



# AOV *notizie*

7  
2001

Periodico di informazione  
del Distretto Orafo  
di Valenza  
a cura dell'Associazione  
Orafi Valenzani.

Edito da  
AOV SERVICE s.r.l.  
15048 Valenza (AL)  
Piazza Don Minzoni, 1  
Tel. 0131 941851  
Fax 0131 946609  
aov@interbusiness.it  
www.valenza.org

**Licenze di P.S.:  
Eliminata la Tassa di rinnovo**

**Dall'11 al 13 febbraio 2002  
la prossima edizione della  
Rassegna dei Fabbricanti Orafi**



# Imprese Orafe @2000

Soluzioni informatiche  
per le sfide del terzo millennio



**Flessibilità • Produttività**  
**Controllo di gestione • Commercio via Internet**

**Il nuovo millennio propone alle imprese italiane sfide importanti da affrontare e vincere!**

Itacom spa, leader informatico da oltre venti anni al servizio delle imprese orafe, offre alle aziende un prodotto appositamente studiato per questo settore: **METODO GOLD Edition**, il software per la gestione della moderna impresa orafa che consente di lavorare al passo con la tecnologia in modo semplice, con notevoli miglioramenti rispetto al passato.

**METODO GOLD Edition** favorisce una grande efficienza nelle attività operative, facilità nella comunicazione verso l'esterno, anche grazie all'integrazione con it'Business, il sistema di e-commerce che offre, a costi contenuti, la possibilità di utilizzare Internet per vendere in tutto il mondo 24 ore su 24.

Per conoscere le novità e le soluzioni offerte da **METODO GOLD Edition**, Itacom vi invita ai suoi **DEMO DAYS**, incontri informali per approfondire i meccanismi di funzionamento del software e i benefici specifici che può trarne ciascuna azienda.

Per conoscere le date dei Demo Days o per avere maggiori informazioni su **METODO GOLD Edition**, telefonare al 0131 20 88 80, inviare un fax al 0131 26 41 74 o collegarsi al sito [www.italcomspa.com](http://www.italcomspa.com)

**Non aspettate! Per fare affari... d'oro, passate a METODO GOLD Edition!**

 **ITALCOM**  
SERVIZI TECNOLOGICI AVANZATI





PERIODICO DI INFORMAZIONE  
DEL DISTRETTO ORAFO DI VALENZA  
A CURA DELL'ASSOCIAZIONE ORAFA  
VALENZANA

### Numero 7

Anno XVI° - novembre/dicembre 2001  
Pubblicazione mensile  
edita da AOV SERVICE srl

Reg. Tribunale di Alessandria  
n. 350 del 18/12/1986.  
Spedizione in abbonamento postale 45%  
art. 2 c. 20 b L.662/96  
filiale di Alessandria

**Direttore responsabile**  
Vittorio Illario

**Coordinamento editoriale**  
Germano Buzzi

**Redattore Capo**  
Marco Botta

**Redazione, impaginazione, grafica**  
Hermes Beltrame

**Stampa**  
PG2 - Busalla (GE)

**Editore**  
AOV SERVICE s.r.l.  
15048 Valenza (AL)  
1, piazza Don Minzoni  
Tel. 0131 941851 Fax 0131 946609  
e-mail: aov@interbusiness.it  
http://www.valenza.org

### TARIFFE PUBBLICITARIE 2001

#### POSIZIONI NORMALI

<b>1 pagina</b>	<b>L. 400.000</b>
<b>1/2 pagina</b>	<b>L. 200.000</b>
<b>annuncio</b>	<b>L. 100.000</b>

#### POSIZIONI SPECIALI

<b>IV copertina</b>	<b>L. 1.000.000</b>
<b>II copertina</b>	<b>L. 500.000</b>
<b>III copertina</b>	<b>L. 500.000</b>

## 4

### Vita Associativa

Si è svolta l'edizione invernale della Rassegna Fabbrianti Orafi. La prossima edizione dall'11 al 13 febbraio 2002 - Aste di gioielli 2002 iniziative di solidarietà in favore di AIRC - Agenda 2001 periodo: 22 ottobre - 15 dicembre - Nuovi servizi per i soci AOV: International Advisers e Noicom - Inaugurata la nuova sede I.G.I. a Valenza - Movimento soci AOV - Assegnati i Premi Sant'Eligio 2001 - Licenze di P.S.: Eliminata la tassa di rinnovo.

## 16

### Mi ritorna in mente...

Passeggiando fra le vie di Valenza: la storia in pillole: I Cosacchi a Valenza in Viale Vicenza? - Via Martiri di Cefalonia.  
(a cura di FRANCO CANTAMESSA)

## 19

### Il Consulente

Dall'ICE l'indirizzo giusto per competere (a cura di LIONEL SMIT)  
Union Minière oggi si chiama Umicore (a cura di CARLO BELTRAME)  
Capitale Sociale s.r.l. Conversione in Euro - Ultime novità.  
(a cura di MASSIMO COGGIOLA)

## 24

### Notizie Confedorafi

Lotta alla contraffazione Sentenze Corte di Giustizia Europea del 20 novembre 2001 Caso Zino Davidoff e Levi Strauss - Tassa per smaltimento rifiuti solidi urbani: Sentenza.

## 25

### Mostre e Fiere del Settore

VICENZAORO1 - 13/20 gennaio 2002: un indicatore attendibile - Arezzo: le novità della mostra orafa.

## 27

### Calendario Fiere 2002

## 28

### Notizie del Settore

L'Oro dei Castelli - Situazione congiunturale provincia di Alessandria II° trimestre 2001 settore Oreficeria, gioielleria, argenteria a cura della C.C.I.A.A. di Alessandria - Tavolo orafa-argentero - 2001 la nuova età dell'oro - Platino: tutte le catene del mondo - DTC: Euro e diamanti - Trasferimento segreteria CIBJO - Assemblea ASSICOR.

## 36

### Notizie Varie

Alla galleria d'arte Carillon di Valenza mostra di Edmondo di Napoli - Cassa di Risparmio di Alessandria: finanziamenti per la 13° mensilità ai dipendenti - Neolaureati in economia e commercio.

## 39

### Schede

"Federalpol" Servizio di informazioni commerciali  
"Banca delle Professionalità" Servizio di ricerca personale  
"Telemaco" Servizio di rilascio certificati e documenti camerali.





# Si è svolta l'edizione invernale della Rassegna Fabbricanti Orafi: la prossima edizione dall'11 al 13 febbraio 2002

**S**i è svolta dal 12 al 14 novembre scorsi presso il Palazzo Mostre di Valenza la RAFO - Rassegna Fabbricanti Orafi Fiera della Produzione Orafa per il Commercio all'ingrosso manifestazione dedicata alle aziende artigiane e rivolta al segmento della distribuzione all'ingrosso di preziosi.

Il "taglio del nastro" inaugurale effettuato dal Sindaco di Valenza, **Germano Tosetti** ha sottolineato il valore dell'evento per le imprese artigiane quale potenziale strumento di connessione con il segmento distributivo.

Di rilievo la partecipazione di autorità locali alla fase inaugurale ricevute dal



Presidente dell'Associazione Orafa Valenzana, **Vittorio Illario**, e dal Presidente di AOV Service s.r.l., **Antonio**

*Dini*. Erano infatti presenti il Vice Sindaco, **Gianni Raselli**, il Comandante della locale Stazione dei Carabinieri e quello della Polstrada di Valenza, il Presidente ed il Segretario della Associazione Libera Artigiani, sigg.: **Giovanni Giacometti**, e **Giancarlo Preda**; il Segretario CNA di Valenza, **Massimo Mensi** e i rappresentanti delle due scuole orafe locali il prof.

**Il Sindaco di Valenza, Germano Tosetti (a dx) inaugura la RAFO. A fianco il Presidente AOV, Vittorio Illario**



**Alessandro Montaldi** per l'Istituto d'Istruzione Superiore "B. Cellini" e la prof.ssa **Isabella Miozzo** di FOR.AL.

Alle autorità presenti si sono uniti esponenti del Consiglio di amministrazione AOV e FIN.OR.VAL. oltre ai rappresentanti di numerose ditte espositrici.

Hanno preso parte alla manifestazione 26 aziende, che a dispetto del dato quantitativo contenuto, hanno esposto campionate finite e/o in montatura che hanno suscitato interesse da parte dei visitatori. Interessanti segnali sono infatti provenuti da crescente partecipazione dei visitatori extra-distretto alla quale si è unita la consueta qualificata presenza di operatori locali.

Il dato sostanzialmente positivo è confermato dal parere di numerosi espositori e sottolinea l'efficacia delle azioni promozionali effettuate.





## IL PROSSIMO APPUNTAMENTO

Al fine di consentire alle imprese artigiane interessate la partecipazione alla prossima edizione della RAFO con largo anticipo, sono già state determinate le date di svolgimento del prossimo appuntamento.

La RAFO avrà luogo infatti **dall'11 al 13 febbraio 2002** con possibili sinergie con il MACEF in svolgimento dall'8 all'11 dello stesso mese di febbraio 2002.

Le aziende interessate all'esposizione sono invitate a compilare e sottoscrivere il coupon di partecipazione pubblicato in queste pagine, ritornandolo ad AOV Service s.r.l.

Anche per la prossima edizione costituiranno per le ditte espositrici un punto di riferimento fondamentale i Consiglieri AOV, **Sergio Cecchetti** e **Fabrizio Grassi** che in ambito RAFO, rappresentano il Consiglio stesso.

Di seguito riportiamo per opportuna conoscenza una scheda tecnica sulla manifestazione, il Regolamento generale e l'elenco completo delle aziende che hanno partecipato all'iniziativa appena conclusa.

## ELENCO ESPOSITORI RAFO 2001

### ABATINI MARCO

Viale Benvenuto Cellini, 7 - VALENZA  
Tel. 0131.924361 Fax 0131.957886  
Marchio di identificazione: 3098 AL  
Tipologia produttiva: Oreficeria in montatura e finita: anelli, boccole, ciondoli.

### ARTE ORO GIOIELLI s.r.l.

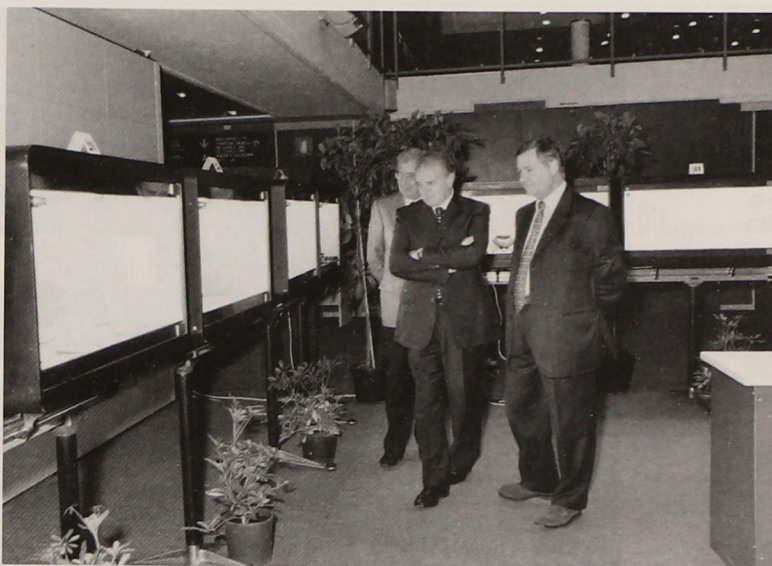
Via G. Leopardi, 4 - VALENZA  
Tel. 0131.947977 Fax 0131.923510  
Tipologia produttiva: Anelli, girocolli, bracciali, orecchini, parures, spille in montatura e montati con brillanti, pietre di colore e semipreziose.

### ARTNOVA s.n.c.

Viale Galimberti, 18 - VALENZA  
Tel./Fax 0131.946776  
Marchio di identificazione: 3015 AL  
Tipologia produttiva: Anelli, orecchini, girocolli, bracciali, specializzati in parures.

### ASTORI PAOLO & C. s.n.c.

Via Tortino, 11/A - VALENZA  
Tel. 0131.947342 Fax 0131.928154  
Marchio di identificazione: 3387 AL



**Il Sindaco di Valenza, Germano Tosetti in visita alla Rassegna accompagnato dal Presidente AOV, Vittorio Illario e dal Presidente AOV Service, Antonio Dini**

Marchio di identificazione: 3603 AL  
Tipologia produttiva: Anelli, ciondoli, orecchini, girocolli in oro, brillanti e perle.

### FORLANI GIANCARLO

Via Fratelli di Dio, 14  
VALENZA Tel. 0131.952116  
Fax 0131.946023  
Marchio di identificazione: 2209 AL  
Tipologia produttiva: Merce in oro bianco con piccoli brillanti, eseguita interamente a mano.

Tipologia produttiva: Anelli, boccole, girocolli in pietre semipreziose, pietredure e brillanti.

### CASSINA s.a.s.

Via Morosetti, 26 - VALENZA  
Tel. 0131.942048 Fax 0131.920256  
Marchio di identificazione: 2947 AL  
Tipologia produttiva: Gioielleria in montatura.

### CECCHETTIN SERGIO

Via Rimini, 1 - VALENZA  
Tel./Fax 0131.945363  
Marchio di identificazione: 1919 AL  
Tipologia produttiva: Anelli in stile, boccole, ciondoli, girocolli, bracciali.

### CRAVERA SANDRO

Viale Padova, 32/A - VALENZA  
Tel./Fax 0131.945629  
Marchio di identificazione: 3097 AL  
Tipologia produttiva: Oreficeria varia in montatura.

### EMMECI PREZIOSI

**di Malacalza Sergio & C. s.n.c.**  
Vicolo de Rossi, 4 - VALENZA  
Tel. 0131.950792 Fax 0131.958866  
Marchio di identificazione: 3661 AL  
Tipologia produttiva: Bracciali "Tennis" anelli, solitari, orecchini, girocolli.

### FABRIS FRATELLI & C. s.n.c.

Circonv. Ovest Co.In.Or. Lotto 4/A  
VALENZA  
Tel. 0131.952623 Fax 0131.928546  
Marchio di identificazione: 2341 AL  
Tipologia produttiva: Bracciali, collane e orecchini in montatura.

### FAGGIOLI GIOIELLI s.a.s.

Viale Trieste, 13 - VALENZA  
Tel. 0131.951654 Fax 0131.920291

### GARAVELLO VINCENZO

Via Rossini, 5 - VALENZA  
Tel. 0131.924158  
Marchio di identificazione: 1980 AL  
Tipologia produttiva: Anelli e boccole.

### GIACOBBE GABRIELE

Vicolo del Pero, 23 - VALENZA  
Tel. 0131.927861 Fax 0131.946738  
Marchio di identificazione: 2077 AL  
Tipologia produttiva: Bracciali e collane "Tennis".

### GRASSI FRATELLI s.n.c.

**di Grassi Fabrizio & C.**  
Viale Tortino, 6 - VALENZA  
Tel./Fax 0131.946813  
Marchio di identificazione: 3005 AL  
Tipologia produttiva: Anelli, boccole, ciondoli, chiusure, spille con perle. Stile antico e fantasia.

### LINEA EMME di Marino Montani

Viale Repubblica, 5L - VALENZA  
Tel./Fax 0131.954379  
Marchio di identificazione: 3053 AL  
Tipologia produttiva: Girocolli e bracciali in montatura.

### LOMBARDI PIETRO

Circonv. Ovest Co.In.Or. lotto 13/A - VALENZA  
Tel./Fax 0131.951204  
Marchio di identificazione: 1443 AL  
Tipologia produttiva: Anelli, bracciali, collane, boccole, ciondoli con brillanti.

### LUXOR GIOIELLI s.n.c.

Via Don Drago, 15 - SAN SALVATORE  
Tel./Fax 0131.237218  
Marchio di identificazione: 3535 AL  
Tipologia produttiva: Anelli, ciondoli, orecchini, collane, bracciali, con pietre preziose e semipreziose.



**MAGNO GIOIELLI s.n.c.**

Via Bologna, 38 - VALENZA  
Tel. 0131.927911 Fax 0131.924638  
Marchio di identificazione: 2261 AL  
Tipologia produttiva: Anelli, boccole, girocolli, bracciali con brillanti, zaffiri, rubini e smeraldi.

**MAIORANA CARMELO & C. s.n.c.**

Circonv. Ovest Co.In.Or. lotto, 14/Bb  
VALENZA  
Tel. 0131.943521 Fax 0131.952377  
Marchio di identificazione: 1874 AL  
Tipologia produttiva: Produzione in oro 750 mill. e 585 mill. di collane, bracciali, anelli, orecchini, ciondoli in montatura e incassati. Specializzati in parures.

**NICOLUCCI FRANCO**

Via Volta, 1 - VALENZA  
Tel. 0131.924894 Fax 0131.957190  
Marchio di identificazione: 856 AL  
Tipologia produttiva: Montature in oro 750 e 585 mill.: collane, bracciali, ciondoli, boccole.

**OROSTAFF PREZIOSI**

di Laura Staffoni & C. s.n.c.

Viale Repubblica, 67 - VALENZA  
Tel./Fax 0131.947909  
Marchio di identificazione: 3551 AL  
Tipologia produttiva: Gioielleria in montatura e finita: anelli, bracciali, ciondoli, orecchini.

**POLLAROLO MAURIZIO**

Via Cavour, 69 - VALENZA  
Tel. 0131.924452 Fax 0131.941426  
Marchio di identificazione: 1739 AL  
Tipologia produttiva: Girocolli, bracciali, anelli, orecchini in oro 750 mill. con diamanti, pietre di colore e semipreziose.  
Lavori su disegno.

**STEFFANI GIANLUCA**

Via Pajetta, 22 - VALENZA  
Tel. 0131.924221 Fax 0131.957249  
Marchio di identificazione: 1504 AL  
Tipologia produttiva: Solitari, pavé, fedine, orecchini, ciondoli, girocolli, bracciali.

**VANOLI & MARELLI**

di Vanoli Patrizia & C. s.n.c.

Circonvallazione Ovest, 12 - VALENZA  
Tel. 0131.941785 Fax 0131.952245  
Marchio di identificazione: 367 AL  
Tipologia produttiva: Parures, spille, ciondoli, linea uomo, miniature, montature.

**ZAMBRUNO CARLO FELICE**

Via Martiri di Lero, 9/A - VALENZA  
Tel./Fax 0131.952559  
Marchio di identificazione: 2393 AL  
Tipologia produttiva: Anelli in montatura.

**ZANOTTO GIULIO & C. s.n.c.**

Via del Vallone, 2/B - VALENZA  
Tel. 0131.941686 Fax 0131.942042  
Marchio di identificazione: 2111 AL  
Tipologia produttiva: Anelli, boccole, ciondoli, bracciali, collane, spille.



## SCHEDA TECNICA

**FORMULA ESPOSITIVA** - Vetrine individuali, anonime e numerate, attribuite mediante sorteggio

**VETRINE DISPONIBILI** - n. 100

**MISURA DELLA VETRINA** - Altezza cm. 55.3 - larghezza cm. 95.4 - profondità cm. 40.6

**LUOGO DI SVOLGIMENTO** - Hall Palazzo Mostre - Valenza, Via Tortona

**DATE DI SVOLGIMENTO**

Lunedì 11 FEBBRAIO 2002  
dalle ore 10.00 alle ore 18.00 (continuato)  
Martedì 12 FEBBRAIO 2002  
dalle ore 9.00 alle ore 18.00 (continuato)  
Mercoledì 13 FEBBRAIO 2002  
dalle ore 9.00 alle ore 18.00 (continuato)

**ALLESTIMENTO**

Lunedì 11 FEBBRAIO 2002  
dalle ore 8.30 alle ore 9.45

**ASSEGNAZIONE VETRINE**

Lunedì 11 FEBBRAIO 2002  
dalle ore 8.30 alle ore 9.45

**RITIRO MERCE**

Mercoledì 13 FEBBRAIO 2002  
dalle ore 18.00 alle ore 19.00

**ADESIONI** - Da inoltrarsi ad AOV Service s.r.l., tramite "Domanda di Partecipazione" allegata.

L'organizzazione si riserva la facoltà di non ammettere espositori non rispondenti ai requisiti richiesti. Inoltre ha il compito di coordinare e verificare le fasi di accesso dei visitatori all'area espositiva per l'intera durata della manifestazione.

**ESPOSITORI** - Possono aderire alla RAFO unicamente aziende che fabbricano oggetti di oreficeria, gioielleria, argenteria iscritte alle Camera di Commercio delle provincie di Alessandria e Pavia.

**VISITATORI** - L'accesso all'esposizione è consentito alle aziende operanti nel campo del commercio all'ingrosso. Al visitatore viene consegnato, a seguito dell'accreditamento, formulario riportante la numerazione progressiva delle vetrine. Al termine della visita, in base ai numeri di vetrine selezionate, il visitatore riceve le corrispondenti informazioni relative alla ragione sociale della ditta espositrice ed ogni informazione tecnica necessaria e propedeutica allo sviluppo dei contatti. Le ditte espositrici, in fasi successive alla conclusione della manifestazione, riceveranno dall'organizzazione elenco dettagliato delle aziende che hanno manifestato interesse.

**CANONE E PAGAMENTI**

Il costo di partecipazione alla RAFO è così fissato:

➔ Aziende associate all'AOV:

**Lit. 500.000** (cinquecentomila) pari a **258.23 Euro** (+IVA)

➔ Aziende non associate all'AOV:

**Lit. 1.000.000** (unmilione) pari a **516.46**





# RAFO 2002

## RASSEGNA FABBRICANTI ORAFI

Fiera della Produzione Orafica per il Commercio all'Ingrosso  
11-12-13 FEBBRAIO 2002 - VALENZA, PALAZZO MOSTRE

### DOMANDA DI PARTECIPAZIONE

da ritornare ad AOV SERVICE s.r.l. (fax 0131.946609) entro il **20 dicembre 2001**

LA DITTA .....

CON SEDE IN ..... CAP .....

VIA ..... N. ....

TEL. .... FAX ..... E-MAIL .....

MARCHIO DI IDENTIFICAZIONE N. ....

NOME DEL TITOLARE o DEI TITOLARI .....

DESCRIZIONE SINTETICA DELLA TIPOLOGIA PRODUTTIVA .....

SOCIO AOV	<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
FABBRICANTE DI	<input type="checkbox"/> OREFICERIA	<input type="checkbox"/> GIOIELLERIA
	<input type="checkbox"/> ARGENTERIA	<input type="checkbox"/> ALTRO (specificare) .....

PRESO ATTO DEI COSTI DI PARTECIPAZIONE  
E DEL REGOLAMENTO GENERALE

⇒ AZIENDE ASSOCIATE AOV:  
**Lit. 500.000** (cinquecentomila) pari a **258.23 Euro** (+IVA)  
⇒ AZIENDE NON ASSOCIATE ALL'AOV:  
**Lit. 1.000.000** (unmilione) pari a **516.46 Euro** (+IVA)

INTENDE ADERIRE ALLA RASSEGNA FABBRICANTI ORAFI, **EDIZIONE 2002 (11-12-13 FEBBRAIO 2002)** E CONTESTUALMENTE SI IMPEGNA A PRESENTARE UNICAMENTE MERCI DI PROPRIA PRODUZIONE.

**N.B.:** LA COPERTURA ASSICURATIVA PER IL PERIODO DI GIACENZA DELLA MERCE E' A CARICO DELL'ESPOSITORE CHE POTRA' EVENTUALMENTE AVVALERSI DELLA COPERTURA ASSICURATIVA DELL'ENTE ORGANIZZATORE ATTRAVERSO SPECIFICA RICHIESTA SCRITTA **ENTRO E NON OLTRE IL GIORNO 7 FEBBRAIO 2002.**

IN FEDE,

DATA, .....

.....  
TIMBRO E FIRMA





# Rassegna Fabbricanti Orafici

Fiera della produzione orafa  
per il commercio all'ingrosso

merceologie in esposizione:  
oreficeria  
gioielleria  
finita e/o in montatura

formula espositiva:  
vetrine anonime e numerate

ingresso riservato  
operatori commercianti all'ingrosso

## Febbraio 2002

Valenza (AL) Palazzo Mostre  
via Tortona

organizzazione

**AOV** Service s.r.l.

15048 Valenza (AL)-Piazza Don Minzoni, 1  
Tel. +39 0131 941851 Fax +39 0131 946609  
E mail: aov@interbusiness.it www.valenza.org

lun. **11**  
mar. **12**  
mer. **13**

orari  
lunedì 10>18:00 continuato  
martedì mercoledì 9:00>18:00 continuato





## Euro (+IVA)

Il pagamento dovrà essere effettuato a ricevimento regolare fattura con ricevuta bancaria 30 giorni.

## ASSICURAZIONE - VIGILANZA

L'Organizzazione provvede ad adeguato servizio di vigilanza diurna e notturna per il periodo di giacenza della merce. La copertura assicurativa delle merci esposte è a carico della ditta espositrice. A fronte di esplicita richiesta scritta da parte dell'espositore, l'Organizzazione potrà estendere copertura assicurativa contro tutti i rischi (furti con o senza destrezza, rapine, incendi, danni da cause diverse, responsabilità civile contro terzi). Il costo assicurativo verrà calcolato in base al valore esposto e dichiarato per iscritto dall'espositore. Per l'utilizzo della copertura assicurativa di AOV SERVICE s.r.l. è necessaria richiesta scritta.

## FACILITAZIONI LOGISTICHE

In caso di richiesta di contatto immediato da parte del visitatore, sarà cura dell'organizzazione contattare la ditta espositrice. Qualora richiesto, le ditte espositrici potranno usufruire di locali riservati, ubicati al piano rialzato del Palazzo Mostre per incontrare gli operatori interessati ad approfondimenti immediati.

## REGOLAMENTO

### PREMESSA

1. AOV SERVICE s.r.l. organizza la Rassegna Fabbricanti Orafi (RAFO) Fiera della Produzione Orafa per il Commercio all'Ingrosso, manifestazione espositiva che intende promuovere l'incontro delle aziende fabbricanti con l'operatore esercente il commercio all'ingrosso.

2. AOV SERVICE s.r.l. non effettua alcuna trattativa commerciale, compito riservato all'azienda che entra in contatto con il visitatore interessato a richiesta di questi.

3. L'esposizione è realizzata con vetrine numerate progressivamente e che quindi risultano prive di ogni contrassegno riferentesi alla ditta, alla quale sono state assegnate mediante sorteggio. L'assegnazione avviene negli orari stabiliti dalla AOV SERVICE s.r.l. cui l'espositore è tenuto ad attenersi scrupolosamente.

4. AOV SERVICE s.r.l. con il personale addetto riceve ed assiste l'operatore-visitatore di cui controlla le credenziali prima di ammetterlo all'esposizione.

5. Le modalità di apertura dell'esposizione, sia per quanto riguarda le giornate che l'orario, vengono stabilite dalla AOV SERVICE s.r.l.

### DITTE AMMESSE

6. Possono accedere alla RAFO, dietro presentazione dell'apposito modulo di iscrizione, unicamente aziende che direttamente fabbricano oggetti di oreficeria e/o gioielleria, argenteria, di modellazione esclusiva, iscritte alle Camere di Commercio delle Province di Alessandria e di Pavia.

7. L'ammissione viene concessa fino ad esaurimento delle vetrine disponibili. Le aziende iscritte all'Associazione Orafa Valenzana, hanno diritto ad un canone di partecipazione agevolato.

### MODULO DI PARTECIPAZIONE

8. Compilazione e sottoscrizione del modulo di adesione è condizione indispensabile per la partecipazione alla manifestazione e parimenti impegna l'azienda partecipante al pagamento del canone previsto anche in caso di mancata partecipazione a causa di eventi aziendali non precedentemente contemplati.

### PAGAMENTI

9. Il pagamento del canone di partecipazione avverrà in base alle procedure contemplate nella scheda tecnica e fissate dalla AOV SERVICE s.r.l.

### OBBLIGHI DELL'ESPOSITORE

10. Esporre unicamente oggetti di propria produzione.

11. Impegnarsi a rispettare il decreto legislativo 22 maggio 1999, n. 251 e relativo Regolamento disciplinante i titoli e marchi di identificazione per la merce prodotta, esposta e commercializzata.

12. Impegnarsi a rispettare integralmente l'art. 2598 C.C. sulla concorrenza sleale, per cui ogni espositore è tenuto ad esporre in vetrina oggetti originali con tassativa esclusione di modelli che risultino contraffatti e/o copie o imitazioni servili di oggetti di altre aziende. AOV SERVICE

s.r.l. si riserva la facoltà di effettuare, attraverso propri incaricati, opportuni controlli e di assumere provvedimenti insindacabili che vanno dall'obbligo di togliere immediatamente dalle vetrine oggetti contestati, all'esclusione immediata dalla mostra, alla non ammissione alle edizioni successive.

### ORGANI DI RAPPRESENTANZA DELLE DITTE ESPOSITRICI

13. Per ogni edizione della manifestazione AOV SERVICE s.r.l. potrà affiancare al personale addetto alle fasi di accredito della clientela, rappresentanza delle ditte espositrici al fine di verificare l'effettuazione degli accrediti. I rappresentanti degli espositori potranno consentire l'ingresso all'area espositiva anche a soggetti non rientranti nella categoria della distribuzione all'ingrosso nel caso in cui sussistano motivazioni di interesse collettivo e comunque a beneficio di tutti gli espositori.

### VIGILANZA - ASSICURAZIONE

14. AOV SERVICE s.r.l. provvede alla vigilanza dell'area espositiva diurna e notturna, avvalendosi delle prestazioni di società specializzata per tutta la durata della manifestazione.

15. AOV SERVICE s.r.l. non assume alcun obbligo di custodia delle merci esposte. Ogni espositore è tenuto a provvedere alla copertura assicurativa contro tutti i rischi (furti con o senza destrezza, rapine, incendi, danni da cause diverse, responsabilità civile contro terzi). A fronte di esplicita richiesta scritta da parte dell'espositore, AOV SERVICE s.r.l. potrà estendere copertura assicurativa contro tutti i rischi (furti con o senza destrezza, rapine, incendi, danni da cause diverse, responsabilità civile contro terzi). Il costo assicurativo verrà calcolato in base al valore dichiarato per iscritto dalla ditta espositrice.

16. AOV SERVICE s.r.l. si riserva di stabilire anche in deroga al presente Regolamento norme e disposizioni giuridiche opportune e necessarie per meglio regolamentare lo svolgimento dell'esposizione. Tali norme e disposizioni, al pari delle presenti, sono vincolanti ed obbligatorie per tutte le ditte partecipanti.





# Aste di gioielli 2002 iniziative di solidarietà in favore di AIRC

**H**a avuto luogo giovedì 22 novembre, presso la sede AOV, un incontro tra l'Associazione Orafica Valenzana ed una delegazione altamente rappresentativa dell'AIRC - Associazione Nazionale Ricerca contro il Cancro.

Oltre a consiglieri nazionali di AIRC hanno infatti partecipato la Presidente del Comitato Lazio, *Duchessa Maria Luisa Gaetani d'Aragona*, la Presidente del Comitato Campania, *Duchessa Gloria Frezza di San Felice*, il Vice-Presidente del Comitato Lombardia, signora *Gardella*, accompagnata dalle signore *Ruggeri* e *Visini* della Segreteria nazionale. La delegazione è stata ricevuta da alcuni rappresentanti del Comitato Promotore AOV, signore *Renza Arata*, *Laura Canepari*, *Maria Marcalli*, *Emilia Raselli*, *Roberta Ricci*, dal direttore AOV, *Germano Buzzi*, dal dr. *Franco Fracchia* e da *Silvia Raiteri*.

La delegazione ha potuto visionare le vetrine espositive al 1° piano della sede AOV, elegantemente allestite con i gioielli



(oltre 70) già resi disponibili da numerose aziende associate.

Le rappresentanti di AIRC hanno palesemente apprezzato sia le tipologie che la qualità di gioielli esposti a sottolineare il grande spirito di solidarietà che nuovamente distingue i gioiellieri valenzani.



## ASTE DI GIOIELLI

*I fondi raccolti saranno destinati a borse di studio per giovani ricercatori.*  
a cura di Beppe Modenese  
conduzione aste Fausto Calderari  
cataloghi/inviti Franco Maria Ricci

### 16 marzo 2002

ROMA, Palazzo Altieri Sede ABI (Associazione Bancaria Italiana)  
Organizzazione: Presidente Comitato Lazio, *Duchessa Maria Luisa Gaetani d'Aragona*.

### 20 marzo 2002

NAPOLI, Foyer Teatro San Carlo  
Organizzazione: Presidente Comitato Campania, *Duchessa Gloria Frezza di San Felice*.

### Settembre 2002 - Lombardia

ISOLA BELLA - Lago Maggiore  
Organizzazione: Presidente Comitato Lombardia, Principessa Bona Borromeo.





E' stato nell'occasione definito il programma definitivo delle aste che avranno luogo nel 2002. Il sintetico riepilogo in seguito riportato evidenzia l'importanza dell'iniziativa data dalle località di effettuazione degli eventi e dalle collaborazioni editoriali di assoluto prestigio. ■

## Agenda AOV

**Periodo:**

**22 ottobre**

**15 dicembre 2001**

*Si riportano per ogni mese incontri e riunioni svolte dai competenti organi associativi e dalla Struttura AOV. Gli associati possono richiedere maggiori informazioni presso gli uffici.*

### 22 ottobre

● ore 11.50 - Torino - Incontro presso l'Assessorato al Commercio. Partecipano progettisti Fin.Or.Val. s.r.l. e dr. Buzzi.

### 23 ottobre

● ore 10.30 - Milano - Consiglio Confedoraf. Partecipano Presidente e Direttore AOV.

● ore 19.00 - Valenza (Palazzo Mostre) - Presentazione Disciplinare Artigianato Orafo a cura di AOV, CNA e Libera Artigiani. Partecipano Presidente Illario e Direttore AOV.

### 24 ottobre

● ore 10.30 - Valenza (sede) - Incontro con dr. Gsell Soc. Precious Company Partecipano Direttore AOV e S. Raiteri.

● ore 15.00 - Valenza (sede) - Incontro con dr.ssa Lia Lenti. Partecipa Direttore AOV.

● ore 18.30 - Valenza (sede) - Consiglio di Amministrazione soc. Fin.Or.Val. s.r.l.

### 25 ottobre

● ore 15.30 - Valenza (sede) - Incontro con delegazione Thailand Board of Investment e Ministro thailandese. Partecipano Presidente Illario, ProboViro Francesco Roberto, Direttore AOV e dr. F. Fracchia.

### 26 ottobre

● ore 9.00 - Madrid - Incontro con Direzione Ifema, Fiera di Madrid. Partecipano Presidente Illario e dr. F. Fracchia.

### 29 ottobre

● ore 17.00 - Alessandria - Assemblea



FOR.AL. Partecipa Direttore AOV.

### 5 novembre

● ore 21.30 - Casale Monf. Assemblea soc. "Mondo"

### 6 novembre

● ore 10.00 - Roma - Incontro con Sallorenzo Editore su rivista "Valenza Gioielli". Partecipano Presidente Service A. Dini, cons. R. Smit e Direttore AOV.

### 8 novembre

● ore 14.30 - Alessandria - Incontro in CCIAA per Eccellenza Artigiana. Partecipa rag. B. Casu.

### 12-13-14 NOVEMBRE

#### RASSEGNA FABBRICANTI ORAFI

### 12 novembre

● ore 11.00 - Inaugurazione RAFO.

### 15 novembre

● ore 14.00 - Alessandria (CCIAA) Commissione Artigianato Artistico. Partecipa Direttore AOV.

### 16 novembre

● ore 18.00 - Valenza. Inaugurazione sede IGI a Villa Scalcabarozzi. Partecipa Presidente AOV.

● ore 19.00 - Valenza. (Sala CRAL) Presentazione Master Politecnico Alessandria e Tavola rotonda. Partecipano Presidente e Direttore AOV.

### 19 novembre

● ore 14.30 - Alessandria - Incontro in CCIAA per Eccellenza Artigiana. Partecipa rag. B. Casu.

### 20 novembre

● ore 18.30 - Valenza (sede) - Comitato Esecutivo AOV.

### 21 novembre

● ore 12.30 - Alessandria - Incontro con il Questore. Partecipa direttore AOV.

### 22 novembre

● ore 17.30 - Valenza (sede) - Riunione

Comitato AIRC. Partecipano dr. F. Fracchia e S. Raiteri.

### 23 novembre

● ore 11.30 - Valenza (sede) - Incontro con Studio PT arch. Massa e arch. Illario. Partecipa Direttore AOV.

● ore 13.00 - Alessandria Consiglio d'Amministrazione CERTOR. Partecipa dott. Buzzi.

### 26 novembre

● ore 14.30 - Alessandria - Incontro in CCIAA per Eccellenza Artigiana. Partecipa rag. B. Casu.

### 27 novembre

● ore 9.30 - Alessandria - Incontro con il Presidente Fondazione Cassa di Risparmio di Alessandria. Partecipano Presidente AOV, Illario e Direttore AOV.

● ore 11.00 - Alessandria - Incontro con il Prefetto di Alessandria. Partecipano Presidente AOV, Illario e Direttore AOV.

### 29 novembre

● ore 14.30 - Alessandria - Incontro in CCIAA per Eccellenza Artigiana. Partecipa rag. B. Casu.

● ore 17.30 - Valenza (sede). Esposizione gioielli donati per evento AIRC. Incontro con rappresentanti AIRC Lombardia, Lazio e Campania. Partecipano Direttore AOV, dr. F. Fracchia e S. Raiteri.

### 2 dicembre

● ore 18.30 - Valenza (Comune) - Cerimonia Sant'Eligio. Partecipa Presidente AOV.

### 3 dicembre

● ore 11.00 - Milano. Consiglio Direttivo Confedoraf. Partecipa Direttore AOV.

### 5 dicembre

● ore 11.00 - Valenza (sede) - Incontro con sig. C. Cabella SanPaolo Invest Partecipa Direttore AOV.





● ore 21.15 - Valenza (sede) - Consiglio di Amministrazione AOV.

#### 10 dicembre

● ore 18.30 - Valenza (Comune) - Presentazione nuovo volume "Valenza d'nà vota". Partecipa Presidente AOV.

#### 11 dicembre

● ore 12.45 - Alessandria (CCIAA) - Incontro con Presidente Viale. Partecipano Presidente e Direttore AOV.

#### 12 dicembre

● ore 15.00 - Roma - Assemblea Assicor. Partecipa Direttore AOV.

#### 15 dicembre

● ore 15.00 - Bosco Marengo - Manifestazione CCIAA e Asperia. Partecipa Presidente AOV. ■

## Nuovi servizi per i Soci AOV

### International Advisers: recupero crediti con particolare riguardo all'estero

**S**ullo scorso numero 6 di AOV Notizie abbiamo ampiamente illustrato la **INTERNATIONAL ADVISERS / HECHAN BV**, società di capitali di diritto olandese con sede ad Amstelveen-Amsterdam, attiva da oltre vent'anni nel settore del recupero nazionale ed internazionale del credito.

L'esperienza maturata in oltre vent'anni di attività e, di conseguenza, l'alta percentuale di successo nel recupero dei crediti, consente alla **INTERNATIONAL ADVISERS** di operare sulla base del **no collection = no fee (nessun recupero = nessun costo)** offrendo alla propria clientela un indubbio vantaggio economico.

In Italia, per l'attività del recupero nazionale ed internazionale del credito, la **INTERNATIONAL ADVISERS** si avvale della fattiva collaborazione dello **Studio Legale FORLINI & PERRONE** - Alessandria, Via Modena 14 - Tel. 0131.252625 Fax 0131.325545.

**I Soci AOV possono richiedere appuntamenti individuali per esaminare casi di recupero crediti di proprio interesse (contattare gli uffici AOV - tel. 0131.941851) ■**

### Servizio telefonico Noicom s.p.a.

**L**a Convenzione stipulata con la Società Noicom s.p.a., operatore telefonico che fornisce servizi a chi vive e lavora in Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta, consente ai soci AOV che ne faranno richiesta effettuare chiamate urbane in tutt'Italia, all'estero e verso tutti i cellulari a condizioni vantaggiose. Di seguito riportiamo le linee dell'accordo tra AOV e Noicom s.p.a. ricordando che **ulteriori informazioni possono essere richieste direttamente presso gli uffici AOV** (rag. Bruno Casu). **L'accesso al servizio NOICOM** avviene mediante l'installazione, completamente gratuita, effettuata da personale specializzato di un dialer (instradatore telefonico) che non modifica e non interferisce nella maniera più assoluta con l'impianto telefonico dell'Utente. Noicom s.p.a. rende disponibile la propria offerta ai servizi TLC, presente e futura, garantendone la qualità, la competitività e l'attualità nel tempo per

### PRESSO LA SEDE AOV PREVIO APPUNTAMENTO

**Gli avvocati dello Studio Legale FORLINI & PERRONE**  
**Alessandria, Via Modena 14**  
**Tel. 0131.252625**  
**Fax 0131.325545**

**sono a disposizione per meglio e più compiutamente illustrare le opportunità ed i vantaggi offerti dalla società di recupero crediti INTERNATIONAL ADVISERS**

consentire una corretta fidelizzazione del mercato. **L'oggetto della Convenzione** - Noicom s.p.a. opererà, come presidio sulla clientela indirizzata, individuata negli associati AOV che vorranno aderire:

→ Uno **sconto dell'1% annuale** maturato sul traffico generato. Tale sconto verrà accreditato alla fine dell'anno.

→ Le tariffe espresse IVA esclusa come specificate nella tabella. ■

#### TARIFFE

Lire al minuto

#### FASCIA 1

feriali  
dalle 8 alle 18.30

#### FASCIA 2

feriali  
dalle 18.30 alle 22  
sab. e dom. dalle 8 alle 22

#### FASCIA 3

tutti i giorni  
dalle 22 alle 8

Urbana e distrettuale	45	45	45
Provinciali	95	48	48
Nord-Ovest e Lombardia	105	55	48
Nazionale	115	65	48
Rete Mobile Italia	445	295	295
Francia e Svizzera	190	190	190
USA e Canada	190	190	190
POP Urbani Noicom	25	15	15

*nessun canone, nessuno scatto alla risposta, fatturazione al secondo*

### Chi telefona con NOICOM recupera il canone Telecom Italia

#### Soglia di traffico

Tutti  
da L. 180.000  
da L. 300.000  
da L. 400.000  
da L. 1.000.000  
da L. 2.000.000  
da L. 3.000.000  
da L. 4.000.000  
oltre L. 5.000.000

#### Recupero

L. 4.500  
L. 9.000  
L. 18.000  
L. 30.000  
L. 80.000  
L. 160.000  
L. 240.000  
L. 320.000  
L. 400.000

*Nel conteggio può essere incluso anche il traffico diretto verso i POP Internet, utilizzando il numero POP preceduto da 10147*





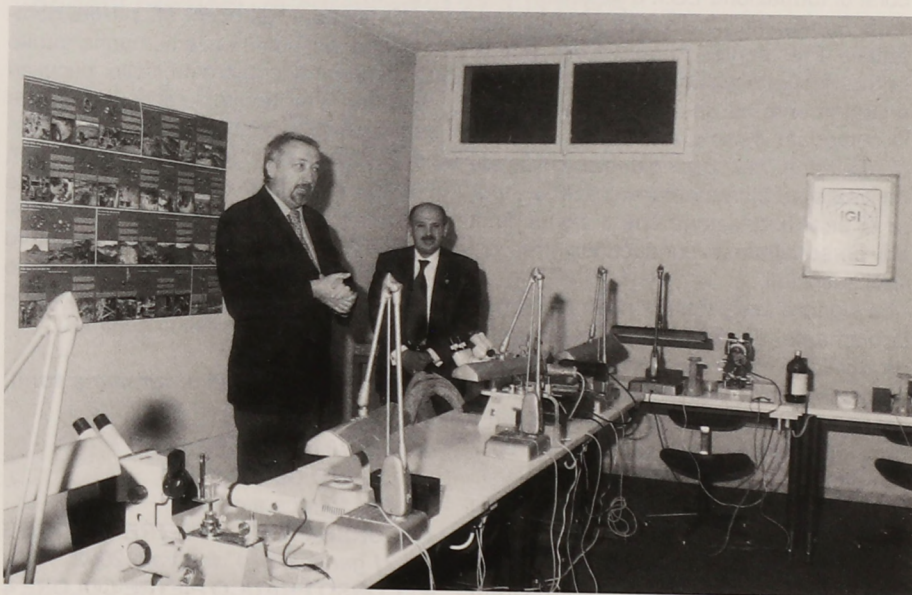
## Inaugurata la nuova sede I.G.I. a Valenza

**E**sattamente un anno fa, il 16 ottobre 2000, veniva sottoscritta una Convenzione tra l'I.G.I. e l'Associazione Orafa Valenzana nella quale si stabiliva il principio di una salda e duratura collaborazione tra i due Enti e si fissavano alcuni punti programmatici, tra cui il trasferimento della nuova sede formativa dell'Istituto al secondo piano di Villa Scalcabarozzi, la prestigiosa sede dell'AOV.

Dopo aver raggiunto la piena operatività nella nuova sede valenzana, l'Istituto Gemmologico Italiano e l'Associazione Orafa Valenzana ne hanno ufficialmente inaugurato l'attività lo scorso 12 novembre alla presenza delle massime autorità cittadine e della professione orafa.

Il Presidente dell'AOV, **Vittorio Illario**, ha portato il saluto degli orafi valenzani all'I.G.I. ed ha ceduto la parola al suo Presidente **Giovanni Bottari**, che ha brevemente ripercorso il cammino e l'impegno profuso dall'Istituto nella città di Valenza in oltre quindici anni di attività.

In merito ai contenuti della collaborazione tra i due enti, i due Presidenti hanno sottolineato la condivisione di alcune significative caratteristiche statutarie comuni, quali la finalità non di lucro delle rispettive istituzioni, l'obiettivo rilievo delle norme di deontologia professionale per i rispettivi associati, la finalità di operare per il miglioramento ed il progresso delle compagini sociali e del settore di appartenenza nel suo complesso, lo svolgimento dei servizi reali a favore delle categorie rappresentate. A ciò si aggiunga la consapevolezza condivisa che le attività di informazione e formazione nel settore della gemmologia rivestono importanza decisiva per il settore e le categorie rappresentate, che pongono nella qualità del lavoro e nella professionalità degli operatori, elementi su cui fondare la tenuta e lo sviluppo dell'attività delle imprese di settore, di fronte a rilevanti fenomeni di dequalificazione diffusa, concorrenza sleale che trae vantaggio da ogni contesto di scarsa trasparenza e conoscenza del prodotto e della sua fabbricazione.



Entro novembre l'I.G.I. modificherà il proprio Statuto per permettere ad aziende, enti pubblici e privati, associazioni e fondazioni di diventarne soci. Questa novità potrà costituire una invidiabile occasione per tutte le aziende valenzane che vorranno utilizzare i servizi di consulenza offerti dall'Istituto. Oltre ai ringraziamenti di responsabili dell'AOV per la particolare

disponibilità ed attenzione dimostrata, il Presidente Bottari ha voluto ringraziare quanti in questi anni hanno contribuito allo sviluppo delle attività I.G.I. in Valenza:

- La Cassa di Risparmio di Alessandria nella persona del dottor **Gianfranco Pittatore**, che grande spunto iniziale ha fornito alle nostre attività in Valenza e che per ben 15 anni le ha ospitate all'interno





## Movimento Soci AOV

■ La ditta Ti Giò s.r.l. comunica la variazione del proprio indirizzo:

**TI GIO' s.r.l.**

Via Parnisetti, 14 - ALESSANDRIA

■ La ditta Renato Ferraris comunica la variazione della ragione sociale:

**FERRARIS RENATO & C. s.n.c.**

Via Mazzini, 40 - VALENZA

## NUOVI SOCI

**EMMECI PREZIOSI S.N.C.**

Vicolo De Rossi, 4 - Valenza

**FAGGIOLI GIOIELLI S.A.S.**

Via Trieste, 13 - Valenza

**GARLANDO ANDREA**

Via Martiri di Lero, 10 - Valenza

**PAOLO BONGIA S.R.L.**

Via Cunietti, 49 - Valenza



dei propri locali nel centro di Valenza;

- *Aldo Arata*, valenzano, Consigliere storico dell'I.G.I. da anni impegnato nella promozione dell'Istituto nella sua città;

- *Pio Visconti*, che dal 1986 gestisce e conduce con grande professionalità i corsi di formazione I.G.I. a Valenza;

- La *Federpietre*, nella persona del suo attuale Presidente, *Roland Smit*, per la fattiva collaborazione che ha portato recentemente ad una prima concessione in comodato d'uso gratuito di un numero di diamanti per uso didattico, numero destinato ad incrementarsi grazie all'opera di sensibilizzazione che il signor Smit sta personalmente conducendo presso i suoi associati.

- La signora *Leila Raiteri*, nostra diplomata diamante, da anni preziosa collaboratrice dell'I.G.I. nella gestione dello spazio istituzionale alla Mostra "Valenza Gioielli"; dal 2001 collabora con il dr. Visconti ed il Consigliere Arata nella promozione ed il coordinamento dei corsi in Valenza.

E' un momento importante per tutta la città, per gli operatori valenzani e per l'Istituto che, in totale unità di pensiero ed intenti con l'Associazione Orafa Valenzana, ritengono le attività di onformazione e formazione nel settore della gemmologia di importanza decisiva per il settore e le categorie rappresentante.

In serata si è tenuto il sesto incontro annuale su temi gemmologici con gli operatori valenzani, organizzato dall'I.G.I. e dall'AOV con la consueta preziosa collaborazione della Cassa di Risparmio di

Alessandria.

In questa occasione si è parlato dello **zaffiro** e più in generale di tutte le altre varietà di corindone, ad eccezione del rubino che costituirà argomento di una delle prossime conferenze che verranno organizzate il prossimo anno.

Come sempre, gli occhi attenti del gemmologo e del commerciante hanno fornito un panorama aggiornato sulle peculiari caratteristiche gemmologiche di questa gemma e sulle principali zone di estrazione. Relatori della serata sono stati il dr. *Vincenzo de Michele*, Vice-Presidente I.G.I. ed il dr. *Paolo Valentini*, Vice-Presidente della Federpietre e membro del Consiglio Direttivo dell'ICA, organismo a cui aderiscono alcuni tra i più importanti commercianti mondiali di gemme.

**I prossimi incontri in programma sono:**

● **CORSO DIAMANTE 3**

dal 7 al 18 gennaio 2002

● **CORSO DIAMANTE 4**

dal 4 al 15 febbraio 2002

● **CORSO PRATICO PIETRE COLORE 3**

dal 21 gennaio al 1° febbraio 2002

● **CORSO PRATICO PIETRE COLORE 4**

dal 18 febbraio al 1° marzo 2002

● **CORSO PERLE**

primo semestre 2002

I corsi avranno luogo nella sede IGI di Valenza in Piazza Don Minzoni 1 (sede AOV). Gli interessati possono contattare la coordinatrice delle attività IGI a Valenza, la Sig.a **Leila Raiteri** allo 348-0013452. ■

## Assegnati i premi Sant'Eligio 2001

**D**omenica 2 dicembre scorso, sono stati assegnati dalla **Confraternita di San Bernardino** i riconoscimenti 2001 ad orafi valenzani benemeriti.

Il Premio Sant'Eligio, Patrono degli Orafi, istituito nel 1988, viene infatti assegnato a quanti con la loro opera, nel settore orafo-gioielliero, hanno reso grande Valenza.

Due statuette raffiguranti il Santo Patrono e due targhe d'argento sono state consegnate nella sala consigliare del Palazzo Municipale di Valenza ad artisti orafi e a titolari di ditte che si sono particolarmente distinti.

Alla presenza di numerose autorità locali, è stata consegnata la statuette Sant'Eligio 2001 a **Franco Raselli**. I suoi clienti sono primarie aziende del settore con le quali collabora nella gestione tecnica e nell'assistenza. La ditta Franco Raselli rappresenta oggi una delle più importanti realtà produttive di Valenza, punto di riferimento per molti commercianti e grossisti.

La ditta si trasferirà il prossimo anno, dalla storica sede di Largo Costituzione in un





nuovo edificio di modernissima concezione industriale in zona Coinor con l'obiettivo di raggiungere tempi di realizzazione più brevi e più elevati livelli qualitativi, grazie all'utilizzo di materiali più sofisticati.

Il Premio Sant'Eligio è stato assegnato anche a **Piero Maccarini**.

La sua azienda inizialmente svolge un'attività di produzione rivolta al mercato dei commercianti valenzani, poi, inizia a rivolgersi a mercato nazionale. Il successo si consolida permettendo all'azienda di offrire lavoro a più persone e di avvalersi anche di collaborazioni esterne.

Dal 1980 inizia l'approccio con i mercati esteri, l'utilizzo di rappresentanti e la collaborazione con importanti operatori nel campo della gioielleria hanno consentito di far conoscere ed apprezzare i prodotti della ditta in ogni parte del mondo.

Dal 1990 l'inserimento nell'azienda del figlio Massimo promette continuità al lavoro, consolidando la tradizione familiare.

Le targhe d'argento sono state assegnate a **Gian Piero Spalla** e a **Gian Carlo Cravera** contitolari di una ditta rimasta con successo in attività da 34 anni, durante i quali i due soci trasmisero i loro insegnamenti a numerosi giovani incassatori. ■

## Licenze di P.S. Eliminata la tassa di rinnovo

L'Associazione Orafa Valenzana informa che i titolari di licenza ex art. 127 T.U.L.P.S. per la fabbricazione, il commercio e la mediazione di oggetti preziosi **non sono tenuti al versamento della tassa CC.GG. per il rinnovo della stessa**, di cui alla tariffa approvata con d.m. 20 agosto 1992.

Resta, invece, fermo l'obbligo di corrispondere la tassa CC.GG. in occasione del rilascio della licenza.

Tale indicazione deriva dal D.P.R. 28 maggio 2001, n. 311 (pubblicato nella G.U. n. 178 del 2 agosto 2001) che ha modificato il Testo Unico delle Leggi di Pubblica Sicurezza, prevedendo, tra l'altro, che le autorizzazioni di polizia di cui al Titolo III del T.U.L.P.S. non siano più sottoposte a rinnovo annuale, salvo che la loro durata non sia espressamente fissata da altre leggi regionali o nazionali e non si tratti di attività a tempo determinato.

Tra le autorizzazioni rese permenenti dalla novella legislativa, rientra la licenza per i fabbricanti, commercianti e i mediatori di oggetti preziosi, di cui all'art. 127 T.U.L.P.S.

Restano invariati, invece, i diritti erariali di saggio e marchio:

- per le ditte artigiane (L. 62.500)
- per le ditte non artigiane (L. 250.000).





# I Cosacchi a Valenza in Viale Vicenza?

**Scoperte e tradotte le lettere del Generale Suvorov dalla Campagna d'Italia**

*In questo numero trattiamo due Vie valenzane entrambe ricche di memoria e per qualche verso di attualità. Si tratta di Viale Vicenza, che ospitò nella zona della "Lea dal col franc" truppe spagnole, francesi e persino russe, secondo un carteggio recentemente tradotto dal russo dal prof. Cazzola del Centro Studi Piemontesi e di Via Martiri di Cefalonia, recentemente martirizzati un'altra volta da un insulso film che vorrebbe dare di una immane tragedia ove perirono 10.000 soldati italiani una vicenda da operetta.*

a cura di **FRANCO CANTAMESSA**

**R**imandiamo ad un tempo futuro la sorte di Valenza". Così scriveva al suo gen. Rozemberg il gen. Suvorov il giorno 28 aprile 1799.

Siamo nell'anno che precede la famosa battaglia di Marengo e le truppe austro-russe cercavano di contrastare l'avanzata dei francesi di Napoleone, con alterne vicende.

Le lettere del famoso gen. Suvorov dalla Campagna d'Italia, sono state scoperte a San Pietroburgo e tradotte dal prof. Piero Cazzola del Centro Studi Piemontesi, nel suo volume di recente pubblicazione:

"La corrispondenza dalla Campagna d'Italia del gen. Aleksandr Suvorov".

Il **Lions Club Valenza** ha invitato lo studioso ad un incontro per illustrare questo periodo storico abbastanza sconosciuto, ove a Valenza come a Novi, si svolse una importante vittoriosa battaglia ed anche Tortona e Alessandria, hanno avuto un ruolo importante e strategico.

Nella nostra città - scrive Suvorov - distaccò un picchetto di cosacchi, in attesa degli eventi. Suvorov, molto amato dalle sue truppe e molto meno invece dalle alte gerarchie nobiliari russe, per la sua schiettez-

za ed il tratto poco diplomatico, era in dura polemica con il gen. Rozemberg. Scrisse, infatti, al Principe Petr Ivanovic, figlio dello Zar, che contravvenendo ai suoi precisi



ordini, il generale aveva attraversato il fiume Po anziché attendere disposizioni, con gravi perdite in quel di Bassignana. Il Po ed il Tanaro erano in quei giorni in fase di piena, mettendo così a repentaglio il ponte di barche ed a rischio di attacco le truppe che lo attraversavano.

Si tratta di un pezzo di storia inedita che emerge dalle lettere del grande generale, antagonista di Napoleone, che non ebbe la possibilità di partecipare con le sue truppe alla Battaglia di Marengo perché la sorte volle che in quel 1800 cessasse di vivere per malattia. Forse la storia avrebbe seguito un altro corso se il grande Napoleone Buonaparte avesse avuto un antagonista di pari valore come Suvorov con l'esperienza di decine di vittoriose campagne di guerra in giro per l'Europa.

Occorre tuttavia aggiungere che esistevano difficoltà di rapporti fra gli stessi alleati austro-russi, per il controllo del Piemonte dei Savoia, in quanto gli austriaci puntavano ad impossessarsene prima dei loro alleati.

Dunque ancora una volta Valenza è stata una piazzaforte importante ed un punto cruciale sul Po, in un periodo storico che

Ritratto del generale Aleksandr Suvorov (Museo storico Lenin di Mosca)





E scrivevano "Valenza" in cirillico. Campagna d'Italia 1799 del generalissimo Alexandr Vasil'evic' Suvorov - Piantina militare conservata a Mosca (particolare): n. 1 Torino - n. 9 Alessandria - n. 5 Valenza - n. 10 Tortona - n. 11 Novi Ligure - n. 6 Piacenza

Sotto: Suvorov in Svizzera con i Cosacchi sulle Alpi



ha determinato il futuro del Piemonte e del nostro Paese.

Con ogni probabilità il distaccamento dei cosacchi fu ospitato nel "castello" di Viale Vicenza, già sedime dell'abitazione dei feudatari di Valenza e poi abbattuto, divenendo alloggio per le truppe dei vari eserciti - oggi ospita, ironia della sorte - l'ex macello. Col franc si chiama in dialetto, la "lea" (viale) ove vi erano queste costruzioni e "franc" vuol dire francese, cioè ove dopo la battaglia vittoriosa di Marengo alloggiarono anche parte delle truppe

napoleoniche. Piero Caz- zola, già professore associato di lingua e letteratura russa presso l'Università di Bologna, è noto per le sue ricerche sui rapporti culturali, letterari ed artistici russo-italiani dal primo Rinascimento ai tempi nostri.

Ha recente- m e n t e approfondito con numerosi saggi e pubblicazioni l'argomen- to dei

viaggiatori russi in Italia e degli italiani in Russia.

A Valenza era già noto per aver presentato, con chi scrive queste note, la pubblicazione anastatica di "Faville" di Sandro Camasio.

## Via Martiri di Cefalonia

E' una trasversale di Corso Matteotti in direzione di Alessandria

**C**efalonia è una bellissima isola della Grecia, immersa nel "greco mar", come la vicina Zacinto tanto cara ad Ugo Foscolo. E' nota per i suoi splendidi paesaggi marini e per un caratteristico fenomeno legato alle maree: il mare si incunea in cavità sotterranee e con il moto dell'acqua crea degli sfiati d'aria sulla superficie rocciosa, con misteriosi e straordinari "muggiti". Ebbene questo paradiso sulla terra è stato segnato per sempre da una delle più grandi tragedie dell'ultima guerra e pur avendo visto migliaia di vittime innocenti morire barbaramente trucidate dai tede-

sch, è troppo poco ricordata. Bene ha fatto recentemente il Presidente della Repubblica Ciampi, nell'ambito di una sua precisa scelta di risvegliare l'amor patrio, a recarsi a Cefalonia per ricordare tutti quegli italiani morti invano quando ormai la guerra era quasi finita.

Siamo nei primi giorni che seguirono l'8 settembre del 1943, data dell'armistizio con gli anglo-americani.

La divisione Acqui, 11.700 soldati italiani, si trovava a presidiare il Mediterraneo a Cefalonia, con i tedeschi che di colpo divennero feroci nemici e chiesero la resa delle armi, promettendo salva la vita.

Gli italiani, giustamente, non si fidarono, tanto più che da Brindisi un Governo allo sbando telegrafava di considerare i tedeschi nemici da combattere. E così fu, per una precisa ed eroica scelta delle truppe, che fecero all'uopo un referendum.

Dal 15 al 22 ottobre gli italiani, isolati, perdono 1500 uomini e a questo il Furer in persona ordina il massacro di tutti quelli rimasti, attraverso crudeli esecuzioni sommarie: ne eliminerà 5.000: dei superstiti, altri 3000 moriranno nel naufragio di due navi che avrebbero dovuto portarli in Germania. Erano tutti giovani militari al servizio della loro patria, periti in un episodio considerato tutto sommato marginale, in un momento in cui il nostro paese si trovava allo sbando e gli ordini erano impartiti in maniera frammentaria e contraddittoria.

Oggi, un regista noto per il suo successo con il film "Shakespeare in love" ne ha fatto un film, che già dal titolo irrita la coscienza di tutti gli italiani "Il mandolino del capitano Corelli", il mandolino.... capito? Il simbolo, con gli spaghetti, dell'Italia vista da certa pseudo letteratura anglosassone, bravi a cantare, bravi in amore, cattivi combattenti!

Giustamente la critica italiana si è indignata, di fronte ad una storia d'amore e turismo sulla scia di "Mediterraneo", che tuttavia era ben altra cosa, ove la guerra e le bellezze del paesaggio solo solo un supporto, un'impalcatura per un'altra storia d'amore edulcorata di un italiano che, al suono del mandolino, fa innamorare di se una bellezza greca, mentre nella realtà crudele della storia, 10.000 soldati italiani non hanno più potuto riabbracciare le loro fidanzate e le loro spose, per sempre. Onore al loro sacrificio ed onore a chi ha ricordato perennemente questo episodio intestando a Valenza, una strada. ■



## **ATTIVITÀ**

### **DIVISIONE TECNICA**

- DIRETTIVA CANTIERI
- SICUREZZA & SALUTE SUL LUOGO DI LAVORO
- APPLICAZIONI CAD-CAM & CATIA
- ANALISI FONOMETRICHE
- AERONAUTICA
- QUALITÀ
- RISPARMIO ENERGETICO
- COMPATIBILITÀ AMBIENTALE
- MANUALISTICA E MARCATURA CE
- PROGETTAZIONE

### **DIVISIONE OPERATIVA**

- TERMOTECNICA
- IMPIANTI ELETTRICI
- SELEZIONE PERSONALE E FORMAZIONE
- EDILIZIA SPECIALIZZATA

### **DIVISIONE COMMERCIALE**

- E-COMMERCE
- RISPARMIO TELEFONICO
- FINANZIAMENTI ED ASSICURAZIONI
- VACANZE NEL MONDO

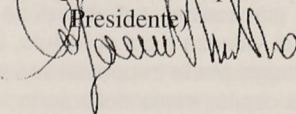
## **Regolamentare la Vostra attività con R.E. Consult**

### **Chi siamo**

la R.E. Consult è stata fondata con l'idea di sfruttare le diverse competenze per creare sinergie adeguate a fornire uno strumento di consulenza unico ed efficace, per far fronte alle diversificate e sempre più complesse problematiche che costituiscono le esigenze del mercato. È una società cooperativa a responsabilità limitata nata nel 1996 per iniziativa di un gruppo di consulenti tecnici, prevalentemente ingegneri, provenienti da diversi settori e forti di cospicue esperienze lavorative; poichè è un'impresa internazionale multilinguistica, ha rapporti stabili con interlocutori che hanno sede nei paesi dell'Unione Europea, dell'Europa Orientale, del Sud America e negli USA. La Clientela, a cui la R.E. Consult rivolge la propria offerta, è rappresentata da imprese industriali di ogni dimensione, enti pubblici e imprese commerciali. Le nostre attività spaziano dalla consulenza industriale alla formazione professionale, dalla progettazione in svariati settori alla commercializzazione di prodotti ad alta tecnologia.

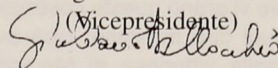
La nostra "mission" si può sintetizzare nell'intento di offrire un servizio integrato, che non si può definire di sola consulenza o mera fornitura di servizi o prodotti, ma tende a fornire una risposta completa ad una problematica ben identificata: individuando il problema, stabilendo degli obiettivi, pianificando gli interventi ed infine generare il risultato. La R.E. Consult si propone quindi come un "outsourcer" globale che segue le più aggiornate tendenze dell'industria aeronautica internazionale, universalmente riconosciuta leader organizzativo e comportamentale, i cui standard vengono progressivamente acquisiti dalle altre realtà imprenditoriali di tutti gli altri settori. Per questi motivi Le proponiamo, senza impegno e costi da parte Sua, una visita presso la Sua sede da parte di un ns. "promoter" per la presentazione dei ns. servizi indicati nella colonna. Siamo inoltre in grado di fornire un'assistenza tecnica completa e qualificata, anche eseguendo direttamente i lavori in opera necessari, eliminando tutte le problematiche che si creano per l'ottenimento dell'obiettivo, mallevando da ogni responsabilità il Cliente che è in grado di identificare in un responsabile unico la nostra società. Restando a disposizione per fornire ogni ulteriore dettaglio o chiarimento, e in attesa di un Vs. cortese cenno di riscontro qualora interessati, inviamo auguri di buon lavoro e i saluti più cordiali.

Dott. Ing. Marcello Caperna  
(Presidente)



Dott. Ing. Giuliano Dallochio

(Vicepresidente)







# Dall'ICE l'indirizzo giusto per competere

*E' assai importante per i nostri imprenditori, molti dei quali attivi nel business orafa e desiderosi di espandersi su nuovi mercati oltreconfine, sapere che è nato il SINCE, il Sistema Informativo Nazionale di Commercio Estero, al quale si accede attraverso il portale [www.ice.it](http://www.ice.it)*

a cura di **LIONEL SMIT**

Il sistema "SINCE", sempre aggiornato e di facile consultazione, offre anche alle aziende valenzane tutte le informazioni necessarie per competere a livello internazionale, aiutandole a cogliere nuove opportunità e cercando di affermare il "made in Italy" come marchio di qualità nel mondo.

I servizi forniti si articolano in quattro grandi famiglie:

- servizi per conoscere, cioè per scegliere su quale mercato esportare ed investire;
- servizi per operare, ossia per poter agire concretamente sul mercato scelto;
- servizi per promuovere, nel senso di conferire visibilità alla propria azienda sul mercato integrando le attività tradizionali dell'ICE con quelle più innovative erogabili on-line.
- servizi per sviluppare e consolidare i rapporti nei mercati stranieri, quindi servizi di consulenza agli investitori, reperimento di fonti di finanziamento, assistenza contrattuale, assistenza per l'apertura di uffici all'estero e per il reclutamento di personale in loco, informazioni commerciali e riservate sui partner, supporto alla soluzione delle eventuali controversie.

Scendiamo ora più analiticamente nella specifica struttura del portale, cominciando dall'agevole *Home Page*, che contiene informazioni istituzionali complete sull'ICE, inclusi l'elenco delle pubblicazioni ed i riferimenti per un accesso più rapido agli uffici ed ai servizi di assistenza. L'accesso a gran parte delle notizie è gratuito, ma per ottenere dati strategici riservati agli operatori italiani è richiesta l'iscrizione all'Export Club.

Il portale offre poi un **Notiziario** alimenta-

to continuamente dalle reti ICE e ANSA, che selezionano *news* d'attualità economica ad hoc per chi deve competere sui mercati internazionali.

Sono disponibili on line anche 60 **Guide Paese** finalizzate a fornire un valido orientamento sulle caratteristiche dei mercati d'interesse ed analisi approfondite delle opportunità esistenti per il "made in Italy". Molto interessante è il **Programma Promozionale**, che con un semplice clic consente di visualizzare le 748 iniziative previste per l'anno in corso nei 70 Paesi destinatari degli investimenti promozionali per oltre 50 settori merceologici.

Le iniziative ideate contemplano, fra l'altro, partecipazioni collettive a fiere internazionali, indagini di mercato e corsi di formazione.

Assai utili possono risultare anche le **Guide agli Investimenti**, che offrono informazioni dettagliate sul complesso mondo normativo regolante l'ingresso nei mercati esteri (dati sulla stabilità politico-economica, costo dei fattori produttivi, procedure di insediamento, trattamento fiscale e societario).

Il portale realizzato dall'ICE dedica altresì una sezione all'analisi del "Rischio Paese", aggiornando sugli elementi che possono influenzare i rapporti d'affari in oltre 100 Stati del mondo e numerose pagine di informazioni statistiche sull'interscambio dell'Italia con tutti i Paesi, attinte da fonti di massima autorevolezza come l'ONU o il Fondo Monetario Internazionale.

Si può contare, inoltre, su un flusso costante di informazioni sulle principali occasioni di lavoro e di fornitura, grazie alle segnalazioni di sintesi di bandi di gara

corredate dai riferimenti essenziali.

La rubrica **"Finanziamenti Internazionali"** contiene, invece, classificati per settore merceologico, Paese beneficiario ed organismo internazionale, i progetti della cooperazione bilaterale e multilaterale finanziati dalla Banca Mondiale, dalle banche regionali di sviluppo (come la Banca Europea degli Investimenti), dalle istituzioni europee e dalla cooperazione italiana.

Ancora, sono pubblicati in anteprima grandi progetti compresi nei programmi finanziati dall'Unione Europea, nonché valide ricerche e studi di mercato.

E' da segnalare, infine, il portale ICE per il mercato internazionale **"Promoting Italy"** ([www.italtrade.com](http://www.italtrade.com)) il quale rappresenta lo strumento fondamentale per la presentazione del Sistema Italia nel mondo, fornendo al navigatore straniero una panoramica della situazione economica nazionale e tante notizie utili. Attraverso varie rubriche (*Italian Production, Subcontracting, Invest in Italy*) è possibile agli operatori esteri accostarsi alle aziende italiane che dispongono dei requisiti cercati ed inviare loro anche proposte o richieste commerciali che, dopo essere state vagliate dall'Ufficio ICE, vengono inserite nella banca dati **"Opportunità d'affari"** (accessibile alle imprese italiane da [www.ice.it](http://www.ice.it)).

Ricordiamo ai nostri lettori valenzani, da ultimo, che l'Istituto Nazionale per il Commercio con l'Estero è presente anche in Piemonte con la sede torinese di Piazza Castello, 13.

La sede centrale di Roma, invece, è in Via Liszt, 21 (tel. 06.59921 e-mail [ice@ice.it](mailto:ice@ice.it) - <http://www.ice.it>). ■





# Union Minière oggi si chiama Umicore

*Dal 3 settembre 2001 la storica Union Minière legata all'Africa e alla "Grande Dame" di Bruxelles è diventata Umicore.*

a cura di **CARLO BELTRAME**

**M**olte illustri società europee, anche a seguito di fusioni e di ristrutturazioni hanno, negli ultimi anni, cambiato nome. E così sono nate **NOVARTIS** e **VIVENDI**, **AVENTIS** e **DIAGEO**, **HOLMEN** e **HOLCIM**, **METSO** e **INVENSYS**.

Dal 3 settembre 2001 la storica **Union Minière**, legata all'Africa e alla "Grande Dame" di Bruxelles (la *Société Générale de Belgique*, oggetto di un famoso tentativo di scalata da parte di *Carlo De Benedetti*) è diventata **UMICORE**.

Il quartiere generale è sempre a Bruxelles (al numero 31 di Rue de Marais) e le sue azioni sono quotate sull'Euronext Bruxelles.

UMICORE (slogan "materials for a better life", materiali per una vita migliore) è un gruppo globale, che opera in comparti nei quali può giocare un ruolo di "benchmark di eccellenza". Abbiamo tra le mani l'interim report per il primo semestre 2000, il cui buon risultato operativo (+26% rispet-

to al primo semestre 2000) è stato alimentato anche dal "capital gain" di 55 milioni di euro sulle vendite delle azioni De Beers in portafoglio.

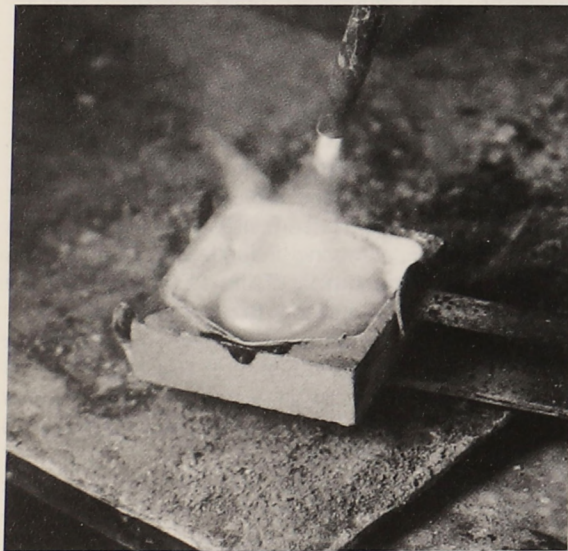
Nel primo semestre 2001 UMICORE, con 8.166 addetti, ha realizzato un giro d'affari di 1.904,4 milioni di euro.

Il gruppo opera nei seguenti settori: i materiali avanzati, il rame, i metalli preziosi e lo zinco. I materiali avanzati, il rame, i metalli preziosi e lo zinco. I materiali avanzati riguardano il cobalto e i prodotti energetici, i materiali elettro-ottici (legati al germanio cge interessa, ad esempio le celle solari spaziali) e i diamanti sintetici. *Megapode*, società del gruppo, è leader mondiale nella produzione di diamanti sintetici, anche se la riorganizzazione del comparto ha condotto alla chiusura degli impianti di Shannon ed Amburgo.

UMICORE è anche uno dei principali produttori europei di verghe e fili di rame, particolarmente per le telecomunicazioni.

Stà andando avanti il grosso investimento di 150 milioni di dollari in Bulgaria e nel 2002 (estate) la capacità produttiva di anodi del gruppo salirà a 210 mila tonnellate/anno.

Il settore metalli preziosi di UMICORE riguarda essenzialmente la produzione di componenti elettronici. Ma UMICORE è anche il più grande operatore del mondo nel campo del riciclaggio dei metalli preziosi (oro e altri metalli), provenienti spe-



cialmente dal settore dell'elettronica. UMICORE è, infine, un grande riciclatore di alluminio, attraverso le seguenti consociate: *Zinc Smelting* (una capacità produttiva di oltre 500 mila tonnellate annue), *Padaeng Industries*, *Zinc Alloying* e *Zinc Chemicals*, che ha ottenuto la certificazione ambientale ISO 14001 per l'impianto di Zolder in Belgio. ■





# Capitale Sociale s.r.l. Conversione in Euro - Ultime novità

*Entro il 31.12.2001 il Capitale Sociale di ogni ente giuridico dovrà essere espresso in Euro*

a cura del Dott. MASSIMO COGGIOLA

**L'**ammontare del Capitale Sociale è un elemento essenziale di ogni contratto di società e sono molte le norme dell'ordinamento giuridico italiano che lo riguardano. In particolare l'art. 2494 del Codice Civile impone che ogni variazione del Capitale Sociale debba avvenire mediante Assemblea Straordinaria alla presenza del notaio.

In assenza di apposite previsioni normative, la trasformazione della moneta in cui è espresso il Capitale Sociale da Lire ad Euro, sarebbe stata considerata una modifica statutaria e quindi sarebbe stato obbligatorio il ricorso ad un'Assemblea Straordinaria, con evidenti oneri per le società.

E' del tutto evidente che nella sostanza non si apporta alcuna modifica al Capitale perché dal 01/01/1998 tra Lira ed Euro vale il cambio fisso di 1936,27 Lire per 1 Euro.

Proprio per venire incontro alle esigenze delle imprese ed evitare a queste di sostenere ingiustificati costi "per colpa dell'Euro", gli Stati aderenti all'Unione Monetaria hanno previsto procedure semplificate di conversione del Capitale Sociale che permettono di non applicare le regole normalmente vigenti per la variazione del Capitale Sociale.

In Italia il procedimento semplificato di conversione del Capitale Sociale in Euro è disciplinato dall'art. 17 del D.Lgs. 213/98, come modificato dalla L. 18/10/2001 n. 383.

Questa norma stabilisce che l'Organo deputato a deliberare la conversione sia il Consiglio di Amministrazione o l'Amministratore Unico. Sono ugualmente previste alcune formalità: deposito della delibera del C.d.A. o della determinazione

dell'A.U. presso il Registro Imprese e menzione della conversione nel primo verbale di Assemblea successivo. Saggiamente il quarto comma dell'art. 17 del D.Lgs. 213/98, come modificato dalla L. 18/10/2001 n. 383, ha chiarito che questi verbali non sono soggetti ad omologazione.

Volendo il verbale di conversione del Capitale Sociale in Euro con il procedimento semplificato potrebbe essere redatto da un notaio e da questi depositato presso il Registro delle Imprese, ma non se ne vede l'utilità.

Nella pratica occorre analizzare il problema della conversione del Capitale a seconda della forma giuridica assunta dall'ente.

**SOCIETÀ DI PERSONE (s.n.c., s.a.s.):** l'art. 9 comma 2 della L. 18/10/2001 n. 383 prevede che "... l'operazione di conversione degli importi, espressi in Lire, delle quote di conferimento indicate nell'atto costitutivo costituisce mero atto interno delle società da adottare con semplice delibera dei soci..." ed in buona sostanza è possibile effettuare la sola conversione contabile con la modifica della moneta di conto, al pari di ogni altra posta di bilancio.

**SOCIETÀ COOPERATIVE e CONSORZI:** si ritiene che le cooperative ed i consorzi non siano tenuti al rispetto delle formalità di pubblicazione previste dall'art. 17 del D.Lgs. 213/98 e successive modifiche, poiché l'Atto Costitutivo e/o lo Statuto non devono prevedere il complessivo ammontare del Capitale, ma solo le singole quote o azioni ai sensi dell'art. 2518 c.c.

**SOCIETÀ DI CAPITALI (S.p.A., S.r.l. e società in accomandita per azioni):** sono

le vere destinatarie del procedimento semplificato.

L'art. 17 del D.Lgs. 213/98 consente di effettuare una mera conversione matematica del Capitale Sociale che non alteri i rapporti di forza tra i soci. A tale fine occorre convertire in Euro la singola azione (per le S.p.A. e le S.a.p.A.) o l'unità minima delle quote sociali (Lit. 1.000), arrotondare al centesimo di Euro (per eccesso a 0,52 o per difetto a 0,51) e moltiplicare per il numero di azioni o unità minime di Capitale possedute da ciascun socio.

Se l'arrotondamento è compiuto per eccesso (0,52) il nuovo Capitale Sociale sarà maggiore del precedente e nel verbale si dovrà indicare da quale riserva viene prelevato l'importo necessario e si utilizza la Riserva Legale, si dovrà indicare la mancanza o l'insufficienza delle altre Riserve.

Se l'arrotondamento è compiuto per difetto o per troncamento (0,51), il Capitale sarà minore del precedente e nel verbale si dovrà indicare nel verbale la mancanza o l'insufficienza delle riserve per realizzare l'aumento del Capitale richiesto dall'arrotondamento per eccesso e l'incremento della Riserva Legale.

In ogni caso il Capitale Sociale derivante dalla conversione non può essere inferiore ad Euro 100.000,00 per le S.p.A. e ad Euro 10.000,00 per le S.r.l. Questi a partire dall'01/01/2002 sono infatti gli importi minimi del Capitale Sociale necessari per costituire una società di capitali indicati rispettivamente dall'art. 2327 e dall'art. 2474 c.c., nella nuova versione introdotta dal comma 2 art. 4 del D.Lgs. 213/1998. Sempre il nuovo art. 2474 c.c. prevede che dal 01/01/2002 "... Le quote di conferimento dei soci [della S.r.l.] in nessun





caso [possono essere] inferiori ad un Euro. Se la quota di conferimento è superiore al minimo, deve essere costituita da un ammontare multiplo di un Euro".

Quest'ultima norma ha creato notevoli problemi al procedimento semplificato di conversione del Capitale. Infatti moltiplicare il numero di unità minime di Capitale possedute da ciascun socio per 0,52 o 0,51 garantisce l'invarianza dei diritti di voto, ma se la quota sociale non è multipla di Lit. 100.000 comporta quasi sempre valori approssimati al centesimo di Euro. Ad es. una quota sociale di Lit. 10.080.000 (pari al 50,4% di un Capitale di Lit. 20.000.000) convertita risulta pari ad Euro 5.241,60, in contrasto con quanto stabilito dal Codice Civile.

Sulla questione sono sorte, come sempre due scuole di pensiero.

La prima, intransigente, sosteneva la necessità di usare il procedimento ordinario (Assemblea Straordinaria) tutte le volte che il metodo semplificato generava quote con decimali di Euro.

La seconda (sostenuta tra gli altri anche dal Conservatore del Registro Imprese di Milano), facendo prevalere il buon senso sul tenore letterale della norma, sosteneva invece che non si poteva considerare retroattivo l'art. 2474 c.c. e che quindi il limite valeva solo per le società "nate" con il Capitale in Euro.

A derimere la controversia in maniera definitiva è finalmente intervenuto il Comitato Euro presso il Ministero del Tesoro con la Circolare Comitato Euro del 17/12/2001: "...la nuova formulazione dell'art. 2474 del c.c. si applica solo alle S.r.l. di nuova costituzione che denominano fin dall'inizio il proprio capitale in Euro, mentre le S.r.l. preesistenti possono mantenere, post ridenominazione, quote unitarie e relative "porzini ideali" espresse in centesimi di Euro. ... Per tali società, i diritti di partecipazione (diritto di voto, diritto agli utili, ecc.) dovranno essere commisurati al valore minimo delle azioni o quote in Euro".

E' sempre possibile comunque far deliberare la conversione del Capitale Sociale in Euro dall'Assemblea Straordinaria, in particolare ciò è utile se si desidera pervenire ad un importo in Euro "rotondo", più "gradevole" da leggersi sulla carta inestata. ■

## **Ritiro dalla circolazione delle monete in lire. Abolizioni dei limiti del potere liberatorio delle monete metalliche.**

### **Decreto 3 dicembre 2001**

Nella Gazzetta Ufficiale n. 283 del 5 dicembre 2001, è stato pubblicato il decreto del Ministero delle Finanze sul ritiro dalla circolazione delle monete in lire.

Tale provvedimento dispone che, a decorrere dal 5 dicembre, nelle operazioni di versamento in conto e in quelle di cambio presso le banche, le Poste Italiane e gli altri intermediari finanziari, non si applichino i limiti al potere liberatorio previsti dalla normativa vigente.

Si ricorda che il potere liberatorio è il limite entro il quale ciascuna moneta deve essere accettata obbligatoriamente quale mezzo di estinzione di una obbligazione. Attualmente esso è fissato in:

- 50 pezzi per le monete metalliche da L. 5 (250 lire), L. 10 (500 lire) e L. 20 (1000 lire);
- 100 pezzi per le monete metalliche da L. 50 (5000 lire), L. 100 (10.000 lire), L. 200 (20.000 lire) e L. 500 (50.000 lire);
- 200 pezzi per le monete metalliche da L. 1000 (200.000 lire).

Ciò vuol dire che, mentre gli esercenti potranno continuare a rifiutare pagamenti con monete metalliche eccedenti il potere liberatorio sopra indicato, le banche, le Poste Italiane e gli altri intermediari finanziari non potranno esimersi dall'accettare le monete metalliche versate sul conto o per il cambio dai cittadini alle imprese.

Va inoltre precisato che le modalità e le procedure che dovranno essere seguite per le operazioni di versamento in conto o di cambio delle monete metalliche saranno oggetto di uno specifico provvedimento del Dipartimento del Tesoro.

Il testo del provvedimento è reperibile sul sito del Poligrafico dello Stato [www.ipzs.it](http://www.ipzs.it). ■





Invito

“la Qualità è il nostro Gioiello più Prezioso”



Mostra di gioielleria e oreficeria

riservata agli operatori del settore.

2-5

m a r z o

2002

Per informazioni:

AOV Service s.r.l.  
P.zza Don Minzoni, 1  
15048 Valenza Italy

tel.: +39 0131 941851  
fax: +39 0131 946609

e.mail: [aov@interbusiness.it](mailto:aov@interbusiness.it)  
[www.valenza.org](http://www.valenza.org)





# Lotta alla contraffazione Sentenza Corte di Giustizia Europea del 20 novembre 2001 Caso Zino Davidoff e Levi Strauss

**L**a Corte di Giustizia Europea ha recentemente emesso una sentenza di particolare rilevanza relativamente alla c.d. **IMPORTAZIONI PARALLELE** (cioè delle importazioni di merci fabbricate legalmente fuori della Comunità, ma importate nella Comunità senza il consenso del titolare, nonché delle importazioni di merce esportate dall'Unione e reintrodotte nel suo territorio, ovviamente sempre senza il consenso del titolare) che costituiscono uno dei fenomeni da combattere in materia di lotta alla contraffazione.

La sentenza della Corte nel caso "*Zino Davidoff e Levi Strauss*" chiarisce che il consenso del titolare del marchio non può risultare dal mero silenzio, ma deve essere esplicito ed espresso in modo certo.

La Corte di Giustizia in particolare, è stata chiamata ad interpretare l'articolo 7 della Direttiva 89/104 (direttiva sul ravvicinamento delle legislazioni degli Stati membri in materia di marchi d'impresa) che impedisce al titolare del marchio di invocare diritti esclusivi quando i prodotti recanti il marchio siano stati già immessi in commercio all'interno dello Spazio Economico Europeo dal titolare stesso o con il suo consenso.

La Corte, che già in diverse sentenze (le più note riguardano i casi *Silhouette* e *Sebago*) aveva affermato che tali disposizioni non possono essere applicate nel caso di prodotti oggetto di "importazione parallela" da paesi al di fuori dello Spazio Economico Europeo (SEE), nella sentenza in oggetto ha precisato che, qualora la prima commercializzazione del prodotto sia avvenuta fuori dallo Spazio Economico Europeo, il titolare del marchio mantiene il diritto di controllare la prima vendita dei prodotti all'interno dello SEE. Ciò significa che la messa in commercio dei prodotti fuori dal SEE, non esaurisce il diritto del titolare del marchio di opporsi all'importazione di questi stessi prodotti effettuata

senza il suo consenso.

La Corte ha esaminato poi la forma che deve assumere la manifestazione del consenso del titolare del marchio.

In considerazione dell'importanza dell'effetto estintivo del diritto esclusivo del titolare del marchio, la Corte ha affermato che il consenso dev'essere espresso in una forma che esprima con certezza la volontà di rinunciare a questo diritto.

Questa volontà risulta normalmente da una manifestazione espressa del consenso.

Tuttavia, in determinati casi, essa può risultare in modo tacito da elementi e circostanze anteriori, concomitanti o posteriori all'immissione in commercio al di fuori del SEE, le quali esprimano una rinuncia chiara del titolare al proprio diritto.

Gli elementi presi in considerazione per affermare esistente un consenso tacito, devono esprimere con certezza la rinuncia del titolare del marchio ad opporre il suo diritto esclusivo.

Di conseguenza, non spetta al titolare del marchio dimostrare la mancanza di consenso bensì, al contrario, spetta all'operatore che invoca l'esistenza di un consenso a fornirne la prova.

In ogni caso, è stato chiarito dalla Corte, un consenso tacito all'immissione in commercio all'interno del SEE di prodotti messi in commercio al di fuori di quest'ultimo non può risultare dal mero silenzio del titolare del marchio, né dalla mancanza di riserve contrattuali all'atto della cessione della proprietà dei prodotti contrassegnati con il marchio, né dalla mancata comunicazione, da parte del titolare del marchio, della sua opposizione all'immissione in commercio all'interno del SEE, né dall'assenza di indicazioni sui prodotti di un divieto di messa in commercio nel SEE.

Il testo della sentenza, in lingua inglese, è reperibile sul sito della Corte di Giustizia Europea: [www.curia.eu.int](http://www.curia.eu.int) ■

## Tassa per smaltimento rifiuti solidi urbani: Sentenza

**L**a Commissione Tributaria Regionale di Venezia, con la sentenza 7 giugno 2001, n. 57 ha affermato un importante principio giurisprudenziale in ordine al versamento della tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani.

Secondo i giudici tributari, infatti, la tassa è dovuta dalle aziende solo se l'utente viene messo concretamente nella possibilità di usufruire del servizio di smaltimento dei rifiuti.

La Corte motiva la sentenza richiamando l'art. 58 del D.Lgs. 507/93, dove viene stabilito che **"per il servizio relativo allo smaltimento dei rifiuti solidi urbani, svolto in gestione di privativa, i comuni devono istituire apposita tassa annuale"**.

Da ciò consegue che il presupposto della tassa non è solo la produzione di rifiuti urbani, ma anche l'effettuazione del servizio di smaltimento degli stessi.

Pertanto, conclude la Corte: **"se si versa un'ipotesi di inesistenza del servizio, allora il contribuente viene esonerato dal pagamento della TARSU. Eventuali somme riscosse dal Comune a titolo di tassa per i rifiuti devono essere interamente restituite all'utente trattandosi di indebito oggettivo"**. ■





# VICENZAORO1 - 13/20 gennaio 2002: un indicatore attendibile

A cura dell'Ufficio Stampa Ente Fiera di Vicenza

**F**orse la terribile flessione temuta per fine 2001 non ci sarà, visto che tanti operatori esteri non si sono mostrati pessimisti, semmai cauti: hanno ugualmente comprato in vista delle festività, così che le aziende italiane si sono mantenute appena qualche punto sotto i volumi di vendita dell'anno precedente. *"Il 2000 è stato un anno complessivamente buono soprattutto per l'export - spiega il segretario generale della Fiera di Vicenza, Andrea Turcato - ma penso che il calo di vendite del 2001 si dimostrerà molto minore di quanto si sia temuto. Credo che la flessione si conterrà entro una cifra singola"*. La grande quantità di denaro distolta dai viaggi si riverserà nelle spese per la casa, verso il lusso, i gioielli? Qualcuno sostiene di sì, non pare un'ipotesi azzardata. Anzi è più che possibile, i fatti avranno il compito di confermarla. Tra i fatti: VICENZAORO1 2002 che si aprirà alla fiera di Vicenza il 13 gennaio prossimo per concludersi domenica 20. L'appuntamento con il comparto dei preziosi più importante del calendario fieristico internazionale sarà un indicatore attendibile sullo stato di salute del mercato. O meglio, dovrà offrire spunti credibili sugli scenari che si andranno delineando nei mesi successivi. *"Se dovessimo valutare in modo scarso i dati statistici - puntualizza il Presidente dell'Ente Fiera di Vicenza, Giovanni Lasagna - non potremmo che prevedere quanto meno una significativa flessione degli operatori presenti a Vicenzaoro1 che ovviamente si dovrebbe tradurre in corrispondente flessione di affari. Se invece valutiamo obiettivamente quanto abbiamo fatto negli ultimi mesi in sede di promozione della manifestazione ecco che scocca una scintilla di ottimismo. Forse l'aspettarsi risultati immediati potrebbe essere supponente ma è certo che il nostro impegno è stato rivolto tutto a compensare le inevitabili flessioni attese per gennaio 2002"*.

Da Vicenzaoro1 sembra intanto partire un invito a concentrarsi sulla qualità e

sulla innovazione tecnologica. E' diretta in tal senso infatti l'iniziativa realizzata in collaborazione con **World Gold Council** e denominata *"The Week of Gold Technology"*. Si tratta di una vera e propria full immersion nelle ricerche avanzate sulla tecnologia orafa che si articolerà nell'arco di tutta Vicenzaoro1 e che avrà il suo momento clou nell'*"Ottavo Simposio Internazionale sulla Tecnologia Orafa"*, mercoledì 16 in Sala Palladio.

Due saranno poi i seminari sulle tecnologie di base quali la fusione a cera persa, il processo di saldatura e le tecniche di finitura. Ancora una volta dunque la Fiera di Vicenza si troverà in prima fila nella promozione del design orafa e nella qualità del prodotto, due aspetti decisivi per vincere, insieme agli operatori, le sfide di volta in volta lanciate dai mercati.

Sempre all'aspetto tecnologico del mondo dei preziosi sarà dedicato il convegno della *Federation European Education in Gemmology*, venerdì 18. Un settore che si guarda allo specchio potrebbe essere la parafrasi del convegno organizzato da Federpietre che andrà ad esaminare, martedì 15, i fattori di eccellenza ed i caratteri distintivi, competitivi e vincenti del "made in Italy" nel settore orafa-argentiero. E se la creatività dei nostri orafi è indubbiamente uno dei plus del settore, all'incontro sulle tendenze 2002 dell'*MPD Design Group* di giovedì 17 gennaio, le aziende avranno



modo di mettere a fuoco stili e forme per l'anno appena iniziato. Quanto alle mostre collaterali ricordiamo i *Facet Awards* a cura di *Signity* sul lungofiume del padiglione F, la mostra curata dall'*Israel Diamond Institute* e le catene di platino della *Platinum Guild International*. ■





# Arezzo: le novità della mostra orafa

A cura dell'Ufficio Stampa Oroarezzo: Studio EffeErre

L'edizione 2002 di OROAREZZO si terrà dal 13 al 16 aprile 2002 e sarà presentata alla stampa il prossimo 15 gennaio alle ore 11.00, nella Sala Fogazzaro nell'ambito della Fiera di Vicenza. Durante la conferenza stampa verranno illustrati i contenuti di una iniziativa di grande rilievo in merito ai rapporti tra gioielleria e moda.

Nel frattempo, è continuata attivamente la promozione economica e culturale del Centro Affari e Convegni di Arezzo, che si è rivolta con decisione ai mercati d'oltreoceano. Si è da poco concluso il positivo incontro con 90 buyers californiani del settore orficeria, che hanno aderito all'invito per due giorni di **workshop** al Biltmore Millennium Hotel di Los Angeles, un'iniziativa promossa dal Centro Affari e Convegni, dalla Camera di Commercio e dalla Provincia di Arezzo, con la collaborazione delle sedi locali di ICE ed ENIT.

Per la prima volta, operatori orafi e del settore aretino sono stati chiamati a valutare le concrete possibilità di sviluppo in un'area economica degli Stati Uniti tra le più avanzate, in termini di reddito procapite e di consumi.

La delegazione era composta da 30 aziende, di cui 16 del comparto orafa ed era guidata dal Segretario generale della Camera di Commercio **Giuseppe Salvini**, dal Direttore del Centro Affari e



Convegni **Franco Fani** e dal direttore dell'A.P.T. **Fabrizio Raffelli**.

Dagli importanti e significativi contatti avuti è emersa la conferma di una contrazione delle importazioni USA di made in Italy (-20%) già registrata prima dell'11 settembre, ma anche un'interessante "voglia di normalità" e di ripresa che anima aziende e consumatori americani e che apre concrete possibilità di sviluppo nell'immediato futuro per l'economia aretina.

Collegata al workshop, ma con finalità diverse, si sta svolgendo la mostra "**The**

**world of Etruscans**": oltre trecento reperti provenienti dai Musei Archeologici della Toscana sono esposti fino a gennaio 2002 nelle sale del *Bowers Museum of Cultural Art* di Santa Ana in California. L'esposizione, organizzata dal Centro Affari e Convegni di Arezzo in collaborazione con la Soprintendenza Archeologica della Toscana, su richiesta dell'Istituto Italiano di Cultura di Los Angeles e del *Bowers Museum*, illustra la produzione artistica della Civiltà etrusca dalle origini fino al I° secolo a.C.

Non meno interessante è un altro evento organizzato in Cile - che nasce anch'esso dalla collaborazione tra il Centro Affari e la Soprintendenza Archeologica della Toscana - su richiesta dell'Istituto di Cultura di Santiago e dell'Istituto Cultural di Providencia.

Articolata in tre grandi sezioni - I simboli del potere, la Gioielleria e la Gittica, l'Oro e i Preziosi nell'uso liturgico - da dicembre 2001 ad aprile 2002 la mostra "**Tesori d'Italia**" presenta circa 270 reperti, espressione dell'artigianato artistico italiano dagli Etruschi al Settecento.





## Gennaio

- 13/20** VICENZAORO1 - OROMACCHINE - Vicenza (Italia)  
**18/22** IBERJOYA - Madrid (España)  
**23/26** INTERNATIONAL JEWELLERY TOKYO - Tokyo (Japan)  
**25/28** ECLAT DE MODE - BIJORHCA - Paris (France)  
**27/29** PRINT'OR - Eurexpo - Lyon (France)

## Febbraio

- 03/05** JA SHOW - Jacob Javit's Convention Center  
New York City (USA)  
**03/05** JCK ORLANDO - Orlando (USA)  
**06/11** GEM & JEWELRY SHOW - The Radisson Hotel  
Tucson, Arizona (USA)  
**08/11** MACEF PRIMAVERA - Fiera Milano International  
Milano (Italia)  
**11/13** RAFO Rassegna Fabbrikanti Orafi  
Palazzo Mostre Valenza  
**11/14** OROGOLD - Hilton Hotel Exhibition Hall  
Caracas City, (Venezuela)  
**19/22** SIBJEWELRY - International Exhibition Centre  
The Siberian Fair Novosibirsk  
**22/25** INHORGENTA - New Munich Trade Fair Centre  
Monaco di Baviera (Deutschland)  
**26 feb./1° mar.** HONG KONG INTERNATIONAL  
JEWELLERY SHOW - Convention & Exhibition Centre  
Hong Kong (Hong Kong)

## Marzo

- 02/05** VALENZA GIOIELLI - Valenza  
**17/18** OROPA - Rennes (France)  
**22/25** GATEWAY INTERNATIONAL JEWELRY SHOW  
Honolulu (Hawaii - USA)

## Aprile

- 04/11** BASEL 2002 - Basel (Switzerland)  
**08/15** SIHH 2002 - Genève (Switzerland)  
**13/16** OROAREZZO - Arezzo (Italia)  
**19/22** SARDEGNAORO - Sassari (Italia)  
**19/23** JEWELLERY - Central Exhibition Hall  
Tashkent (Uzbekistan)  
**26/29** MAXIMA - Fiera del Mediterraneo - Palermo (Italia)

## Maggio

- 15/17** SIOR 2002 - Sao Paulo (Brasil)  
**16/18** INT. JEWELLERY KOBE - Kobe (Japan)  
**28/31** EPHJ - Losanna (Switzerland)  
**28/30** GEMS & JEWELRY SHOW - The Mirage "Casinò  
Hotel" Las Vegas, Nevada (USA)  
**31 mag./4 giu.** JCK LAS VEGAS - Las Vegas, Nevada (USA)

## Giugno

- 08/13** VICENZAORO2 - Vicenza (Italia)

## Luglio

- 11/14** JCK ASIA - Hong Kong (Hong Kong)

## Agosto

- 11/13** JEWELLERY WORLD EXPO - Toronto (Canada)  
**21/25** GATEWAY INTERNATIONAL JEWELRY SHOW  
Honolulu (Hawaii - USA)

## Settembre

- 01/04** INT. JEWELLERY LONDON - London (England)  
**06/09** MACEF AUTUNNO - Fiera Milano International  
Milano (Italia)  
**06/09** ECLAT DE MODE - M'B MONTRES ET BIJOUX  
BIJORHCA - Paris (France)  
**07/12** OROGEMMA - Salone dell'Orologio - Vicenza (Italia)  
**18/22** PORTOJOYA - Oporto - (Portogallo)  
**19/22** LUXURY CHINA 2002 - New International Expo  
Centre Pudong - Shanghai - (Cina)

## Ottobre

- 05/09** VALENZA GIOIELLI - Valenza

**ATTENZIONE:** Le date riportate sono state fornite dagli Enti Organizzatori delle manifestazioni fieristiche. La redazione di "AOV Notizie" quindi non si assume alcuna responsabilità sulle date che potrebbero nel frattempo essere variate.





# L'Oro dei Castelli

*A Velletri, l'oreficeria antica da Ottaviano a Domiziano*

A cura di Maria Grazia Giordano

**D**al 1° al 9 dicembre il Museo Diocesano di Velletri ha ospitato la IV° edizione della nota manifestazione orafa **"L'Oro dei Castelli"**.

Organizzata dal *Consorzio Imprese Castelli Romani* e della *Confesercenti Provinciale di Roma*, con il sostegno ed il patrocinio della *Regione Lazio*, della *Camera di Commercio di Roma*, del *Comune di Velletri* e della *Banca Popolare del Lazio*, la mostra, a tema, espone i **gioielli dell'età imperiale**, ispirati all'epoca di Ottaviano Augusto a cui Velletri diede i natali e realizzati, per l'occasione, dai maestri orafi dei Castelli.

Grazie alla collaborazione con il Museo Nazionale Archeologico di Napoli e con il Museo Nazionale Romano, sono state presentate al pubblico 50 opere tra gioielli d'epoca pompeiana (bracciali, collane, anelli ed orecchini), iscrizioni e busti di matrone romane, inseriti in un suggestivo allestimento storico. E tra lo sfavillio e lo sfarzo del design della Roma antica, gli orafi dei Castelli Romani, oltre ad esporre le proprie inedite creazioni, hanno realizzato nell'occasione un proprio gioiello, ispirandosi proprio a quegli stili e a quelle tecniche dell'età compresa tra il I° secolo a.C. ed il I° d.C.

Claudio Crescentini ha curato la sezione **"Preziosi & Contemporanei"** che propone una linea esclusiva costituita da otto gioielli, realizzati dai maestri orafi dei Castelli Romani su disegno e progetto di artisti contemporanei, residenti in Italia come *Franco Berdini*, *Paola Gandolfi*, *Giosetta Fioroni*, *Rosa Foschi*, *Fabio Mauri*, *Elisa Montessori*, *C.C. Pank*, *Luca M. Patella*.

In mostra, oltre ai gioielli, esposti anche i disegni progettuali originali.

Nel corso della manifestazione, infine, è stato lanciato il **I° Concorso Nazionale "L'Oro dei Castelli"** sul tema: **"L'oreficeria romana da Ottaviano a Domiziano"**, riservato agli Istituti d'arte, ai Licei Artistici, alle Scuole professionali ed ai Centri di formazione.



## Velletri: il Museo Diocesano

L'ala seicentesca, completamente ristrutturata, del Palazzo Vescovile di Velletri, ospita al piano nobile il Museo Diocesano, istituito dal Vescovo *Andrea Maria Erba*, nel 1990.

Il Museo Diocesano trae la sua origine dal Museo Capitolare fondato dal Cardinale *Basilio Pompili* nel 1927, che ha ufficializzato una raccolta preesistente al XIX sec. collocata nell'Aula Capitolare della Cattedrale di San Clemente.

La collezione di quegli anni presentava il *Tesoro della Basilica* ed alcune opere provenienti dalla stessa Cattedrale di San Clemente. Tra gli oggetti degni di menzione, ricordiamo: la *Croce*, reliquiario donata dal Rinaldo dei Conti di Lenne nel 1256, poi divenuto Papa Alessandro IV; *quattro frammenti di exultet* provenienti da Montecassino; la *Visitazione* di Bicci di Lorenzo e la *Madonna con Bambino* di Antoniazio Romano.

La collezione è oggi presentata al pubblico attraverso un percorso di quattro sale costituito da *stoffe medievali del Trecento*, dalla splendida *Croce Veliterna*, il pezzo

più prezioso della collezione, da *oreficerie e da parati liturgici*, da dipinti quali i celebri *Tavola di Gentile da Fabriano* e *Tavola di Francesco da Siena*.

Il percorso del Museo si conclude con la grande Galleria sovrastata da un settecentesco soffitto a cassettoni e contenente il *ritratto del Cardinale Marzio Ginnetti*, la *cortonesca Caduta di San Paolo*, la *bella Giuditta con la testa di Oloferne*, copia di *Guido Reni*.

La seconda parte della sala è dedicata invece alle opere ottocentesche come la bella pala del *Tojetti* con la *Madonna e i Santi Eleuterio, Clemente, Ponziano e Geraldo*.

L'ultima sezione della galleria è dedicata alle manifestazioni di culto legate alla vita delle confraternite veliterni.

Si possono ammirare lanterne processionali, palette, ex-voto e soprattutto lo *Stendardo Porcessionale di San Francesco* del XIX secolo.

**Info.: Maria Grazia Giordano**

tel./fax 06.48904960 - cell. 333.2611370.

E-mail giordanomg@tiscalinet.it. ■





# Situazione congiunturale provincia di Alessandria

*II° trimestre 2001 settore  
Oreficeria, Gioielleria, Argenteria.*

A cura della C.C.I.A.A. di Alessandria

**P**er quanto riguarda il settore **OREFICERIA - GIOIELLERIA**, è proseguita secondo le previsioni, la congiuntura favorevole che si è concretizzata in un incremento produttivo del 7.9% rispetto al trimestre precedente e del 26.6% nei confronti del corrispondente periodo del 2000. Soddisfacente è risultato di conseguenza il grado di sfruttamento degli impianti che hanno "girato" ad oltre il 94% della loro capacità teorica. L'andamento dei nuovi ordinativi raccolti, sia sul mercato interno che su quello estero, ha mostrato valori in aumento, rispettivamente del 7.3% e del 22%. In particolare, la produzione è risultata indirizzata prevalentemente verso l'estero. Nel trimestre in esame le esportazioni, nonostante siano apparse inferiori rispetto a quelle del periodo gennaio-marzo, hanno, infatti, rappresentato oltre il 74% del fatturato totale delle imprese intervistate.

Le prospettive per i prossimi sei mesi appaiono segnate da incertezze: solo il 7% circa degli operatori si attende un ulteriore incremento della produzione, mentre il 76% circa ipotizza un live calo.

Intonazioni pressochè analoghe interessano la domanda interna (vista in crescita dal 7% delle imprese e in calo dell'84% circa), mentre indicazioni più favorevoli coinvolgono la componente estera, per la quale è ipotizzato un aumento secondo il 15% degli intervistati ed una flessione secondo il 76% circa.

Previsioni più ottimistiche sono state invece formulate per l'occupazione che è attesa in ulteriore crescita dal 76% delle imprese del campione.

Per il settore dell'**ARGENTERIA** è continuato il momento sfavorevole. I dati consuntivi parlano, infatti, di una decisa flessione produttiva sia rispetto al trimestre precedente (-10.8%) sia nei confronti del periodo aprile-giugno del 2000 (-9.5% circa).

La domanda ha comunque mostrato un lieve dinamismo che si è concretizzato in una crescita dei nuovi ordinativi nazionali superiori al 36%; al contrario il mercato estero ha fatto registrare una flessione di oltre il 18%. Di conseguenza le esportazioni nel trimestre hanno rappresentato il 9% circa del fatturato totale, mentre erano state pari al 17% nel periodo gennaio-marzo.

L'elevata stagionalità che contraddistingue il comparto emerge dal quadro delle prospettive formulate per il prossimo semestre. I livelli produttivi e la domanda nazionale dovrebbero, infatti, aumentare sensibilmente secondo la totalità degli intervistati. Per quanto riguarda la componente estera della domanda le previsioni di crescita sono state formulate dal 62% circa degli operatori mentre la restante percentuale ipotizza una tendenza alla stazionarietà.

Per i prezzi di vendita, riòasti invariati nel trimestre, si potrebbero verificare lievi rincari secondo il 38% delle imprese. ■

## Tavolo orafo - argentiero

A cura di CONFEDORAFI

**L**o scorso 30 ottobre si è svolta a Roma, presso la sede del Dipartimento per la Internazionalizzazione del Ministero delle Attività Produttive, la prima riunione del "Tavolo orafo-argentiero".

La riunione è stata presieduta dal Sottosegretario di Stato *on. Stefano Stefani*, accompagnato dal direttore generale per l'armonizzazione e la tutela dei mercati, *dr. Antonio Lirosi*, dal Direttore Generale per la promozione degli scambi e l'internazionalizzazione delle imprese, *dr. Gianfranco Caprioli* e dal Vice Direttore Generale per la politica commerciale e la gestione del regime degli scambi, *dr. Sandro Fanella*, nonché da funzionari di dette Direzioni Generali.

La delegazione delle Associazioni di Categoria del settore orafo-argentiero era guidata dal Presidente di Confedorafi, *dr. Ernesto Hausmann*.

Gli argomenti affrontati sono stati:

- la possibilità di porre all'ordine del giorno l'apertura di un negoziato multilaterale per una rinegoziazione delle tariffe doganali applicabili ai prodotti orafo-argentieri, in vista della riunione WTO che avrà luogo a Doha dal 9 al 13 novembre p.v., nonché la necessità che tale argomento sia inserito nelle trattative bilaterali dell'Unione Europea;

- lo stato di avanzamento della proposta di Direttiva per l'armonizzazione delle legislazioni nazionali degli Stati membri dell'U.E. in materia di titoli e marchi dei metalli preziosi;

- l'implementazione, nel nostro paese, del sistema di controllo del titolo dei metalli preziosi, previsto dal decreto legislativo 22 maggio 1999, n. 251;

- il coordinamento delle attività promozionali all'estero a favore del settore orafo-argentiero.

Il Sottosegretario Stefani ha raccolto i suggerimenti e le istanze provenienti dalle Associazioni, una delle prime voci positive nella bilancia dei pagamenti del nostro Paese. Non ha, d'altra parte, nascosto che, specie per quanto riguarda la rinego-





ziazione dei dazi e la proposta di Direttiva, trattandosi di negoziati con altri Stati in cui, non avendo lo specifico settore la stessa rilevanza che ha in Italia, tali argomenti sono meno sentiti, i tempi per giungere a qualche risultato potrebbero essere lunghi.

E' stato quindi prospettato al Sottosegretario l'opportunità di introdurre nel nostro Paese, sulla scorta dell'esperienza francese, la possibilità di istituire delle "tasse parafiscali" a favore di singoli settori produttivi, per reperire i fondi necessari alla formazione ed aggiornamento professionale degli operatori, all'innovazione tecnologica delle imprese ed alla promozione, sia sul mercato interno che su quelli esteri, dei prodotti.

Il Sottosegretario ha assicurato che provvederà a verificare la fattibilità di ciò, alla luce del vigente ordinamento.

Al termine, stabilito che la delegazione governativa italiana che parteciperà alla Conferenza WTO di Doha farà ogni sforzo possibile perché si apra un negoziato sulle tariffe doganali applicabili ai prodotti orafa-argentieri, che il Ministero sensibilizzerà il Rappresentante permanente italiano presso l'Unione Europea, *amb. Vattani*, sull'argomento Direttiva e che lo stesso Sottosegretario *Stefani* si attiverà affinché il Consiglio dei Ministri approvi, al più presto, il regolamento di applicazione del decreto legislativo n. 251/99, si è deciso che la prossima riunione del Tavolo abbia luogo nei primi giorni del gennaio 2002.

Ad essa faranno seguito successive riunioni con una cadenza almeno bimestrale. ■

## 2001: la nuova età dell'oro

A cura di World Gold Council

**W**ORLD GOLD COUNCIL può a ragione definire l'anno 2000 come *"La nuova età dell'oro"*.

Il metallo giallo trionfa nella moda e nelle tendenze e inoltre è stata messa a punto la nuova strategia per il riposizionamento dell'oro ed il lancio della nuova comunicazione a livello internazionale.

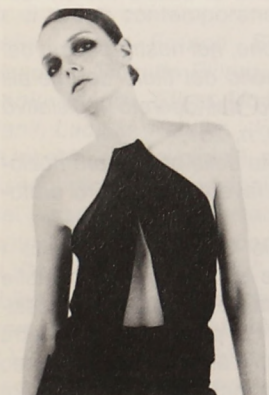
Negli ultimi tempi l'oro e il suo mondo di simboli erano incorsi in una fastidiosa banalizzazione di significati perché usati per una moltitudine indiscriminata di prodotti, dai cereali per colazione alle carte di credito.

Il Council ha rivalutato tutta la pregnanza dei messaggi legati all'oro: il suo calore, la sua sensualità, la sua spiritualità, la sua rilevanza storica nei miti che sono alla base della nostra cultura.

L'intento è di far guadagnare all'oro il suo posto privilegiato nel cuore e nella mente

dei consumatori e degli orafi di tutto il mondo. E' stato inoltre creato un nuovo marchio per l'oro, un simbolo che nella cultura alchemica designa il sole. E' stata inoltre pianificata una campagna stampa nei maggiori mercati internazionali, con attività di promozione e di pubbliche relazioni. In Italia gli annunci sono pianificati nel periodo settembre 2001-gennaio 2002 su settimanali e mensili di alto profilo.

La campagna pone in contrasto il freddo minimalismo un pò blasé con il mondo dell'oro, caldo e sensuale. L'oro con le sue valenze positive esprime uno stile di vita autentico; *"Risplendi d'oro"* è il pay off dell'annuncio. La campagna del Council intende ricordare al consumatore che il valore dell'oro va ben oltre la sua versatilità alla moda, poiché tutte le culture hanno venerato la sua bellezza, il suo splendore e la sua ricchezza spirituale. ■



World Gold Council:  
campagne di pagina singola + pagina  
doppia





# Platino: tutte le catene del mondo

A cura di **Platinum Guild International**

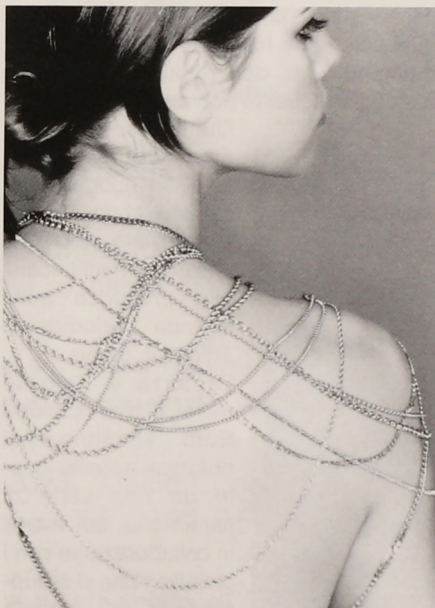
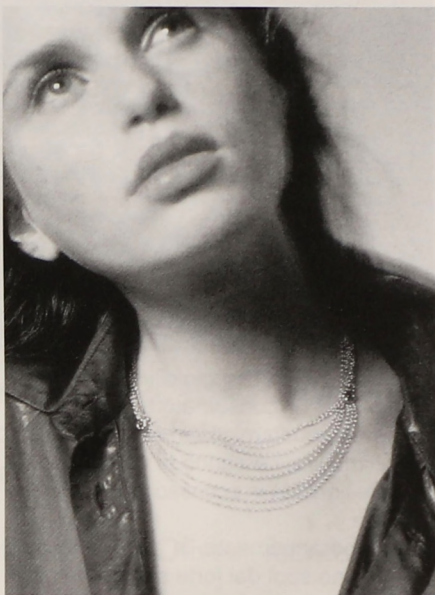
**Q**uasi 500 modelli di catene in platino ed oltre 100 semi-lavorati prodotti da 65 aziende di 11 paesi. Questi i numeri di *Platinum Chains*, il primo catalogo internazionale di catene e semi-lavorati in platino prodotto dalla *Platinum Guild International*.

Il catalogo è destinato agli operatori orafi di tutto il mondo.

L'obiettivo è quello di facilitare il dialogo tra domanda ed offerta per un segmento molto speciale del mercato, quello delle catene in platino, che sta diventando un componente vitale nello sviluppo della gioielleria più moderna e avanzata.

L'era della globalizzazione impone che le risorse produttive e tecnologiche siano reperibili ovunque e da tutti. Solo in questo modo, l'industria orafa potrà confermarsi, svilupparsi e creare valore nei settori più moderni e tecnologicamente avanzati come quelli rappresentati dalla gioielleria in platino.

Oltre che rappresentare un bellissimo prodotto in sé, le catene in platino e ovviamente i semi-lavorati, rappresentano una sorta di prodotto-base con cui sviluppare la creatività di un'azienda, costruire valore aggiunto e assecondare - tramite suc-



cessive elaborazioni e aggiunte - i gusti e le esigenze dei consumi locali. Per questo sono così importanti e per questo tante aziende hanno colto l'opportunità di presentare il meglio della propria produzione in platino in una rassegna comune rivolta

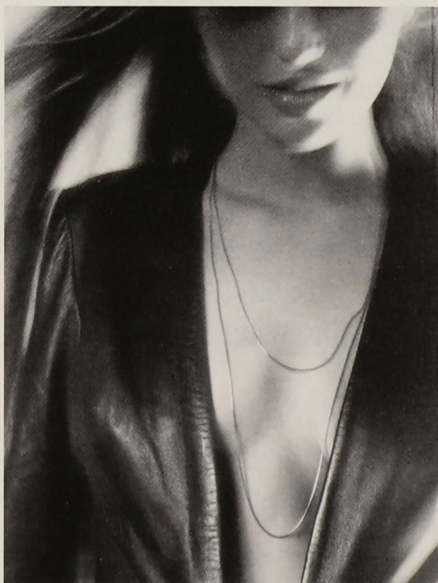
al meglio degli operatori orafi mondiali.

I prodotti illustrati nel catalogo provengono da Belgio, Cina, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, India, Italia, Russia, Stati Uniti e Svizzera: una sorta di giro del mondo delle catene più rare, più pure e più preziose, proprio come il metallo con cui sono costruite.

Il catalogo *Platinum Chains* è diviso in tre sezioni: catene industriali, catene finite a mano e semi-lavorati.

Una vera rassegna a tutto tondo: dai modelli più popolari alle novità più avanzate, solide o vuote, rigide o morbide, lavorate a filo o a tubo, tutto platino o con lievi accenti dorati. E per ciascuna azienda sono elencati tutti i recapiti, compresi i nominativi delle persone di contatto e le fiere internazionali a cui partecipano.

*"Credo che Platinum Chains diventerà uno strumento essenziale di lavoro per tutti coloro che, utilizzando il platino, intendono qualificare l'immagine della propria azienda e la qualità del proprio prodotto"* - ha affermato **James Courage**, chief executive della *Platinum Guild International* - *La lavorazione della catena e soprattutto quella della catena in plati-*







no, è una specializzazione all'interno delle più avanzate tecnologie orafe. Portare a conoscenza di tutti il meglio di questa capacità produttiva darà indubbiamente un grande contributo al mercato mondiale della gioielleria in platino stimolando lo sviluppo di nuove modellazioni e di nuove opportunità di mercato".

Il catalogo è gratuito e può essere richiesto direttamente alla Platinum Guild International Italia - Largo Toscanini, 1 - 20122 Milano - tel. 02.781342 - fax 02.782001 - e.mail [pgita@tin.it](mailto:pgita@tin.it) oppure tramite il sito web [www.myplatinum.it](http://www.myplatinum.it) ■

## DTC: Euro e diamanti

A cura di DTC Centro Promozione del Diamante

Il Natale di quest'anno presenta una nuova e stimolante opportunità di business. Euro e diamanti è l'originale connubio scelto da DTC come protagonista di una campagna sulla stampa quotidiana che è partita il 15 novembre per proseguire poi nei primi due mesi del 2002. Una campagna elegante ed ironica



dove scatti di diversi gioielli si alterneranno nel dire al consumatore che un diamante è il modo migliore per spendere le sue ultime lire, cercando di convogliare le previste liquidità in eccesso verso il nostro settore.

Contemporaneamente in oltre 250 sale italiane uno spot dal forte sapore natalizio lavorerà in modo fortemente emotivo sul consumatore, consolidando e stimolando quei valori che hanno reso il gioiello con diamanti uno dei regali preferiti per festeggiare questa ricorrenza.

Questo tipo di programmazione si avvale di un budget addizionale appositamente stanziato da DTC e che va ad affiancarsi alla presenza sulla stampa periodica di Trilogy e Tennis.

La forza e l'impatto della comunicazione Euro verranno poi rinforzati a livello locale da una serie di campagne ed eventi in collaborazione con i gioiellieri che si svilupperanno nel periodo natalizio nelle maggiori città italiane. Per tutti coloro che credono nell'opportunità Euro come ulteriore fonte di business sono

a disposizione strumenti e materiali da utilizzare in modo tattico nei primi due mesi del prossimo anno.

Nel pacchetto, accanto alla brochure che presenta il programma ed il piano della comunicazione, vi è il nuovo cartello vetrina creato per consentire alle gioiellerie di portare la campagna all'interno dei negozi. Il poster poi, utilizzabile in esclusiva territoriale, consentirà ai dettaglianti di rinforzare i messaggi al consumatore con una immagine assolutamente sinergica a tutti gli altri materiali.

Info.: 02.3452394 ■

### Trasferimento segreteria CIBJO

Confedorafi informa del trasferimento della segreteria della Confederazione Internazionale comunicata con lettera a firma dell'Executive Director, *Matthew A. Runci*, da New York a Milano:

#### CIBJO

Piazza Giulio Cesare  
Palazzo Africa 20145 Milano  
tel. 02.49977098  
fax 02.49977059  
[cibjomilano@libero.it](mailto:cibjomilano@libero.it)

Com'è noto la Confederazione CIBJO è presieduta dal **dr. Gaetano Cavalieri**





# PRODOTTI PER UFFICIO

condizioni preferenziali per soci AOV: **offerta**



## **VALENZA UFFICIO SISTEMI s.r.l.** CONCESSIONARIO OLIVETTI Tecnost

Informiamo che la VALENZA UFFICIO SISTEMI s.r.l., ha finalizzato un'offerta speciale rivolta esclusivamente agli associati AOV, contenente condizioni preferenziali per l'acquisto di determinati prodotti. In particolare, ai soci AOV è offerta la possibilità di acquistare **calcolatrici professionali con convertitore Euro, fax, fotocopiatrici ed altri prodotti per l'ufficio originali Olivetti** dalla Valenza Ufficio Sistemi s.r.l. o dalla Valenza Ufficio Servizi s.r.l. alle seguenti condizioni preferenziali:

- **sconto del 22%** dal listino ufficiale Olivetti Tecnost per pagamento a rimessa diretta.
- **sconto del 14%** dal listino ufficiale Olivetti Tecnost per pagamenti in 10 rate mensili senza interessi.

Inoltre

- ulteriore **extra sconto** pari al **3%** su tutto il fatturato Olivetti acquistato entro il 31 dicembre 2001 (tramite il Gruppo Valenza Ufficio), da riconoscersi in: accessori originali Olivetti, altri prodotti per ufficio, corsi di formazione informatica, software di nostra produzione, installazione ed abbonamenti Internet, contratti di assistenza tecnica o software.

Le aziende interessate possono sin d'ora rivolgersi agli indirizzi sottoriportati, **facendo presente la propria condizione di azienda associata AOV.**

- **Valenza Ufficio Sistemi s.r.l.** (Unica Concessionaria Olivetti a Valenza)  
Viale Vicenza 1/A - Valenza - Tel. 0131.957914 - 0131.955576 - Fax 0131.955516
- **Valenza Ufficio Servizi s.r.l.** (Società di Servizi del Gruppo)  
Co.In.Or. Palazzina Servizi - Valenza - Tel. 0131.942803 - Fax 0131.951060
- **Responsabile del progetto: sign.na Rosa Motta**  
E-mail: [valenzaufficio@valenzanet.it](mailto:valenzaufficio@valenzanet.it)





## Assemblea Assicor

**S**i è svolta a Roma presso Unioncamere l'Assemblea di ASSICOR, istituzione fondata e sostenuta dalle Camere di Commercio dei poli orafi italiani. I corsi si sono articolati in una sessione interna e in un convegno, aperto dal saluto del Presidente di Unioncamere, **Carlo Sangalli**.

In seguito, la relazione del Presidente Assicor, **Pietro Faralli**, interventi di **Nicoletta Picchio** del "Sole-24 Ore" e dell'opinionista **Gianni Ippoliti**.

I lavori sono terminati con le conclusioni del Sottosegretario alle Attività Produttive con delega al Commercio Estero, On. **Stefano Stefani**.

Hanno partecipato ai lavori il Presidente della Camera di Commercio di Alessandria e Vice-Presidente di Assicor, **Renato Viale** e il dr. **Germano Buzzi** per AOV e Confedorafì.

Nel corso dei lavori assembleari è stato annunciato il raggiungimento di una convenzione per lo start-up del nuovo sistema di controlli sui metalli preziosi previsto dal D.Lgs. n. 251/99 e dal relativo regolamento di attuazione.

L'accordo prevede un contributo del Ministero e di Unioncamere, che si fanno in tal modo carico di circa il 50% dei costi di esercizio del sistema per il 2002. Sono infatti previsti oltre 20 mila prelievi ed analisi su campioni raccolti in tutte le fasi dalla produzione alla commercializzazione, con un ingente costo complessivo.

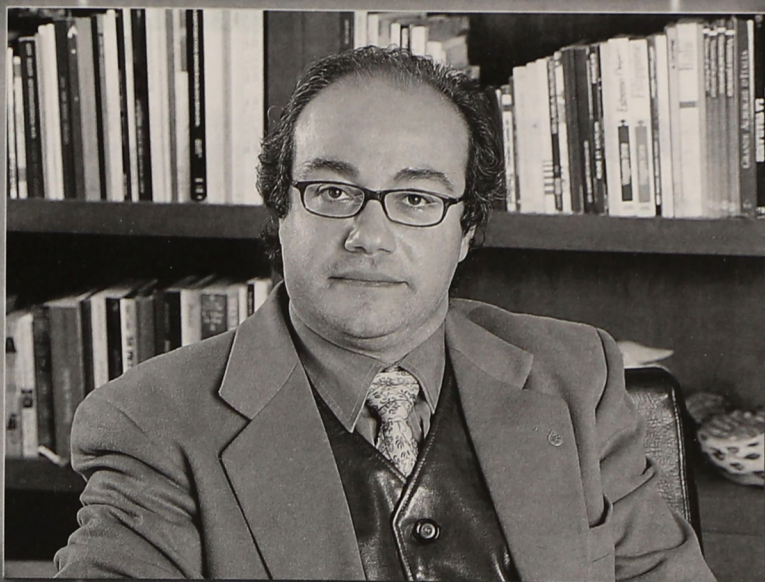
Pietro Faralli, presidente di Assicor, aveva sottolineato nella sua relazione introduttiva l'estrema criticità del momento attraversato dal comparto orafa italiano, che rappresenta circa il 75% della produzione europea, il 25% di quella mondiale ed è - con un giro d'affari di 13.600 miliardi ed un export pari a circa l'80% dei suoi prodotti - la quarta voce della nostra bilancia commerciale. Le 10.000 aziende di produzione, concentrate soprattutto nei distretti orafi di Arezzo, Vicenza e Valenza, oggi esposte ad una significativa trasformazione del mercato, segnalano una flessione della domanda che raggiunge punte del 25%.

*"Il post-Seattle, l'implosione della new economy, l'11 settembre 2001 e le sue conseguenze sono altrettante tappe di quella che, per il comparto orafa, si profila come una sfida senza precedenti - ha affermato Faralli - insicurezza di prospettiva e caduta dei guadagni finanziari incidono radicalmente sulla propensione ai consumi voluttuari e opulenti degli adulti. Fra i più giovani sembrano prevalere future leve di consumatori sempre meno inclini all'edonismo sofisticato che ha accompagnato l'espansione degli ultimi decenni". Tanto più urgente, quindi, una riflessione sulla realtà italiana del comparto: la sua notevole propensione all'export e la forte caratterizzazione estetica dei prodotti, fattori di successo fino a ieri, rischiano oggi di moltiplicare le nostre vulnerabilità. La sua capacità di fare sistema - ha concluso Faralli - deve ora tradurre in fatti tutte le potenzialità".*

Il D.Lgs. n. 251/99 ed il suo start-up - con il contributo determinante del sistema camerale e del Ministero - rappresentano, secondo Faralli, un importante esempio di come agire in questa direzione, poiché permettono un ulteriore rafforzamento delle garanzie offerte ai consumatori sul piano della qualità e del valore, fattori di scelta determinanti in un mercato oggi "prudente".

Ora, per una azione ancora più incisiva, è urgente, secondo Assicor, mobilitare risorse per una presenza validamente strutturata delle produzioni orafe italiane nei mercati e nelle manifestazioni espositive dei principali Paesi stranieri. ■





**Claude Mazloum**

**Would you like to enter one of the following markets? :**

- Near and Middle East,
- North Africa,
- Turkey,
- Iran,
- Greece and Cyprus.

**COLLECTION MAGAZINE & COLLECTION AGENCY** will be proud to be your privileged partners with their publicity and promotion infrastructure.



P.O.Box. 165893 Beirut/LEBANON

Tel.: 00961 1 327376

Fax: 00961 1 338824

Mob: 00961 3 319941

E-mail : [redac@collection-magazine.com](mailto:redac@collection-magazine.com)





## Alla galleria d'arte Carillon di Valenza mostra di Edmondo di Napoli

articolo di FRANCO CANTAMESSA

**A** Valenza può anche succedere questo: che un commerciante molto noto di perle e coralli, decida per amore dell'arte di ospitare amici pittori in una galleria d'arte cittadina. Così ha fatto **Mario Ruggiero**, presentando alla città un pittore napoletano che vive a Parigi, diplomato all'Accademia di Belle Arti di Napoli, ma cittadino del mondo. I suoi olii sono improntati ad una veloce rappresentazione di paesaggi, nature morte, ritratti eseguiti con grande naturalezza e resa cromatica, con la tecnica "ad impressione". Ha saputo così ricreare

perfettamente l'atmosfera rarefatta della Parigi più nota, pensiamo a *Montmartre* e al *Sacre Coeur*, per esempio, o ai boulevards tanto cari agli impressionisti, la cui lezione è sempre presente nell'opera del pittore o quella luminosissima e ricca di trasparenze di Venezia, colta in scorci mai banali, mai oleografici, ma ove si sente pulsare la sensibilità del colorista, oppure i ritratti di maschere napoletane, magiche apparizioni nell'ambiente che le vide nascere, amate quale punto di riferimento, di identificazione di un luogo ed una cultura, di una città di miserie e di



Il pittore Edmondo Di Napoli

Un nuovo modo  
di fare  
assicurazioni.

**IBRO**

ALESSANDRIA - Corso Roma 52 - Tel. 0131 232083 Fax 0131 232085 [www.ibro.it](http://www.ibro.it)

JEWELLERY - FINE ARTS - PERSONAL LINE  
di TEDESCO G. & C.  
INSURANCE AGENCY





splendori, unica nel pulsare vitalità, voglia di vivere, come del resto le opere di Edmondo Di Napoli trasmettono. Una visione in positivo, in tempi in cui gli uomini di tutto il mondo stanno subendo ed hanno subito le conseguenze del fanatismo, della non cultura, del disprezzo di tutto quanto può rappresentare la tolleranza non solo verso gli altri, ma anche verso le opere d'arte, pensiamo, per esempio, alla distruzione dei grandi Buddha ad opera di una minoranza di estremisti religiosi. Dunque dobbiamo ringraziare l'amico Mario Ruggiero, che nella sua presentazione del pittore, che ha esposto nella Galleria Carillon di Valenza fino al 24 novembre, scrive fra l'altro "... un lieto motivo artistico che contraddistingue la felice interpretazione della realtà con stile personalissimo di istantanea lettura, lontano da ogni manierismo e senza alcuna tendenza alla leziosità...". Anche l'uomo, qualche volta, può concorrere con proprie perle e coralli con lo splendore della natura, contrapponendo le proprie opere d'arte, frutto di cultura ed ingegno. ■

## Cassa di Risparmio di Alessandria

*Finanziamenti per il pagamento della 13<sup>a</sup> mensilità ai dipendenti*

**G**li Organi deliberanti della Cassa di Risparmio di Alessandria hanno deciso di ripetere, anche per il corrente anno, l'iniziativa inerente la concessione di una facilitazione alle imprese industriali, artigiane, commerciali ed agricole, da utilizzare per il pagamento della 13<sup>a</sup> mensilità ai propri dipendenti. Le condizioni di erogazione dei finanziamenti in discorso sono le seguenti:

- 1) l'importo del finanziamento potrà corrispondere al 100% del monte salari lordo mensile della ditta richiedente;
- 2) l'inoltro delle domande, per aziende clienti, è subordinato all'avvenuta estinzione del finanziamento precedentemente ottenuto (14<sup>a</sup> mensilità);
- 3) i crediti saranno erogati in euro/lire al tasso del 5.25% (fisso) e ripianati con

decurtazione mensile fino ad estinguere il debito non oltre sei mesi dopo la concessione del prestito;

4) alla luce della vigente normativa valutaria detti finanziamenti potranno essere erogati anche in divisa (Dollaro USA, Sterlina Inglese, Franco Svizzero, Yen Giapponese); il tasso relativo a detto tipo di finanziamento viene fissato all'atto dell'erogazione e rinegoziato ad ogni scadenza mensile; il livello del tasso viene stabilito maggiorando di uno spread prefissato il tasso di mercato dei finanziamenti ad un mese in vigore all'erogazione e ad ogni scadenza mensile (spread attuale: 1.50 punti);

5) il perfezionamento dell'istruttoria avverrà solo a condizione che il richiedente presenti il modello DM10 M relativo al mese di settembre 2001 debitamente compilato e quietanzato. ■

## Neolaureati in economia e commercio

**L'**ufficio Job Placement della Facoltà di Economia di Torino segnala che è a disposizione l'elenco dei neolaureati in Economia e Commercio e in Economia Aziendale, che hanno discusso la tesi nel novembre

2001. L'ufficio citato offre i seguenti servizi gratuiti:

- invio elenchi laureati, con spedizione tramite e-mail in automatico ad ogni sessione di laurea, previa richiesta scritta;
- annunci nelle apposite bacheche di Facoltà di offerte di lavoro, di stage, di collaborazioni varie;
- formalizzazione di convenzioni di tirocini in Italia e all'estero;
- possibilità di ricevere tramite e-mail tutti i curricula di laureati o laureandi a disposizione, previa richiesta scritta.

E-mail: [jobpl@econ.unito.it](mailto:jobpl@econ.unito.it)

Tel./Fax 011.6706007.

Il modulo di richiesta è a disposizione presso gli uffici AOV. ■

**AVVIATA GIOIELLERIA  
RIVIERA LIGURE  
ARREDI NUOVI, ATTREZZATURE  
COMPLETE - 2 VETRINE**

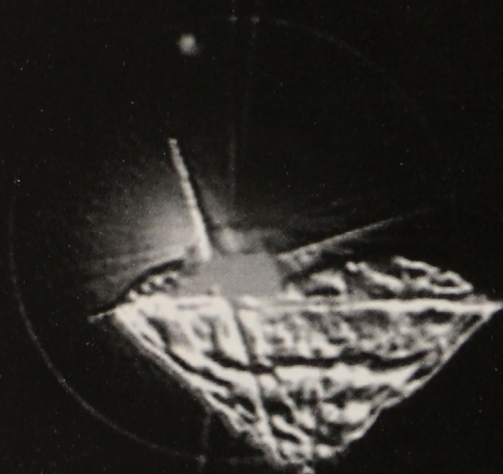
**CEDIAMO ATTIVITÀ**

**AGENZIA COMMERCIALE  
SAVONA TEL. 019.828572**



..... [www.federalpol.it](http://www.federalpol.it).....

.....il sito specializzato nel servizio per l'oreficeria, l'argenteria e l'orologeria.....



**FEDERALPOL®**

*Informazioni • Ricerche • Investigazioni*

Via Cairoli, 11 • 27029 Vigevano - PV • Tel. 0381 71104 • Fax 0381 71159





## Banca delle Professionalità

*Servizio di ricerca personale attraverso banca dati*

Nella banca dati sono raccolti centinaia di profili di personale (addetti clienti, rappresentanti, amministrativi, commessi, designers, selezionatori di pietre preziose, orafi, incassatori, modellisti, ceristi, pulitrici, ecc.) che si pone a disposizione delle aziende orafe associate all'AOV le quali potranno usufruirne inviando l'apposito modulo compilato.

### Profili preselezionati

L'AOV individua i curriculum più interessanti contenuti in banca dati ed invita i candidati ad un colloquio di selezione comprendente anche test psico-attitudinali. Tale servizio è effettuato con un concorso spese a carico delle ditte richiedenti.

### Selezione specifica

L'azienda orafa richiede all'AOV la ricerca di un candidato per un particolare profilo professionale. Anche in questo caso l'AOV procederà a colloqui individuali con attività di selezione specifica. Tale servizio è effettuato con un concorso spese a carico delle ditte richiedenti.

### Ricerca su mezzi stampa

AOV è in grado di gestire, a costi competitivi, inserzioni su giornali locali e nazionali concordando con l'azienda interessata il testo da pubblicare.

## ASSOCIAZIONE ORAFA VALENZANA MODULO SERVIZIO RICERCA PERSONALE BANCA DELLE PROFESSIONALITA'

(da ritornare ad AOV)

Il Sottoscritto.....  
titolare della ditta .....  
con sede in .....  
Via ..... n.....  
Tel..... Fax..... Partita Iva n°.....

è interessata alla ricerca di specifica figura professionale:

avente le seguenti caratteristiche:

La ricerca dovrà avvenire mediante (barrare la casella interessata) :

- ☐ SCHEDE DEI PROFILI (servizio gratuito)  
☐ FORNITURA PROFILI PRESELEZIONATI (concorso spese a carico dei richiedenti)  
☐ PREDISPOSIZIONE SELEZIONE SPECIFICA (concorso spese a carico dei richiedenti)

La presente richiesta non costituisce in ogni caso impegno all'assunzione di personale. L'azienda si impegna ad utilizzare le informazioni raccolte nella Banca delle Professionalità per la ricerca di cui sopra e a non cedere o mettere a disposizione di terzi le informazioni stesse.

data, .....

.....  
firma

**N.B.:** La richiesta e quindi la fornitura dei profili verrà evasa nel giro di 5 giorni lavorativi



## Federalpol

*Servizio di informazioni commerciali e analisi solvibilità*

Grazie alla convenzione stipulata tra AOV SERVICE s.r.l. e FEDERALPOL il socio AOV può usufruire del servizio di informazioni commerciali a condizioni di favore e, in particolare, senza gli oneri di un contratto di abbonamento e dei relativi "minimi".

Il costo viene calcolato sull'unità denominata "punto" ed è fissato in L. 7.000 a punto.

Per usufruire del servizio basta compilare e ritornare il modulo a fianco ad AOV Service (anche via fax 0131 946609) che inoltrerà la richiesta a Federalpol via modem in tempo reale.

La richiesta, evasa nel tempo prefissato, sarà consegnata, con la massima riservatezza che il tipo di servizio richiede.

## FEDERALPOL - AOV

### MODULO SERVIZIO INFORMAZIONI COMMERCIALI E ANALISI SOLVIBILITA'

(da ritornare ad AOV)

Il Sottoscritto.....  
titolare della ditta .....  
con sede in .....  
Via ..... n. ....  
Tel..... Fax..... Partita Iva n°.....

Intende avvalersi del servizio

TIPO DI SERVIZIO	TEMPO DI EVASIONE	COSTO TOTALE
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE ITALIA ESPRESSO	04/06 GIORNI	L. 70.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE ITALIA BLITZ	08/12 ORE	L. 140.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE PLUS	05/07 GIORNI	L. 140.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE USO RINTRACCIO/RECUPERO	10/15 GIORNI	L. 175.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE PREASSUNZIONE	08/10 GIORNI	L. 385.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE ANALITICA	10/15 GIORNI	L. 840.000
<input type="checkbox"/> VISURA IPOCATASTALE (FINO A 7 NOTE)	08/10 GIORNI	L. 280.000
<input type="checkbox"/> ACCERTAMENTO PATRIMONIALE	08/10 GIORNI	L. 105.000
<input type="checkbox"/> VISURA TRIBUNALE	15/20 GIORNI	L. 175.000
<input type="checkbox"/> EUROPA NORMALE	15/20 GIORNI	L. 280.000
<input type="checkbox"/> EUROPA URGENTE	08/10 GIORNI	L. 420.000
<input type="checkbox"/> EUROPA BLITZ	02/03 GIORNI	L. 630.000
<input type="checkbox"/> EXTRA-EUROPA NORMALE	18/20 GIORNI	L. 385.000
<input type="checkbox"/> EXTRA-EUROPA URGENTE	08/10 GIORNI	L. 700.000

Il servizio sopra richiesto dovrà riguardare il seguente nominativo

Nominativo.....  
Via ..... n. ....  
cap. .... Città .....  
Ramo di attività .....  
Partita Iva n° .....

data, .....

.....  
firma

**N.B.:** Si assicura l'assoluta segretezza delle informazioni fornite e ci si impegna a non divulgare le stesse per alcuna ragione





## Progetto Telemaco

*Servizio di rilascio certificati e documenti camerali in collaborazione con la C.C.I.A.A. di Alessandria*

L'Associazione Orafa Valenzana, attraverso il Progetto TELEMACO di Infocamere opera quale sportello periferico della Camera di Commercio di Alessandria per il rilascio di certificazioni, visure ed altri prodotti informatici offerti dalla CCIAA di Alessandria.

Presso gli uffici AOV è attivo il nuovo servizio scaturito da una Convenzione sottoscritta dai Presidenti della CCIAA di Alessandria e dell'Associazione Orafa Valenzana per il rilascio di una vasta gamma di certificati e documenti camerali di più frequente interesse per le imprese. Il servizio è a disposizione di tutti gli interessati sulla base di tariffe ufficiali previste in Convenzione.

L'iniziativa TELEMACO qualifica una applicazione delle nuove tecnologie che consentono la fruizione di determinati servizi di frequente ed importante utilizzo per le imprese in punti decentrati e il più possibile vicini alle sedi degli operatori: un servizio particolarmente significativo in un distretto produttivo con una vasta presenza di piccole e medie imprese.

Per accedere al servizio basta compilare l'apposito modulo riportato a fianco e/o recarsi direttamente presso l'AOV in orario d'ufficio.

## AOV - C.C.I.A.A. Alessandria

### MODULO SERVIZIO "TELEMACO" RILASCIO CERTIFICATI E DOCUMENTI CAMERALI

(da ritornare ad AOV)

Il Sottoscritto.....  
titolare della ditta .....  
con sede in .....  
Via ..... n.....  
Tel..... Fax..... Partita Iva n°.....

è interessata ai seguenti servizi: (barrare la casella interessata) :

- ☐ **BILANCI E ATTI DEPOSITATI** L. 19.000 +  
• fino a 10 pagine L. 3.200  
• da 11 a 20 pagine L. 6.400  
• da 21 a 30 pagine L. 9.600

#### VISURA REGISTRO IMPRESE

- ☐ ORDINARIA L. 13.000  
☐ STORICA L. 15.000  
☐ ASSETTI PROPRIETARI L. 13.000

#### CERTIFICATI REGISTRO IMPRESE

- ☐ ORDINARI L. 19.000  
☐ STORICI L. 23.000

#### VISURA ALBO IMPRESE ARTIGIANE

- ☐ ORDINARIA L. 12.000

#### CERTIFICATI ALBO IMPRESE ARTIGIANE

- ☐ ORDINARI L. 15.000

N.B.: I costi riportati sono da intendersi IVA compresa

Relativamente al nominativo.....  
n° REA ..... oppure  
n° Partita IVA / Codice Fiscale .....

data, .....

.....  
firma





# ASSOCIAZIONE ORAFA VALENZANA

## L'INGRESSO AD INTERNET PER LE AZIENDE DEL DISTRETTO PRODUTTIVO

**AOV Member**

Il primo "step" di visibilità sul sito dell'Associazione Orafa Valenzana, comprendente l'inserimento del nominativo dell'azienda nell'elenco soci, una pagina testuale a disposizione individuale dell'azienda con accesso dall'elenco soci e la posta elettronica con uso dell'email Aov.  
Servizio gratuito Aov a tutte le aziende associate.

I servizi illustrati di seguito sono effettuati da Aov Service srl

- **Produzione pagine WEB**  
Comprende la produzione di una pagina istituzionale dell'azienda associata e la desinenza personale aggregata al sito generale.  
Costo associato L. 300.000 + IVA
- **Creazione siti**  
Prevede la creazione grafica, la produzione di una serie di pagine collegate alle parti istituzionali dell'azienda e la desinenza personale aggregata al sito generale.  
Costo associato L. 800.000 + IVA
- **La rivista "Valenza Gioielli è anche telematica"**  
È disponibile un servizio di advertising comprendente l'inserimento abbinato della pubblicità aziendale sulla rivista "Valenza Gioielli" e sulla specifica sezione del sito Internet.  
Intese e preventivi presso l'ufficio vendite Valenza Gioielli.
- **Corsi**  
**Corsi di avvicinamento ad Internet**  
Indirizzati a tutti gli utenti che non hanno ancora conoscenze specifiche di Internet; i corsi sono strutturati in 2 lezioni sui seguenti temi: note sulla rete, configurazione ed uso del browser, navigazione.  
Verranno inoltre distribuite dispense esclusive a tutti i partecipanti.  
Costo associato L. 300.000 + IVA  
Costo non associato L. 450.000 + IVA  
**Corsi avanzati ad Internet**  
Dedicati a operatori con buone conoscenze della materia; i corsi sono strutturati in 3 lezioni sui seguenti temi: ricerche, registrazioni e link, commercio e sicurezza, tematiche specifiche (case history).  
Verranno inoltre distribuite dispense esclusive a tutti i partecipanti.  
Costo associato L. 900.000 + IVA
- **Consulenza**  
Il personale dell'Associazione sarà a disposizione per quesiti specifici inerenti Internet e problematiche del mondo della Rete.

**Per informazioni ed iscrizioni: AOV Service s.r.l.**

Piazza Don Minzoni, 1 - 15048 Valenza (AL) - tel. 0131.941851 - fax 0131.946609

**[www.valenza.org](http://www.valenza.org)**



# King<sup>®</sup>

polishing & protecting  
by **besozzi** distribuzione

Presenti alle fiere orafe: **Vicenza, Macef Milano, Arezzo**



I TUOI  
PREZIOSI

## SI FANNO BELLI

con i prodotti

( Jolibijoux )



**PER LA CURA DELL'ARGENTO**

e per la pulizia e la protezione di oggetti in oro, con gemme e perle

**DISTRIBUITI ESCLUSIVAMENTE NELLE GIOIELLERIE**

besozzidistribuzione s.a.s. - via N. Cuneo, 39  
16038 S. Margherita Ligure - GE

tel. 0185/280992 fax 0185/282530  
e-mail: besozzidistribuzione@panet.it



# ORIZZONTE RISPARMIO GESTITO

**8 nuove proposte  
per investire  
il tuo patrimonio  
in titoli o in fondi**



## **Uno sguardo avanti nella gestione patrimoniale**

### **Un servizio su misura**

La Cassa di Risparmio di Alessandria propone Orizzonte Risparmio Gestito, il nuovo servizio di gestione patrimoniale in titoli o in fondi studiato per soddisfare le esigenze di ogni investitore, in base a obiettivi, disponibilità e aspettative temporali.

### **Una gestione professionale**

Orizzonte Risparmio Gestito offre al risparmiatore la professionalità di gestori qualificati, che analizzano i mercati finanziari, individuano le soluzioni più opportune e, nel rispetto degli indirizzi di ciascuna linea di investimento, definiscono le strategie di gestione che si concretizzano in otto proposte suddivise tra gestioni in fondi e gestioni in titoli.

Le diverse composizioni dei portafogli e la flessibilità degli orizzonti temporali previsti, consentono ad ogni investitore di conseguire i propri obiettivi diversificando il capitale sul mercato finanziario globale.

Accedere al servizio è semplice: basta entrare in una delle filiali della Cassa di Risparmio di Alessandria e rivolgersi ai professionisti del Risparmio Gestito.

Numero Verde  
**800.80.40.70**

[www.cralessandria.it](http://www.cralessandria.it)



**CASSA DI RISPARMIO  
DI ALESSANDRIA SPA**

**la numero uno, qui da noi.**