14
Abit. 62-174



MARCHIO 286 AL

DE CLEMENTE & VACCARIO

FABBRICA OREFICERIA E GIOIELLERIA

VALENZA PO

Via 29 Aprile, 13 - Telefono 91-064

PIETRE PER ORAFI GAIA

SPECIALITÀ PIETRE ROTONDE

ALTA PRECISIONE

VASTO ASSORTIMENTO

SMERALDO CHATHAM

FABULITE (brillante chimico)

GEMMINDUSTRIA
DI

GAIA FERRANDO

MILANO

VIA CIRCO, 18 - TEL. 89.20.89

STABILIMENTO

RHO

TELEF. (093) 473

UMBERTO BONIARDI

MACCHINE UTENSILI PER L'INDUSTRIA ORAFA

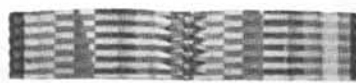
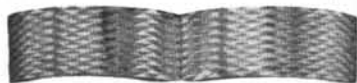
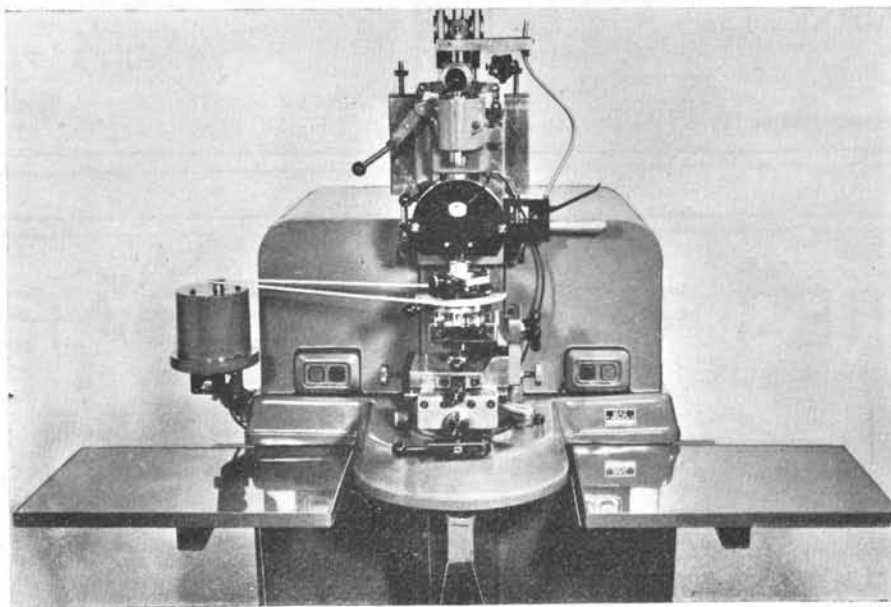
MILANO

Negozi: VIA VALPETROSA, 5 - TELEFONO 892.877 - 873.665
Magazzini: VIA A. MARIO, 26 - TELEF. 432.259 - 487.896

MACCHINA A FACCETTARE

OREFICERIA E GIOIELLERIA
a mezzo di impulsi a diamante

in dimostrazione e funzionante presso il nostro magazzino di Via A. MARIO, 26



PRODUZIONE
DELLA FABBRICA

MAc
BESANÇON
(Doubs) - FRANCIA

SORO & DEGRANDI

FABBRICANTI OREFICERIA - GIOIELLERIA

||||| MARCHIO 626 AL |||||

VALENZA PO

Corso T. Galimberti [Palazzo Raiferi] - Tel. 92.777

FOTO NAZIONALE

DI GATTA MAGGIORINO

*La tecnica della fotografia
al servizio dell'orafo*



VALENZA PO

VIA ROMA, 7 - TELEFONO 91.116

TASSINARI ERSILIO

OREFICERIA



VALENZA PO - Via Vicenza, 28 - Tel. 92.126

IMPORT - EXPORT.
MARCHIO 200 AL
CASELLA POSTALE N. 46

CARLO MONTALDI & C.

FABBRICA GIOIELLERIE

VALENZA PO

VIALE SANTUARIO (PALAZZO GARDEN) - TELEF. 91.273

Renato Cellerino

FABBRICANTE OREFICERIA E GIOIELLERIA
(CREAZIONE PROPRIA)

MARCHIO 830 AL

VIALE DANTE, 9 (condominio Civitas) - TEL. 91.019

Valenza Po
(Italia)

F.^{lli} Cavalli

OREFICERIA
E BRACCIALI

MARCHIO 696 AL

ALESSANDRIA

VIA MARSALA N. 7
TELEFONO N. 63.552

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

Foto **Ivaldi**

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

*Per i vostri cataloghi, consultate
e provate:*

Ivaldi

VALENZA PO - Via Lega Lombarda n. 7 - Telefono 91.656

L'ORATO VALENZANO

Supplemento N. 1 al N. 4 di Aprile 1959 — Direzione - Redazione - Amministrazione: Via Mazzini, 11 - Valenza
Per la Pubblicità rivolgersi all'Amministrazione della Rivista — Aut. n. 65 Tribunale di Casale M. in data 12-12-'58 modificata in data 6-3-'59

Intervento del nostro Presidente Comm. LUIGI ILLARIO all'Assemblea generale della Banca di Novara

A prova del costante interesse che l'Associazione Orafa Valenzana, ed i suoi dirigenti, nutrono per le questioni e di problemi che travagliano la vita degli artigiani, riportiamo per esteso l'intervento del nostro Presidente all'Assemblea generale della Banca di Novara, con, in calce, alcune sue brevi note. Nel numero di Febbraio, quale eco alle molte voci che si levano a favore del credito agli artigiani, pubblicammo un articolo del vice presidente Provera su questo argomento, ed oggi, siamo lieti di dimostrare che l'azione svolta dai responsabili della nostra Associazione è viva e operante a vantaggio della categoria.

E' soltanto il desiderio di portare una nota di attaccamento affettuoso alla nostra Banca che mi spinge a prendere la parola, non per chiosare quello che così bene è stato detto nella relazione, ma per vedere se attraverso delle proposte che possono sembrare anche piccole, ma pratiche possiamo incrementare ancora e sempre più quello che è l'afflusso di nuovi clienti alla Banca, perchè egregi colleghi, egregi amici della Banca, egregi signori del Consiglio il problema oggi si impone ancora più di ieri inquantochè, dato il volume dei depositi che noi abbiamo e che giustamente la relazione e il nostro illustre Presidente hanno sottolineato, si trova difficoltà di impiego, perciò si pone il problema di allargare di più la nostra clientela ed allargarla sempre con quei clienti, con quegli amici che sono i più affezionati sostenitori della Banca che sono quelli che con il loro costante apporto, il loro costante lavoro attraverso la nostra Banca danno la possibilità di incrementare gli impieghi anche in questo momento che si teme possano cedere leggermente.

Ho scorto nella relazione un accenno a tutte le attività economiche nazionali e, pur non pensando di fare un appunto per il fatto che forse la voce artigiana è conglobata nella parte industriale, nondimeno devo ricordare che questa voce non è scomparsa, nemmeno una volta, in tutta la relazione.

E' dunque necessario che noi ora, si tenga presente tale grande categoria di produttori, che è quella degli artigiani, affinché essi possano col nostro aiuto essere invogliati a svolgere tutto il loro lavoro presso la nostra Banca.

Perciò ritengo sia necessario prendere dei provvedimenti che oserei qualificare « rivoluzionari »...

rivoluzionari nel senso che, devono sostituire quelle facilitazioni già in atto e concesse dallo Stato a favore degli artigiani... facilitazioni il cui conseguimento richiede pratiche sì lunghe e complicate che il più delle volte scoraggiano gli interessati inducendoli a rinunciare.

Bisognerebbe dunque che la nostra Banca compisse un atto rilevante studiando la possibilità di favorire gli artigiani procurando loro un credito snello e di pronta attuazione, perchè questa categoria sta diventando, ogni giorno più preminente in Italia. Essa, infatti, ha una massa tale di lavoro e una tale carica di energia che non possono essere ignorate, per cui non ripeterò mai abbastanza la necessità di studiare e di far studiare dai nostri Dirigenti una nuova formula di credito artigiano, che possa essere snellito, concesso presto pur con le debite cautele, siamo d'accordo, per quanto queste siano proprio quelle che ci spaventano meno. A questo proposito posso dire che personalmente, quando deve esaminare l'eventualità di fare un credito a un grande industriale o ad un artigiano... rimango più perplesso sul primo che sul secondo, perchè l'artigiano è agevolmente controllabile e difficilmente procura sgradite sorprese. Le statistiche, poi, parlano chiaro e le perdite della Banca, poche per fortuna grazie al merito dei Dirigenti, difficilmente provengono dagli artigiani.

Questo per quanto riguarda gli artigiani. Permettetemi ora di passare ad altro argomento e di prendere in considerazione le città in cui vi sia una Sede oppure una Succursale della nostra Banca. Lì ci sono certamente degli amici della Banca; amici che si possono definire di famiglia in quanto da 50 anni

ed anche più lavorano continuamente con la Banca di Novara.

Ora io proporrei, e non sembri cosa irrilevante, proporrei che la Banca decretasse un riconoscimento a questi amici, e ciò per convogliare alla Banca stessa sempre più clienti. Un riconoscimento a quei clienti che da anni lavorano esclusivamente e solo con la Banca di Novara. Un riconoscimento che potrebbe concretarsi con un'azione concessa a titolo onorifico soltanto ai fedelissimi.

Sembra a prima vista, cosa che fa sorridere, tuttavia amici se questo riconoscimento potesse convogliare alla nostra Banca altri amici, amici che lavorassero soltanto con la Banca se ne attrarrebbero risultati lusinghieri e proficui. Non dobbiamo arrivare a far sì che ci sia in ogni città e in ogni Sede un nucleo di clienti strettamente uniti alla nostra Banca che facciano opera di proselitismo dando loro il buon esempio di sincero e completo attaccamento al nostro Istituto.

Impostando così il progetto sono certo che alla fine di ogni anno registreremo un aumento di lavoro con la prospettiva di sempre maggiori sviluppi.

Di un'altra cosa mi preme parlare!... E' l'anno, anzi il decennio delle scuole. Si parla delle scuole professionali un po' dappertutto; ed io che sono, da anni, un fautore per non dire un precursore della scuola professionale, penso che anche la Banca non possa estraniarsi da questa nuova attività: attività impellente e assolutamente necessaria che è quella di dare una qualifica ai nostri operai e ai nostri tecnici. Naturalmente noi non potremmo far scuola questo è logico, però come potremmo starne fuori se non perdendo quello che è il nostro carattere di Banca Popolare, la Banca dei piccoli, la Banca che vuol favorire tutte le attività anche aiutando la scuola e l'istruzione tecnica professionale?

Ora la proposta che io rivolgo al Consiglio è la seguente: in ogni città dove opera la nostra Banca, e ci sia una scuola professionale (e dà atto al nostro illustre Presidente che quando è stato chiamato in causa ha signorilmente risposto) si deliberasse di assegnare una borsa di studio annuale intestata alla Banca di Novara. Si potrebbe dare per esempio un libretto di risparmio con una cifra che può variare da 20 a 50 mila lire, secondo l'importanza della filiale della Banca, allo studente o alla studentessa che dimostrasse maggior impegno e la più proficua votazione.

Questa sarebbe una maniera tangibile per dimostrare l'interesse che la nostra Banca ha per la maggiore affermazione e diffusione delle scuole professionali.

E termino riprendendo una proposta fatta due o tre anni fa. La relazione giustamente porta che stiamo aumentando fortemente il nostro lavoro con l'estero. La nostra Banca qualche anno addietro faceva un lavoro molto meno importante. Ora la Banca di Novara è entrata in pieno anche in questa attività. Di ciò bisogna darne atto al Consiglio e farne lode all'Amministrazione, al sig. Direttore Generale, alla Presidenza e al Consiglio. Però rimane sempre un problema da risolvere e che mi pare sia giunto il momento di farlo.

Mi riferisco alla necessità di istituire presso la Sede di Roma un'Ufficio che sia a disposizione degli esportatori per facilitarli nel disbrigo delle pratiche inerenti all'esportazione.

Parlo sempre in favore dei piccoli e medi esportatori che sono i più bisognosi di essere aiutati e

che quasi sempre non sono in grado di sbrigarsi da soli.

Quindi si crei tale Ufficio dotato di personale adatto e si faccia una circolare a tutti gli esportatori nostri clienti dove si dica che la Banca è a disposizione con il suo Ufficio di Roma per effettuare qualunque pratica presso il Ministero del Commercio Estero e presso i Ministeri competenti per il rilascio delle licenze di esportazione.

Attualmente ci sono molti artigiani che esportano, e molti di essi sono impreparati ed hanno bisogno di assistenza che la Banca deve dare tanto più se si tiene conto che la produzione dell'artigianato italiano è apprezzata e richiesta ovunque, specialmente negli Stati Uniti dove l'esportazione dei prodotti artigianali viene assorbita in quantità notevolissime. Ecco le ragioni tutte validissime che determinano la necessità di assistere il cliente in questa importantissima attività.

E ho finito. Approvo in pieno l'ordine del giorno che è stato proposto perchè è quanto di meglio si poteva dire per l'operato della nostra Banca.

Approvo in pieno quell'invito ad avere fiducia rivolto dal comm. Gohering. Chi da tanti anni è nell'industria e nel commercio ha visto tante e tante crisi, eppure le abbiamo superate tutte. Le ho viste io, nella mia vita quarantennale di industriale e si sono superate. Ora che si va verso il progresso si deve migliorare, perchè nessuno deve tornare indietro.

Noi industriali noi artigiani dobbiamo continuare a lavorare, quindi dobbiamo avere fiducia e non temere queste nubi che pare si addensino all'orizzonte.

Alla fine degli interventi dei Soci il sig. Presidente Eccellenza CERRUTI mi ha assicurato che per le scuole professionali la Banca ha sempre risposto ad ogni richiesta. Ed a questo proposito sono molto lieto di dargli atto che già lo scorso anno la Banca ha versato al nostro Istituto Professionale di Oreficeria la somma di L. 100.000 per Borse di studio a favore degli allievi più diligenti e bisognosi, ed in questi giorni è già pervenuto alla scuola l'uguale assegnazione di L. 100.000 per lo stesso scopo.

Con la più viva gratitudine, nella mia qualità di Presidente dell'Istituto Professionale di Oreficeria ringrazio il sig. Presidente e la spett. Direzione Generale per questo tangibile segno di comprensione e solidarietà verso la nostra Scuola Professionale.

Subito dopo l'Illustrissimo Consigliere Delegato della Banca comm. Sandro SOZZETTI con quella signorilità che lo distingue mi ha ringraziato per l'intervento che ho fatto assicurandomi che la Banca concede già con larghezza il credito alle aziende artigiane e che si propone di fare ancora di più e meglio per l'avvenire.

Per l'esportazione mi ha dato assicurazione che già funzionano Uffici attrezzati per assistere la clientela esportatrice mentre si è dichiarato spiacente di non poter accogliere la proposta di offrire una azione d'onore ai fedelissimi della Banca perchè questa concessione contrasterebbe con le norme che regolano l'attività bancaria.

Non avendo potuto farlo in Assemblea poichè la prassi non lo consente desidero in questa Sede ringraziare vivamente l'Illustre Consigliere Delegato della Banca comm. SOZZETTI per le sue cortesi assicurazioni e per le amichevoli espressioni che si è compiaciuto rivolgermi.

Luigi Illario

Il controllo del Titolo

E' veramente superiore ad ogni elogio l'attività svolta dai membri del Comitato Organizzativo della Associazione. Instancabili nella loro multiforme attività, ci hanno promesso che la Mostra Permanente avrebbe iniziato a funzionare il 12 aprile, e così è stato veramente. Soltanto chi appena una settimana prima abbia visto le condizioni in cui si trovava ancora la nuova Sede, può misurare pienamente l'energia, la capacità l'accortezza che sono occorse per mantenere il grave impegno.

Non si trattava soltanto di preparare il Salone e la Sede, impresa questa che da sola sarebbe stata bastante a scoraggiare chiunque. La forma esteriore, specie in queste manifestazioni ha una importanza determinante, ma senza essere sorretta da una capace e lungimirante organizzazione che preveda e provveda a qualsiasi evenienza — anche la più ipotetica e lontana, — rischia di somigliare al guscio di una iridescente conchiglia come una di quelle che tutti, da ragazzi, abbiamo raccolto su qualche spiaggia marina: bella sì ma vuota, priva di ogni vita.

Fortunatamente è questo il nostro caso, anzi, la prima e più importante preoccupazione del Comitato è stata di dare a questa nostra esposizione delle valide articolazioni che ne permettano il perfetto funzionamento, e, naturalmente, un sempre maggiore sviluppo.

Così è nato il regolamento, la base prima, il riferimento a cui deve uniformarsi ogni azione di tutti coloro che con la « Permanente » hanno a che fare. Questo regolamento è, sia detto a sincera lode di coloro che lo hanno compilato, sobrio, privo di quelle superfluità che si soglion leggere in analoghi documenti, e soprattutto chiaro, facilmente ed univocamente interpretabile.

Esso ha dato le norme principali, quelle che sono indispensabili al buon funzionamento della Mostra, lasciando saggiamente al futuro, come indica chiaramente l'art. 22, la decisione dei nuovi problemi; mano mano cioè che la vita stessa delle manifestazioni indichi quali sono le soluzioni più ovie e ragionate.

Sappiamo che il Comitato organizzatore, lungi dal dormire sugli allori, si adopera di già attivamente per individuare e regolamentare tutti i punti che, in un primo momento, si sono lasciati in sospeso. Vorremmo perciò oggi aprire la discussione

su uno di questi punti che sappiamo essere particolarmente sentito dagli orafi esportatori.

E' ormai cosa universalmente nota che le dogane dei Paesi esteri, in specie quella svizzera, esercitano un assiduo controllo sul titolo dei preziosi che vengono esportati nei loro mercati. Qualunque sia il quantitativo di preziosi inviato esso viene immanicabilmente e scrupolosamente esaminato e di ogni tipo di oggetto una rigorosa analisi chimica determina non solo il titolo complessivo, ma anche esattamente quello di ciascuna parte dell'oggetto.

Per esempio di un anello potrà venire esaminato separatamente il titolo del gambo, dei fianchetti, della testa, del fondello o del bordino. E se anche il titolo complessivo risultasse uguale o superiore a quello garantito, basta che una sola di queste parti ne sia leggermente inferiore, per provocare la resa immediata della merce.

Questa pratica, attuata a giusta difesa dei compratori, sorprende in generale quei fabbricanti di oreficeria che abbiano a che fare per la prima volta con le formalità di esportazione.

Questo è dovuto soprattutto al fatto che in Italia abbiamo una legge sul titolo di scarso rigore che ammette delle tolleranze assolutamente superate dalle esigenze del commercio, sia interno che estero, per il quale si richiede una serietà ed una preparazione forse sconosciute venticinque anni fa.

Avviene quindi ancora oggi che qualche partita di oggetti preziosi in esportazione venga ritornata perchè mancante dei requisiti sul titolo. Anche se si tratta di casi sporadici, questo nuoce in modo sproporzionato allo sviluppo del nostro commercio estero.

Supponiamo infatti una partita di 2 kg.: un eventuale scarto di 5 millesimi sul titolo provocherebbe un danno di circa L. 7000 complessive, che, espresso in percentuale oscilla dallo 0,53 % per la merce di tipo più commerciale allo 0,35 % per degli oggetti con qualche pretesa di buona esecuzione.

Basterebbe far pagare la merce 5 lire di più al grammo, soltanto 5 lire, per avere coperto largamente il presunto guadagno di rubare 5 millesimi sul titolo. E non è seriamente pensabile che uno scarto di tal genere possa influenzare un compratore intenzionato di acquistare buona oreficeria. Questo senza contravvenire alla legge e dando prova di onestà commerciale. Mentre, al contrario, il ritorno

di una partita di merce provocherebbe danni economici più rilevanti e danni di prestigio incalcolabili che si ripercuoterebbero inevitabilmente non solo sul buon nome della ditta in causa, il che in fondo non potrebbe dirsi immeritato, ma, e qui è il peggio, sulla reputazione di tutte le ditte esportatrici italiane. Questo fatto merita degna ed attenta considerazione da parte di coloro che si occupano della Mostra permanente. E' assolutamente necessario, ci pare, garantire gli acquirenti che si giovano della Mostra permanente, della assoluta esattezza del titolo impresso sugli oggetti a mezzo di un controllo che si elevi al di sopra di tutte le ditte produttrici. Solo in questo modo, dando cioè al cliente estero la più serena certezza di ciò che compra, avremo le basi più solide per un successo duraturo. Sappiamo

che la soluzione di un problema di tal genere è estremamente delicata; inoltre è assai difficile scegliere con accortezza a priori la linea di condotta che possa meglio contentare espositori ed acquirenti. Ma, questo problema va risolto, perchè il nome di Valenza sia sinonimo oltre che di estro e fantasia, anche di perfezione ed onestà. E' un duro compito per coloro che sono preposti alla organizzazione della mostra, ma siamo sicuri che essi lo assolveranno presto e bene. Ne fanno fede la serietà dei loro intenti, la passione e la capacità che hanno ormai indiscutibilmente dimostrato, ed infine le parole dette durante l'ultima assemblea dal nostro Presidente: « Proponete i vostri quesiti ed i vostri problemi: più saranno difficili e più ci faremo un punto d'onore nel risolverli ».

Che cos'è l'Export Orafì s. r. l.

La società a responsabilità limitata EXPORT ORAFI s.r.l., è sorta in Valenza il 22 gennaio 1958 con atto del Notaio avv. Giacomo Polidori, omologato dal Tribunale di Alessandria presso il quale è iscritta.

Scopo di essa è lo svolgimento della attività di intermediazione per la vendita di oggetti preziosi destinati all'estero e la cura delle conseguenti operazioni di esportazione.

Si tratta quindi di un organismo economico che svolge attività commissionaria nel vasto settore dell'interscambio: essa agisce, cioè, in nome proprio e per conto dei committenti, soci e non soci, che le conferiscono il relativo mandato.

Come si svolge in pratica l'attività dell'EXPORT ORAFI s.r.l.?

Vediamo di precisare brevemente, in forma esemplificativa, l'attività commissionaria secondo i classici insegnamenti della tecnica mercantile.

La ditta Alfa di Valenza desidera avviare una corrente di esportazione di suoi prodotti verso Paesi esteri. Essa non possiede una propria, efficiente organizzazione commerciale. Come potrà attuare i propri intendimenti? Come potrà entrare in contatto coi probabili clienti esteri senza dover sopportare le ingenti spese di viaggio e connesse? Chiaro: dovrà evidentemente appoggiarsi ad un intermediario. Ed allora potrà prendere gli opportuni accordi con l'Export Orafì s.r.l. che metterà a disposizione della ditta Alfa la propria organizzazione, con evidente risparmio di spese per la mandante.

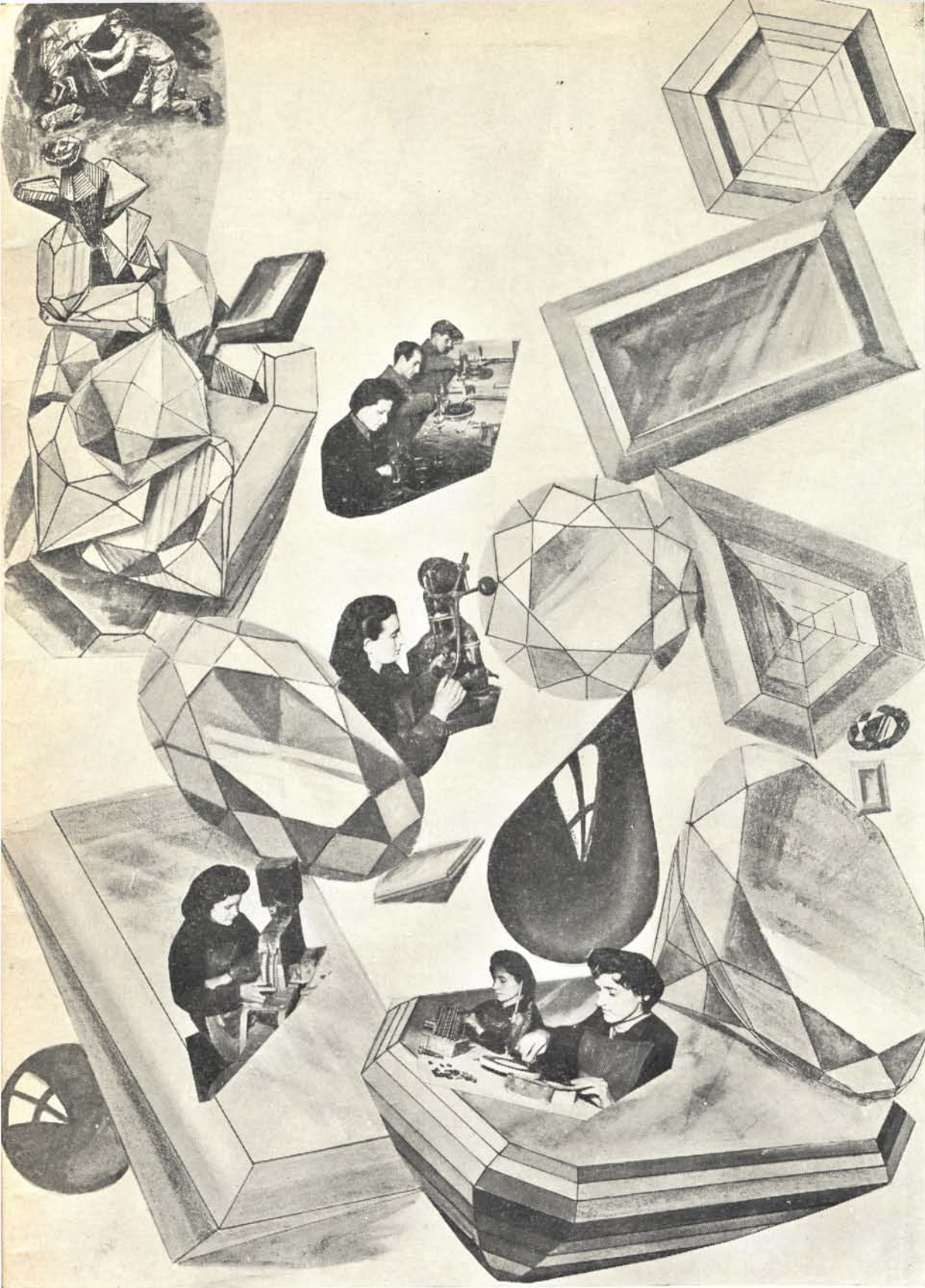
Altro caso. La ditta Beta di New York intende acquistare oggetti preziosi in Valenza. Essa potrebbe rivolgersi direttamente alle singole ditte locali, le quali dovrebbero poi curare singolarmente l'espor-

tazione dei prodotti. Se la ditta venditrice è in grado di fare quanto necessario, da sola, se il gioco cioè vale la candela, lo farà. Ma, anche qui, non sempre le ditte produttrici posseggono i requisiti necessari per soddisfare « tutte » le esigenze del cliente estero. Di più molto spesso questi raccomanda (e a volte pretende addirittura) di ridurre al minimo le non indifferenti spese che, per legge economica immutabile, incidono sui costi delle operazioni commerciali, specialmente su quelli che si riferiscono ad operazioni compiute a sì grande distanza. E' allora assai più economico il sistema di affidare al commissionario il compito di smistare le ordinazioni della ditta Beta, di consigliare la esecuzione uniforme delle commesse e di evadere infine le richieste in una o più volte, a seconda delle circostanze, delle convenienze e delle istruzioni ricevute, con soddisfazione di tutti: del committente valenzano come del cliente newyorkese.

Risparmio di tempo e denaro, precisione di ordini, di esecuzione e di consegna: questi sono i cardini sui quali poggia l'opera insostituibile del commissionario, specialmente nell'epoca moderna in cui tutti sentono l'esigenza della incessante ricerca di nuovi mercati di nuovi canali nei quali sia possibile convogliare i numerosi rivoletti locali.

L'Export Orafì s.r.l., per essere stata costituita sotto la spinta di benefiche iniziative collettive, pur nella sua necessaria forma privatistica richiesta dalle nostre leggi, è aperta a tutti, soci e non soci, non ha carattere speculativo serve insomma gli interessi della categoria.

Uno dei tanti



**Dott. ORAZIO
MEREGAGLIA**

Laboratorio per
la lavorazione
delle pietre
sintetiche, dure,
lini e di colore

Si eseguiscò-
no lavorazioni
di qualunque
taglio, su
commissione

Zaffiri bianchi
Zaffiri bleu
Rubini
Pietre dure
Topazi
Smeraldi
Corallo
Turchese
Giada
Perle coltivate

Meregaglia *pietre per orreficeria e gioielleria*

TELEFONO N. 91.580 (91.436) **VALENZA PO**

Metalli Preziosi S.p.A.

306 MI

IL PIÙ GRANDE E MODERNO STABILIMENTO ITALIANO
PER I TRATTAMENTI METALLURGICI, CHIMICI E PER LE
TRASFORMAZIONI PLASTICHE DEI METALLI PREZIOSI
POTENZA INSTALLATA Kw. 2100

- Argento, oro, platino e metalli del gruppo chimicamente puri e in leghe
- Semilavorati d'oro e di argento per l'industria e per l'artigianato orolo e argentiero
- Ricupero e affinazione dei metalli preziosi
- Laboratori scientifici di ricerca e controllo con personale tecnico a disposizione della clientela
- Servizio di ritiro a domicilio dei residui e delle ceneri da sottoporre ai trattamenti per il ricupero dei preziosi

MP

Metalli Preziosi S.p.A.

Aziende Riunite:

Generale dei Metalli Preziosi e Cesare Fraccari & C.

Capitale L. 1.000.000.000 - Versato L. 860.000.000

Succursale di Valenza

Corso Garibaldi, 25 - Telefoni 91.160 - 91.214

Sede e uffici:

MILANO - Via Spadari, 7 - Telefoni 864.241 [4 linee] 876.751 [4 linee]

Succursali:

BOLOGNA - FIRENZE - GENOVA - PADOVA - ROMA - TORINO - VALENZA - VERONA - VICENZA

VENTI AGENZIE CON DEPOSITO IN ITALIA

Stabilimento:

PADERNO DUGNANO [MILANO]

Via Roma - Telefoni 21.81 [4 linee] 69.98 [prefisso da Milano: 09.03]

