

# l'orafa

valenzano

organo  
ufficiale  
dell'associazione  
orafa  
valenzana

**2** giugno  
1978



Damiani



Damiani



**DB** *D. Bressan*

**VALENZA**  
Via Ludovico Ariosto, 5/7 - tel. 94611

**MILANO**  
V. Paolo da Cannobio n. 5 - tel. (02) 8321078/865233



# ARRATA

*gioielleria*

15048 - VALENZA (ITALY)

VIA MANZONI, 17 - TELEF. (0131) 92.315





*Lani Fratelli*

# LANI FRATELLI

Sales departments Verkaufsbuero. Bureaux de vente:  
VIALE DANTE, 13 - TELEFONO 91.280 - VALENZA PO  
VIA P. CANNOBIO, 8 - TEL. 893.740 - 20122 MILANO  
Laboratorio  
VIALE DANTE, 24 - TELEFONO 94.080 - VALENZA PO



Gold and jewellery factory  
Goldwaren und Juwelenfabrik  
Fabrique de joaillerie et articles en or

**EXPORT**

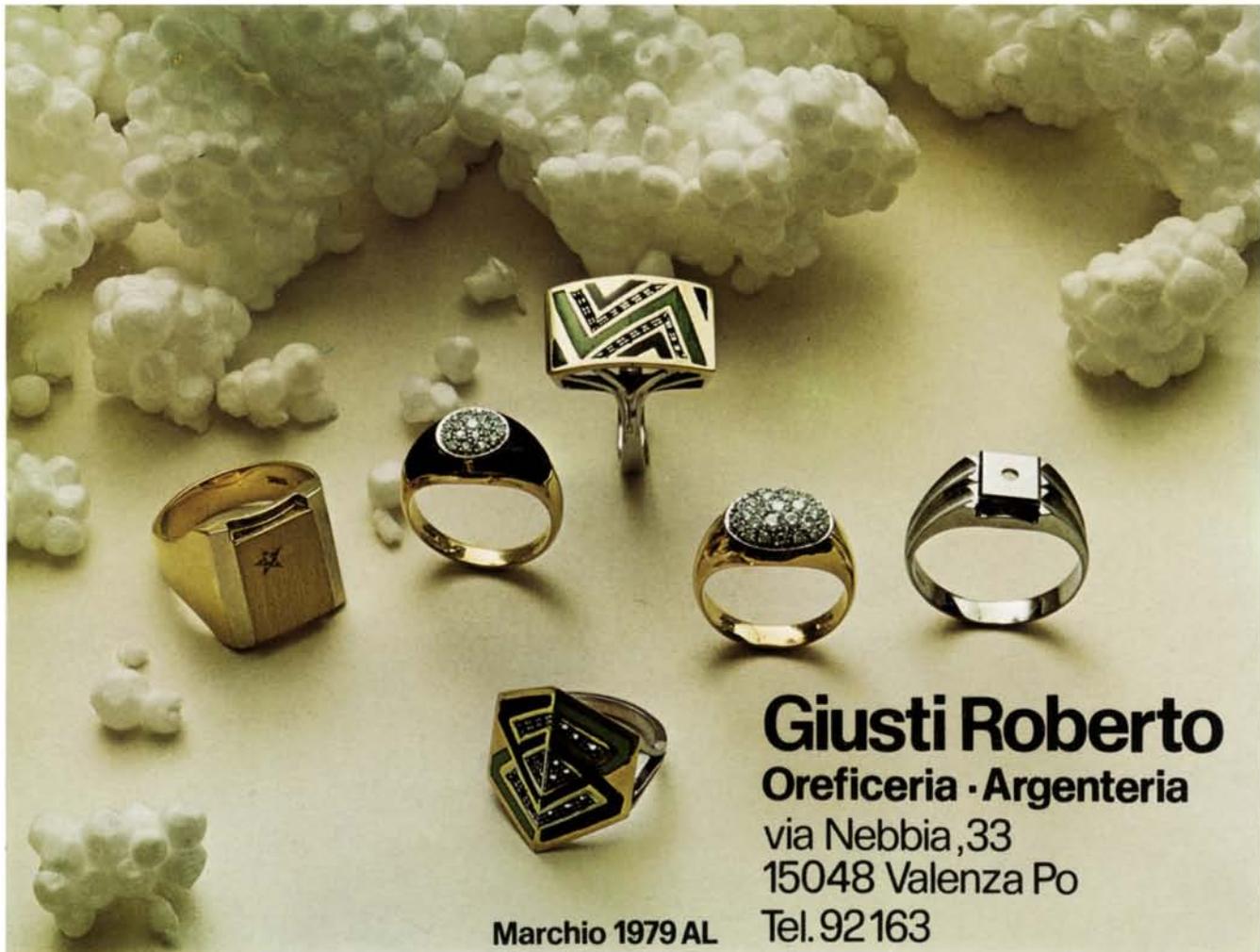
# "IL,, GIOIELLO



100 modi di essere  
Panelli equipe  
Valenza

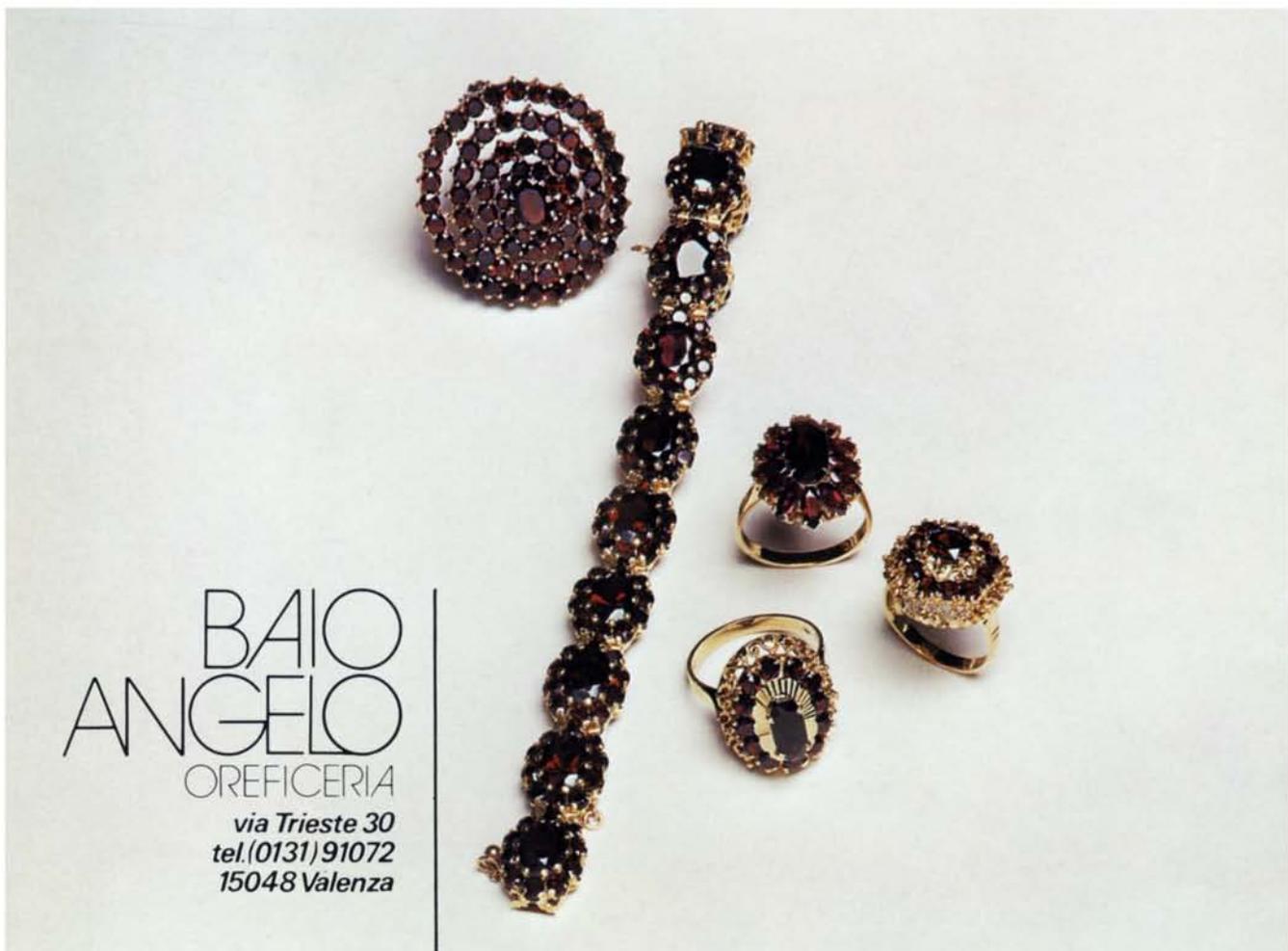
INCONFONDIBILE, PARTICOLARE, NUOVO, ORIGINALE, ESCLUSIVO, ELEGANTE, SPORTIVO, CLASSICO, MODERNO, SEMPLICE, SOPFISTICATO, GIOVANE, RAFFINATO, ACCURATO, SEVERO, GAIO, ARTISTICO, CONTESTATORE, DISCRETO, FASTOSO, ESUBERANTE, IN, EFFERVESCENTE, TRADIZIONALE, LUSSUOSO, ELITARIO, STRAVAGANTE, SOBRIO, ESSENZIALE, RESISTENTE, DUREVOLE, PREZIOSO, FANTASIOSO, AGGRESSIVO, FOLKLORISTICO, BRILLANTE, ESIGENTE, PERFETTO, SPREGIUDICATO, CALDO, DISINVOLTO, SIMPATICO, INTERESSANTE, NATURALE, COMODO, IDEALE, RIGOROSO, SCRUPOLOSO, NOSTALGICO, FIABESCO, ATTUALE, MASCHILE, FEMMINILE, INSOLITO, INGENUO, INFANTILE, TENERO, FRIZZANTE, DELICATO, CAREZZEVOLE, LEGGERO, ELETTRIZZANTE, INCONSUETO, INVITANTE, ROMANTICO, ALLETTANTE, SPECIALE, LUSSUOSO, COMPLICATO, ECCITANTE, ATTRAENTE, SEDUCENTE, MISTERIOSO, AFFASCINANTE, AVVENIBISTICO, RICERCATO, PIACEVOLE, INDISPENSABILE, INSOSTITUIBILE, IMPORTANTE, TIPICO, VAPOROSO, SUPERIORE, LEGGERO, LEZIOSO, VIZIOSO, DIVERTENTE, PICCANTE, COMPONIBILE, IRRESISTIBILE, INCREDIBILE, PULITO, SIMPATICO, AUDACE, PRATICO, DIVERSO, INNOCENTE, ECCENTRICO, BELLO

VIALE B. CELLINI 54 TEL. 94033



**Giusti Roberto**  
Oreficeria - Argenteria  
via Nebbia, 33  
15048 Valenza Po  
Tel. 92163

Marchio 1979 AL



**BAIO  
ANGELO**  
OREFICERIA  
via Trieste 30  
tel. (0131) 91072  
15048 Valenza



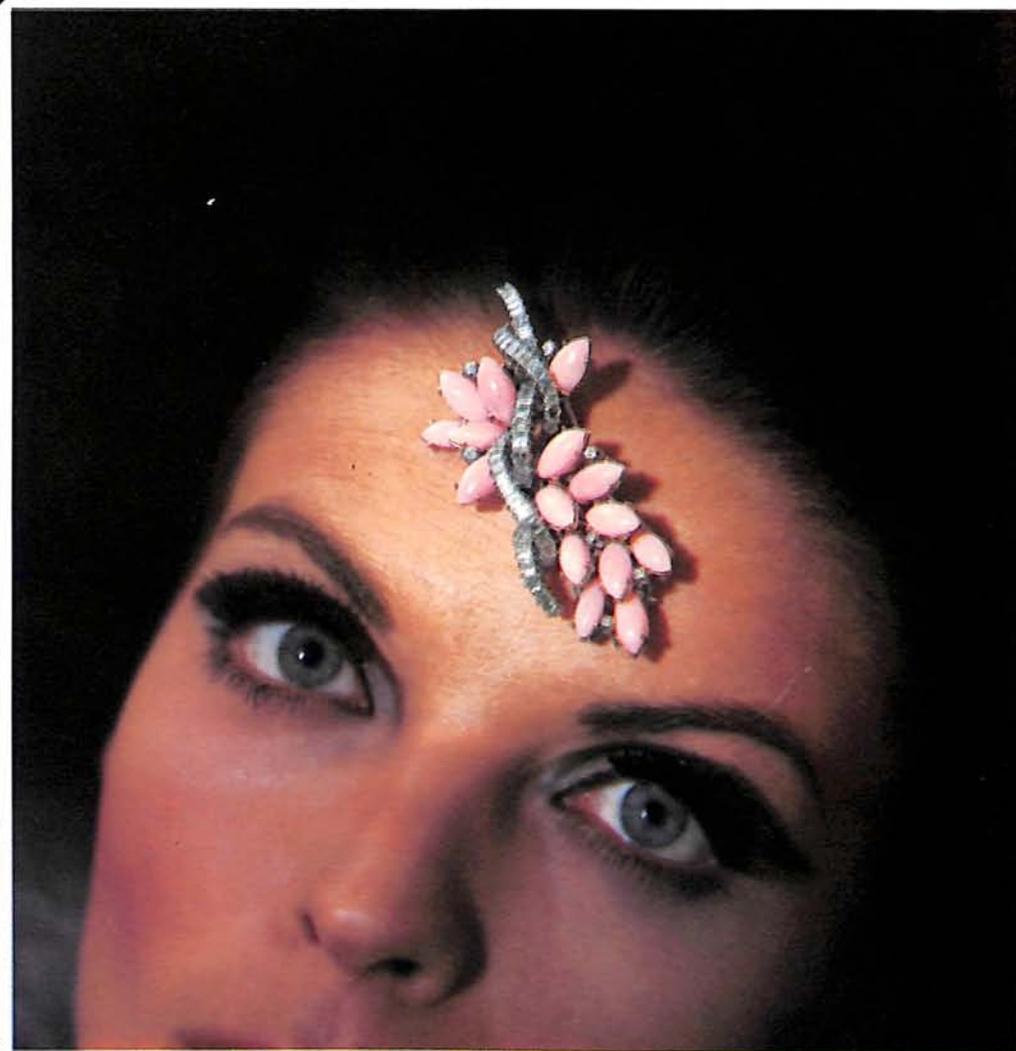
Paolo Ratti  
oreficere - gioiellere  
Via Alfieri, 20 - Tel. 94467  
15048 Valenza Po - Italy

Giuseppe  
Benefico

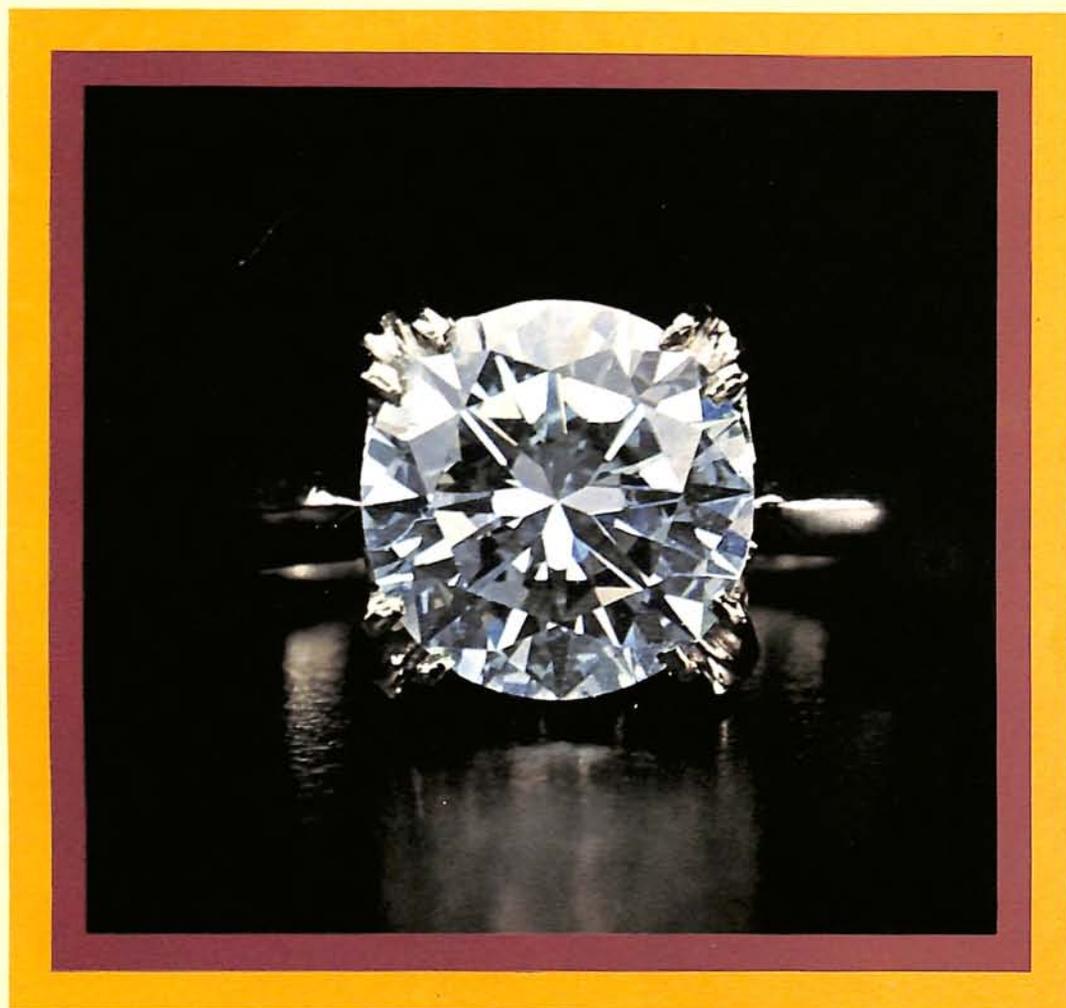
brillanti, pietre preziose

coralli

viale Dante, 10 · tel. 93092 · VALENZA



**Un diamante è per sempre.**



**I programmi De Beers sono per voi.**

**De Beers'78**

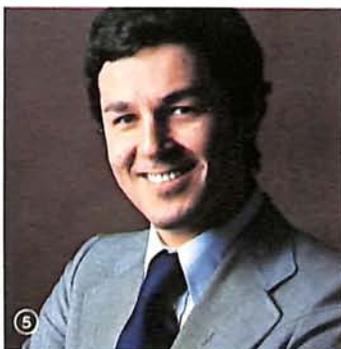
# Il programma e le persone

La De Beers ha ulteriormente aumentato nel '78 il proprio impegno finanziario destinato alla realizzazione di programmi di marketing in appoggio alle vendite di gioielleria con diamanti in Italia.

L'azione De Beers si muoverà in quattro direzioni: Pubblicità, Promozione e Pubbliche Relazioni, sulla base di dati di Ricerche che continuamente vengono effettuate ed aggiornate per meglio conoscere non solo la consistenza del mercato, ma le motivazioni che spingono il consumatore all'acquisto di gioielleria con diamanti.

Le persone che nel corso dell'anno seguiranno direttamente la realizzazione di questi programmi sono:

- ① **JEREMY P. PUDNEY** - De Beers Londra  
Direttore Marketing Internazionale
- ② **PETER M. BURKE** - De Beers Londra  
Direttore Marketing per l'Italia
- ③ **ROBERT W. OUSELEY** - J. W. Thompson Milano  
Supervisore di Direzione
- ④ **WILMA VIGANÒ PANDIANI** - J. W. Thompson Milano  
Supervisore
- ⑤ **MARCO MALAVASI** - J. W. Thompson Milano  
Pubblicità
- ⑥ **DANIELA INVERNIZZI** - J. W. Thompson Milano  
Centro d'Informazione Diamanti
- ⑦ **KENNETH HENDERSON** - J. W. Thompson Milano  
Ricerche e Marketing



# La Pubblicità

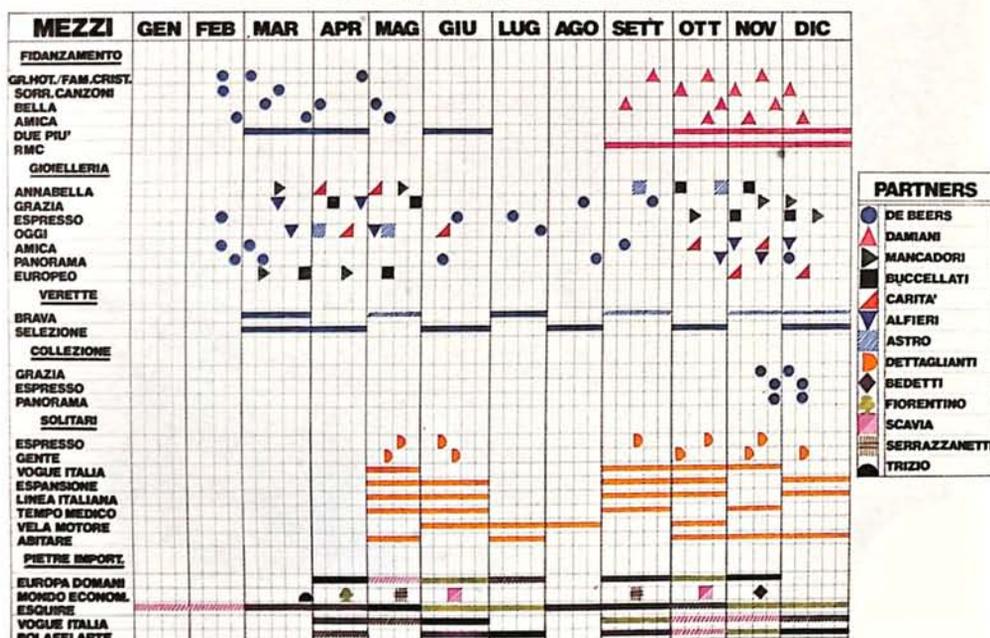
La campagna pubblicitaria '78 sarà indirizzata su quattro fronti:

- anelli di fidanzamento con diamante
- gioielleria con diamanti, comprese verette e Collezione Natalizia
- i "solitari"
- i diamanti importanti.

La novità piú rilevante consiste nel fatto che un numero ragguardevole di annunci sarà di carattere istituzionale, a firma De Beers, in appoggio ad una generica, ma ovviamente sempre qualificata vendita di gioielleria con diamanti.

Al tempo stesso resta immutato presso la De Beers l'interesse e l'attualità per una politica di "marchio" applicata alla gioielleria, interesse confermato dalla partecipazione di importanti produttori e distributori a tutte le campagne. In questo senso tuttavia la De Beers è orientata ad operare con un numero limitato di partners per realizzare con ciascuno di loro operazioni piú definite e di profondità in appoggio a specifici obiettivi di mercato.

## DE BEERS - PIANO MEZZI 1978



## L'anello di fidanzamento

Le ricerche dedicate a questo settore hanno fornito dati interessanti sulla potenzialità di questo mercato valutabile annualmente attorno ai 53 miliardi di lire.

I giovani hanno inoltre confermato che, nonostante l'adozione di nuovi tipi di linguaggio e comportamento, l'atteggiamento positivo nei confronti dell'anello con diamanti continua ad essere di grande attualità.

Sulla base di queste ricerche è stata studiata una campagna istituzionale tutta nuova, diretta ai giovani e per i giovani, senza dimenticare alcune informazioni pratiche su prezzi e carature per fornire al potenziale acquirente quel minimo di sicurezza nell'affrontare un acquisto di tale importanza.

La seconda parte della campagna sarà quindi dedicata ad un'operazione di vendita in appoggio alla collezione "Giovane Amore" di Damiani, un'idea nuova per un pubblico nuovo.

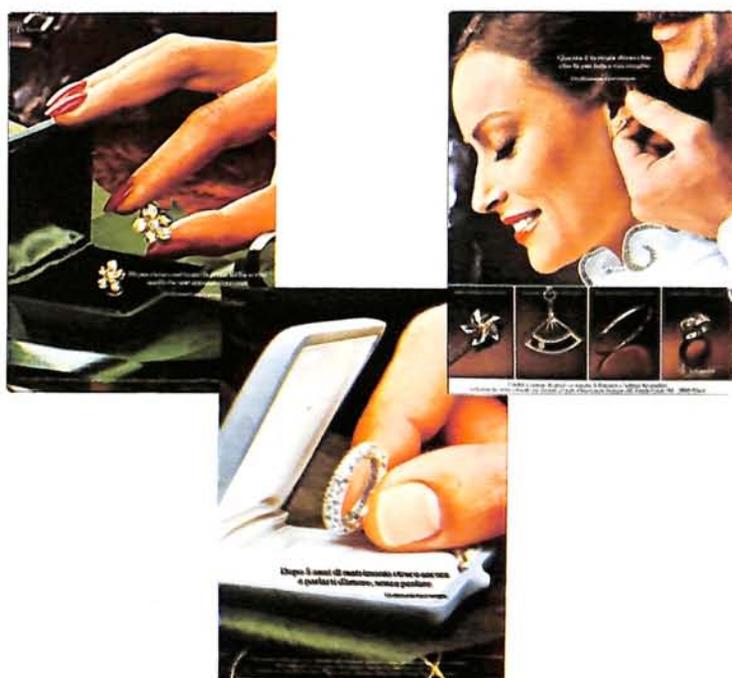
## La gioielleria con diamanti

Anche in questo caso, sdoppiamento della campagna in due settori: uno di tipo istituzionale ed uno in cooperazione con vari produttori di gioielleria con diamanti.

In entrambi i casi comunque, perfetta integrazione degli obiettivi: presentare il gioiello con diamanti come il dono più desiderabile per celebrare i momenti più importanti nella vita di una coppia.

La campagna gioielleria comprenderà inoltre un certo numero di annunci dedicati alle verette, in appoggio alle vendite di un prodotto che ha registrato un interessante "ritorno" grazie soprattutto all'abbinamento ad un felice momento o occasione dei primi anni di vita in comune della coppia, come ad esempio la nascita di un figlio.

Le Ditte che parteciperanno alla campagna Gioielleria '78 sono: Alfieri e St. John, Astro, Buccellati, Carità e Mancadori.





## Collezione e Groupages

Il rinnovamento della Collezione '79, come sempre in appoggio alle vendite natalizie, si prefigge tre obiettivi principali:

- semplificare la meccanica dell'operazione
- allargare la partecipazione
- identificare gli oggetti che ne fanno parte.

Un appuntamento per tutta la categoria da aprile in avanti.

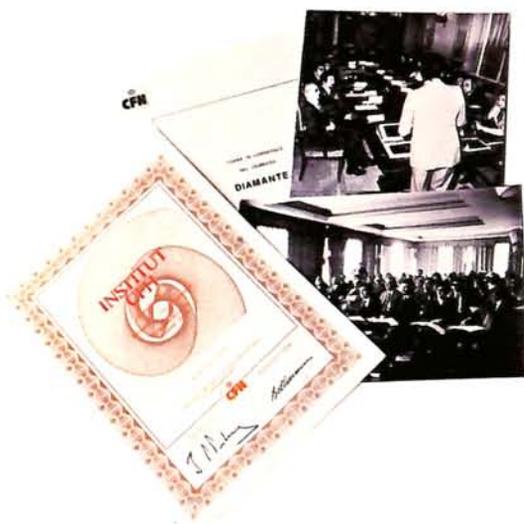
I "Groupages", prestigiosi esempi di pubblicità collettiva, costituiscono un eccellente veicolo promozionale sia per il punto vendita da parte dei fabbricanti, che a livello vendita diretta al consumatore per i dettaglianti.

## La formazione professionale

La formazione professionale è un settore a cui la De Beers va attribuendo importanza sempre maggiore, anche su sollecitazione della categoria stessa.

Nel '78 continueranno i corsi, organizzati in collaborazione con l'Istituto CFH di Losanna, sulla conoscenza del prodotto diamante, sulle tecniche di vendita, sul marketing per fabbricanti. Nel corso della seconda metà dell'anno verrà lanciato un nuovo corso di marketing per dettaglianti.

Ad integrazione di questo programma, la De Beers contribuirà inoltre al lancio di un nuovo corso di tipo più tecnico e specialistico sulla conoscenza dei diamanti. La realizzazione di questo programma è condotta dal Comitato Italiano Diamanti.



# Il Centro d'Informazione Diamanti

Il Centro d'Informazione Diamanti proseguirà la propria attività di informazione del consumatore circa novità e tendenze del settore gioielleria con diamanti in modo da mantenere sempre vivo, attraverso la stampa redazionale, l'interesse dell'immenso e poliedrico pubblico dei lettori.

I concorsi d'arte orafa, il "Diamonds-International Awards" a livello internazionale e "Diamanti Oggi" a livello nazionale, daranno inoltre l'opportunità alla categoria orafa di partecipare direttamente a queste attività, ricevendo al tempo stesso uno stimolo per rinnovare e aggiornare le proprie produzioni.



# Il Centro Promozione del Diamante

Il Centro Promozione del Diamante si prefigge nel '78 due scopi specifici: **informare** e **aiutare** la categoria orafa in modo che possa trarre il maggior vantaggio possibile in termini di vendita dai programmi generali De Beers.

## Informazione

Il Centro Promozione del Diamante cercherà innanzi tutto di portare il piú possibile a conoscenza del settore orafa le proprie attività con un programma di informazione specifica che comprende:

1. Presentazione dei programmi in occasione di riunioni di Associazioni nazionali o locali di categoria.
2. Presentazione dei programmi in abbinamento e a complemento dei corsi di formazione professionale.
3. Annunci sulla stampa di categoria.
4. Contatti diretti durante tutto l'anno con gli oltre 2.000 operatori che fanno parte del "gruppo di consulenza" del Centro Promozione del Diamante.

## Strumenti

Il Centro Promozione del Diamante mette a disposizione della categoria una consistente serie di strumenti per realizzare varie iniziative promozionali a livello locale.

I nuovi materiali preparati per il 1978 sono:

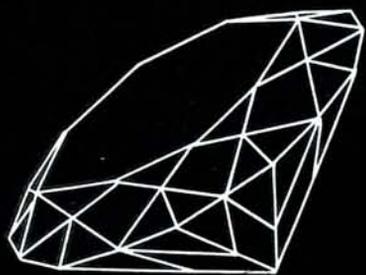
- **Nuovi annunci per stampa locale**
- **Serie di tre manifesti**
- **Diapositive e testo per conferenze**
- **Espositore da vetrina**
- **Manuale sul come impostare un programma promozionale a livello locale.**



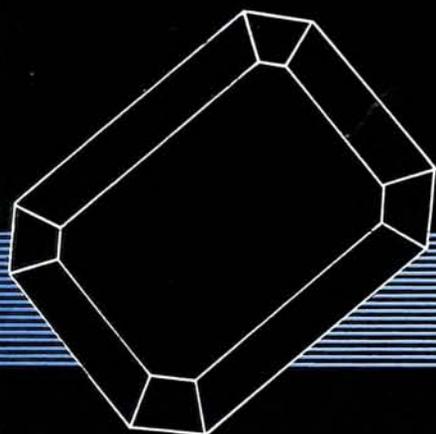
**Centro Promozione del Diamante**

Via Durini 28 - 20122 Milano

Tel. (02) 70.90.41.



pietre  
preziose



**MILKAB**

di MOSHE VERED GOL

VIALE DANTE, 10 - TEL. 92.661/93.261 - VALENZA PO

**TORRA LUIGI**  
Oreficeria - Gioielleria



Specializzato  
in verette  
con pietre di forma

VIA SALMAZZA, 7/9 - TEL. 94759 - VALENZA



TAVERNA & C.  
Gioielleria  
Viale Repubblica, 3  
15048 Valenza  
Italy - Tel. 94340



ZAGHETTO  
STEFFANI  
BARBIERATO  
GIOIELLERIA  
Marchio 1570 AI  
VIA NOCE n. 2 - Tel. 94.679  
15048 VALENZA PO



**br**

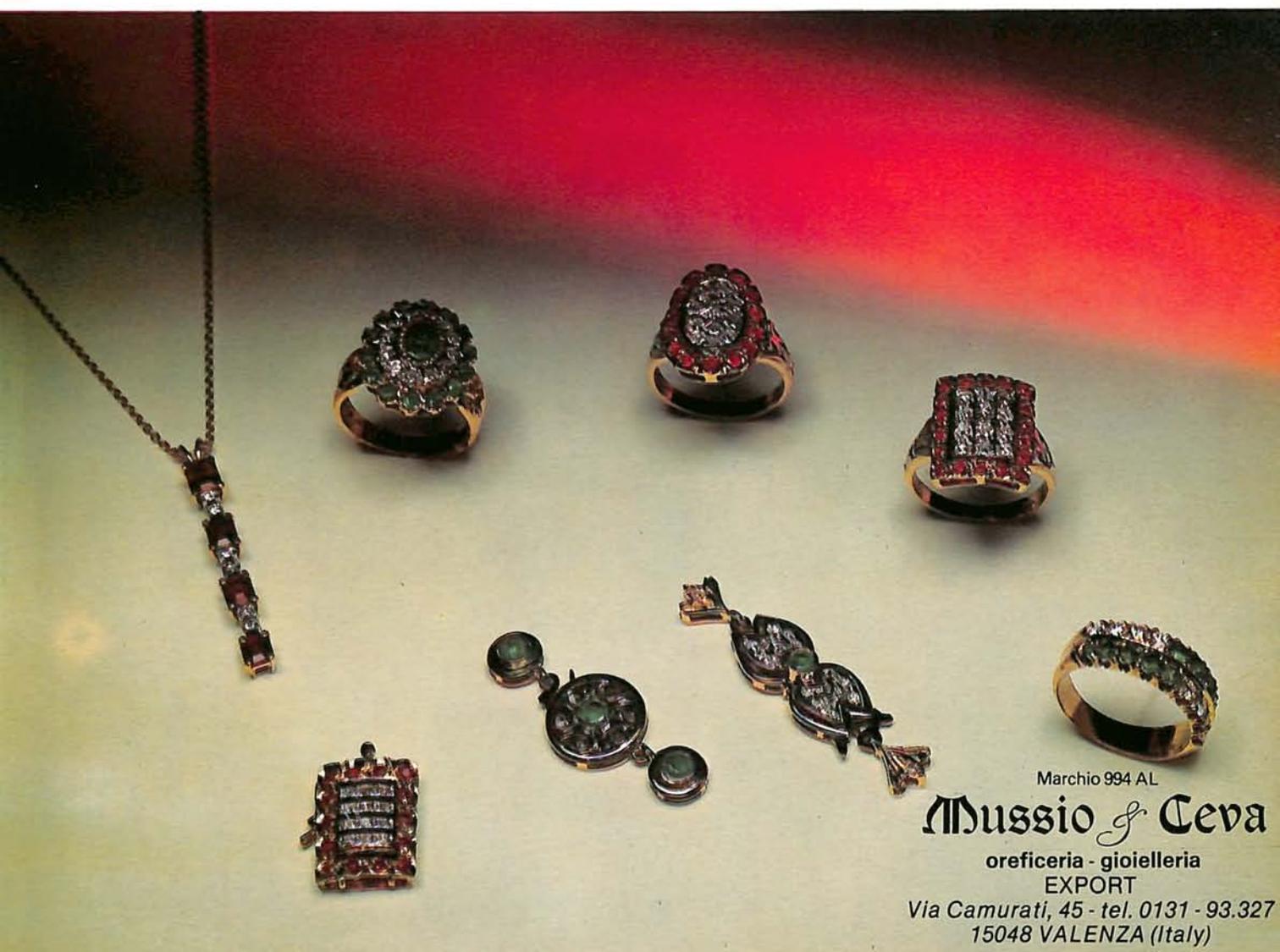
**Barbero & Ricci**

OREFICERIA GIOIELLERIA - EXPORT

MARCHIO 1031 AL

Viale B. Cellini, 45 - Tel. 0131 - 93.444  
15048 VALENZA (Italy)

BASEL • Halle 43 - Stand 113  
FIERA DI VICENZA • Stand 252



Marchio 994 AL

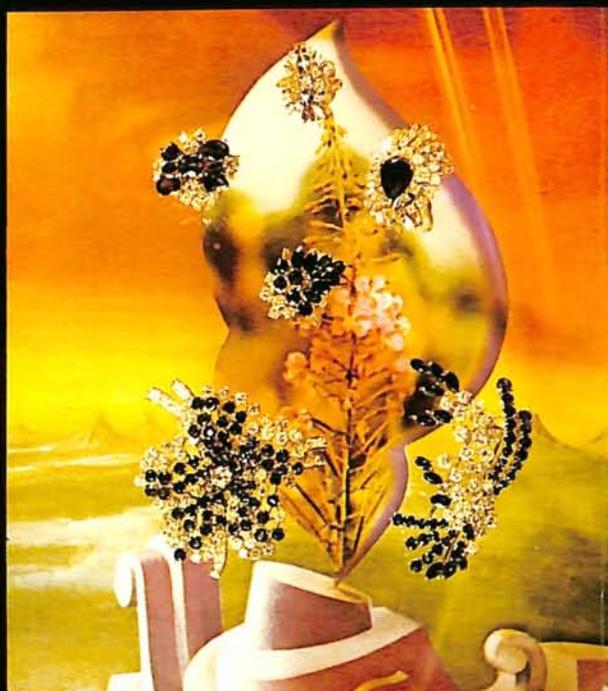
**Mussio & Ceva**

oreficeria - gioielleria  
EXPORT

Via Camurati, 45 - tel. 0131 - 93.327  
15048 VALENZA (Italy)

# SCORCIONE FELICE

di VITALE LICIO



dal 1917,  
fabbrica gioielleria  
in Valenza Po

EXPORT

Viale Benvenuto Cellini, 42/44  
Telef. 91201

139 AL

## FRATELLI DEAMBROGIO

15048 Valenza Po (Al)  
V.le Repubblica 5H  
Tel. (0131) 93.382



**LABORATORIO  
OREFICERIA  
GIOIELLERIA**

**EXPORT  
CREAZIONI  
PROPRIE**



■ ANELLI - RINGE - RINGS ■ CIONDOLI - ANHANGER - CHARMS ■ BRACCIALI - PERLAR-  
MBANDER - BRACELETS ■ SPILLE - SCHLIEBEN - BROOCHES ■ FERMEZZE



NUMERO D'INGRESSO

32784

6 GIU. 1992

# l'orafa

Sommario

- 22 A.O.V. assemblea generale ordinaria dei soci
- 25 Comunicato
- 25 Il sindaco di Mosca in visita alla A.O.V.
- 26 Il re delle banconote Omaggio a Mario Baiardi
- 29 Circolare n° 5
- 30 Export
- 32 Consorzio di credito relazione di fine anno
- 35 Fiera di Milano
- 36 Fiera di Basilea
- 37 Circolare ministeriale n° 32

**DIRETTORE RESPONSABILE**

ugo boccassi

**AMMINISTRATORE**

federico garbieri

**REDAZIONE E PROMOTION**

moreno gallone

**GRAFICO**

ezio campese

**FOTOSTUDIO ORAFO VALENZ.**

**FOTOSTUDIO DIELE**

**COLLABORATORI**

gi. cantamessa / e. campese

pi. de battisti / d. mullachio / e. leone / e. scro

**COMMISSIONE STAMPA**

g. prandi / i. cantamessa / g. ferraris / a. camerale

g. riario / a. raccogna / a. ricci / a. vertè

**PUBBLICAZIONE-N° 2**

EDITA A CURA DELLA ASSOCIAZIONE

ORAFI VALENZANA

DIREZIONE AMMINISTR. PUBBLICITA'

VALENZA - Piazza Don Minzoni, 1

Tel. 01.851 c.a.p. 20172995

Registrato col n. 134 presso la Cancelleria

del Tribunale di Alessandria.

Sped. in abb. postale g. uppo IV

Prezzo fascicolo L. 900

Abbonamenti: Italia L. 5.000

Estero L. 10.000

La pubblicità di questo numero è inf. al 70%

Diffusioni Grafiche S.P.A.

10000 Vilanova Mont. - Tel. 0142/83.226/8

Printed in Italy - Grafico Massimo Beloni



Associato all'USPI - Unione  
Stampa Periodica Italiana.

# Associazione Orafa Valenzana

Il giorno 28 febbraio 1978 nella sede sociale ha luogo l'assemblea ordinaria dei soci, indetta per oggi alle ore 20,30 in prima convocazione ed alle ore 21,30 in seconda convocazione, con il seguente ordine del giorno:

1) Relazione morale e finanziaria per l'anno 1977.

2) Relazione del Presidente.

3) Varie ed eventuali.

Il Segretario, constatato che le ore 21,30 sono trascorse, dichiara aperta la riunione valida in seconda convocazione.

Su invito dello stesso, i presenti nominano Presidente di assemblea il Consigliere Onorario sig. Elio Provera.

Relatore del primo punto all'ordine del giorno è il dr. Giovanni Illario che presiede la Commissione Finanziaria, il quale illustra il Bilancio Consuntivo per l'esercizio 1977 e ne rileva il deficit, individuando il principale motivo nell'aumento dei costi di gestione in generale, che hanno superato ogni previsione.

Il rag. Massimo Cavalli legge a sua volta la relazione del Collegio dei Sindaci.

Il Presidente sig. Provera, dopo aver invitato i presenti alla

## assemblea generale ordinaria dei soci

discussione, constatato che nessuno chiede la parola, pone in votazione il Bilancio Consuntivo 1977 e l'assemblea approva all'unanimità.

Il dr. Illario passa poi ad illustrare il Bilancio Preventivo per l'esercizio 1978, sviluppato sulla base delle nuove quote associate. Fa rilevare che per la gestione della Mostra Permanente, il Bilancio è limitato al 1° semestre dell'anno in corso, essendo prevista per questa attività una nuova forma Societaria, amministrativamente e legalmente indipendente dall'Associazione.

Il Presidente dell'A.O.V. sig. Gian Piero Ferraris, prende a sua volta la parola per svolgere la relazione morale che suddivide in due parti; la prima di carattere informativo, la seconda di carattere economico.

Esordisce facendo riferimento alla proposta presentata all'assemblea ordinaria dello scorso anno, concernente la sistemazione giuridico-fiscale della Mostra

Permanente, aggiungendo che «oggi siamo in grado di concretizzare sul piano pratico», in collaborazione con l'Export Orafi s.r.l., disposta a sua volta a dar vita alla M.P.O. - Export Orafi s.r.l., operando un aumento di capitale sottoscrivibile da tutti i soci dell'A.O.V. che già usufruiscono del servizio Mostra e da tutti gli iscritti che vorranno aderire alla nuova Società. Annuncia che «l'operazione è in corso e contiamo di portarla a termine nel più breve tempo possibile».

Passando in rassegna le varie attività dell'Associazione, si sofferma sulla sponsorizzazione della partecipazione al concorso Award's International, in collaborazione con l'Istituto Statale d'Arte di Valenza, riportando un lusinghiero successo con il premio vinto dall'allieva Barbara Comuzio. Ricorda l'istituzione delle Borse di Studio «Luigi Illario», assegnate a studenti meritevoli dell'Istituto Statale d'Arte e del Centro di formazione professionale in Valenza.

Informa poi sull'attività svolta nell'ambito del Comitato di coordinamento per lo sviluppo dell'oreficeria e della argenteria, in



**ditta BAJARDI LUCIANO**

fabbrica gioielleria oreficeria  
export

15048 Valenza (Italy) - viale Santuario, 11 - tel. (0131) 91756

relazione alla proposta di direttiva della Commissione della C.E.E. per il riavvicinamento delle legislazioni degli Stati membri relativi ai lavori di metalli preziosi.

In relazione alla attività della CIBJO, riprende l'argomento del Gabinetto Gemmologico che dovrà essere ripristinato nel quadro delle norme dettate da questo organismo. Riferisce circa i ricorsi inoltrati rispettivamente: al Ministero delle Finanze ed uffici subalterni competenti in merito alla fatturazione ed alla applicazione delle aliquote I.V.A. degli oggetti in oro con pietre preziose; al Ministero delle Finanze, Direzione Generale Dogane in merito alle difficoltà in cui incorrono gli operatori orafi presso le dogane all'atto della reimportazione delle temporanee esportazioni dei propri campionari di oreficeria.

Si intrattiene sulla «Convenzione» stipulata tra la J. e G. s.r.l. e l'Associazione Orafa Valenzana concernente un accordo per la prestazione agli aderenti all'Associazione, di una Jewellers Block Insurance; predisposta sulla base del mod. NMA 1769 Lloyd's Jewellers Block Policy.

Ricorda ancora il concorso dell'A.O.V. alla soluzione del problema della collocazione degli operai licenziati nella vertenza sindacale Eurodiam.

Riferendosi alla attività della Mostra Permanente, accenna a dati relativi ai visitatori nel corso dell'anno ed alla presenza della M.P.O. a varie mostre e fiere all'interno e all'estero. Per queste ultime in particolare, sottolinea che in considerazione dei costi sempre più elevati, non dovranno più avere solo carattere promozionale, bensì carattere produttivo nella misura che ne giustifichino la partecipazione.

Accenna pure al nuovo Catalogo Mostra in via di realizzazione, e si intrattiene più diffusamente in merito all'Orafo Valenzano ed alla sua futura sistemazione.

Esprime giudizio positivo nei confronti della attività dell'Export Orafi, specie per le spedizioni collettive sempre più richieste dai clienti esteri a risparmio dei costi e per tutte le operazioni che svolge al servizio degli operatori orafi.

Nel quadro economico generale di Valenza considera la situazione della produzione caratterizzata da un continuo frazionamento delle

aziende e rileva la media di addetti per azienda in una comparazione di dati dal 1961 ad oggi.

Prendendo in esame il valore globale delle materie prime impiegate dagli orafi valenzani, rileva che i costi degli interessi passivi potrebbero essere notevolmente ridotti attraverso l'utilizzo del Consorzio di Credito. Sistema distributivo, commercializzazione, centri vendita dislocati, ricollocazione delle aziende nelle apposite aree del P.R.G. della città, trovano riscontro nelle iniziative della A.O.V. che può promuovere investimenti remunerativi per le infrastrutture necessarie quali il Centro Commerciale, con capitali privati e pubblici, potenziando opportunamente organismi già esistenti quali la «Immobiliare Orafa».

Sollecita perciò il mandato al Consiglio di Amministrazione di studiare e presentare i progetti per tali iniziative.

Conclude la sua relazione ringraziando per la collaborazione il Segretario, il Vice Presidente, i Consiglieri tutti nonché i dipendenti.

Il Presidente di assemblea a questo punto apre la discussione sul Bilancio di Previsione per l'esercizio 1978 e sulla relazione morale.

Il Vice Presidente rag. Franco Cantamessa interviene sul problema della commercializzazione e respinge la definizione del Commercio «speculativo», evidenziando la preziosa funzione di tale attività di diffusione capillare del prodotto con tutti i rischi che essa comporta, non ultimo le rapine.

Riferendosi alle iniziative prospettate, ribadisce che nessuna remora esiste se si regolano i sistemi di commercializzazione, dando modo a tutti gli operatori orafi di partecipare.

Il comm. Ettore Cabalisti chiede chiarimenti sulla futura sistemazione della Mostra, sull'andamento delle adesioni alla operazione Export Orafi - M.P.O. e sulle nuove quote associative, lamentando il poco che si fa per aumentare il numero dei soci.

Intervengono pure il sig. Ricaldone ed il sig. Pierangelo Panelli, il quale, riferendosi al Bilancio di Previsione sollecita proposte diversificate ma operative.

Il dr. Illario ritiene che per realizzare nuove importanti

iniziative, occorra l'impegno di tutti gli orafi come avvenne 20 anni fa per le strutture attuali, disponendo ciascuno di una quota del capitale necessario. Sostiene la necessità di una politica più aggressiva per l'esportazione con mezzi che devono venire in primo luogo dalle tasche degli orafi. Riferendosi alla realizzazione delle infrastrutture necessarie previste dal P.R.G., considera i tempi occorrenti molto lunghi e in ogni caso ritiene che si dovrà dare la precedenza all'insediamento dei laboratori.

Aggiunge che la commercializzazione nel frattempo deve essere potenziata e l'ampliamento dell'attuale Mostra Permanente può trovare possibilità immediata con una operazione ponte, appoggiandosi a infrastrutture già esistenti. A questo punto chiede all'assemblea di pronunciarsi.

Il sig. Rinaldi è d'accordo in linea di massima ed il consigliere, sig. Aldo Cavallero sostiene che, a suo parere, la Mostra Permanente, per l'attività promozionale che svolge, deve essere conservata com'è e giudica negativo togliere ad essa le prerogative che ha avuto fino ad ora. Esprime infine perplessità sulle nuove forme che si prospettano. Il Presidente della riunione, constatato che nessun'altro chiede la parola, pone ai voti la Relazione morale ed il Bilancio di previsione 1977. L'assemblea approva a maggioranza con 1 voto contrario e 4 astenuti.

Esauriti gli argomenti di discussione, il Presidente dichiara sciolta l'assemblea.

**Ubaldo Bajardi**  
Segretario A.O.V.

# E ai giovani ci avete pensato?



## Certamente sí. Anche Damiani.

Preparatevi in tempo per un incontro ricco  
di belle sorprese, con una fantastica novità di Damiani  
e con un numero mai visto  
di clienti "giovani" nel vostro negozio.

Un diamante è per sempre.

# COMUNICATO

**Comunicato della AOV. Convenzione assicurativa tra gli orafi ed i Loyds di Londra.**

Sabato 11 febbraio, erano presenti nella sede dell'AOV Mr. Taylor dei Loyds di Londra, il sig. Garelli per la J & G., una società rappresentante dei Loyds di Londra in Italia, ed il sig. Tedesco della «IBRO» (Insurance Brokers), che avrà l'incarico di contattare le aziende.

Da tempo l'AOV aveva in corso trattative con gli stessi per stabilire un rapporto di collaborazione fra assicuratori ed assicurati in grado di offrire delle serie garanzie di realizzazione nella nostra città. In effetti, il problema assicurativo è molto sentito, soprattutto se si considera l'esigenza da parte degli orafi di ottenere una seria e totale garanzia a fronte dell'aggravarsi dei rischi inerenti il loro quotidiano lavoro.

Lo spunto è stato offerto da un accordo raggiunto dagli orafi di Roma con i rappresentanti dei Loyds di Londra, accordo che è tuttora operante e ben sperimentato.

Nel corso della riunione è stata dapprima illustrata la polizza «Jewellers Block», una polizza assicurativa totale che prevede tutti i rischi di furto e rapina inerenti l'attività orafa sia interna che esterna agli uffici, creata in base alle indicazioni fornite dalla AOV e sottoscritta dai maggiori assicuratori su scala mondiale facenti capo ai Loyds

di Londra - ramo Gioiellieri -.

Successivamente è stata sottoscritta dalla AOV, nella persona del Presidente Ferraris Giampiero, una convenzione con gli assicuratori che rappresenta il punto nodale ed innovativo dell'accordo.

Questa convenzione prevede un comitato, che sarà insediato a brevissimo termine, composto di due rappresentanti della Compagnia e di due rappresentanti dell'AOV. Questi i punti salienti: l'assicurazione non potrà essere disdetta alle singole polizze, ma solo alla convenzione con l'AOV. Non si verificherà cioè il caso che la singola azienda possa rimanere improvvisamente senza copertura assicurativa.

In caso di liquidazione di danni rilevanti, la Compagnia potrà accordare in via immediata una liquidazione del 50% dell'importo, sentito il parere del Comitato.

Il Comitato stesso, inoltre, fungerà da tramite fra associati e Loyds di Londra curando il buon andamento e lo sviluppo della convenzione. Tutti i soci della AOV possono richiedere informazioni telefonando al rag. Tedesco, che ha il compito di contattare le aziende, il quale, in attesa di trasferirsi in un apposito ufficio, risponderà a tutte le richieste di informazione che perverranno presso la sede della AOV - ufficio segreteria, tel. 91.851.

## Il sindaco di Mosca in visita alla A.O.V.

Giovedì 13 aprile alle ore 10 è giunto in visita alla AOV in sindaco di Mosca Vladimir Promislov.

Accompagnata dal geom. Gemma, un agente specializzato in import-export, la delegazione era formata dal sig. Meduedovskij Pavel, Console Generale dell'URSS, dal sig. Daspanian Albert, vice direttore del reparto relazioni con le città estere, dal sig. Samochvalov Leont, Addetto Culturale alla Ambasciata, e dal sig. Garaciov Alessandro.

A riceverli erano il vicepresidente rag. Cantamessa, il Segretario rag. Baiardi ed i consiglieri Ricci e Carnevale, erano presenti inoltre il Consigliere Provinciale Tosetti ed il Direttore Generale export orafi rag. Mattheo.

Il sindaco di Mosca è giunto in Italia per partecipare ad un importante incontro, tenutosi il giorno successivo a Torino con i sindaci delle maggiori città del mondo.

Con l'occasione è giunto a Valenza per visitare la mostra permanente d'oreficeria ed è stato successivamente ricevuto nella sala consiliare della

AOV, ove il Vicepresidente Cantamessa ha rivolto al sindaco di Mosca il saluto della Associazione di tutti gli orafi di Valenza. Egli ha inoltre tracciato una breve storia della nascita e dello sviluppo della orficeria valenzana, soffermandosi sul particolare momento storico che vide nascere, nel 1945, l'Associazione Orafa Valenzana. Dopo aver descritto le ragioni economiche per cui sono state create la Mostra permanente e l'Export Orafi, enti che hanno costituito un fattore trainante per la economia valenzana per l'apertura che hanno consentito verso i mercati esteri, ha sottolineato il pregio artigianale della produzione orafa di Valenza, nota in tutto il mondo per le sue qualità di inventiva e di raffinata finizione.

Il sindaco di Mosca si è dichiarato ammirato per la produzione valenzana che ha potuto osservare in mostra, ed ha aggiunto che sono programmabili relazioni di interscambio con l'URSS. In particolare sarebbe possibile, per l'occasione delle prossime olimpiadi, che si svolgeranno a Mo-

sca, creare un punto di vendita per l'oreficeria valenzana, per il tramite di una temporanea esportazione.

Con ciò vi sarebbe la possibilità di rivolgersi ad un mercato non solo russo ma anche di circa 200.000 visitatori stranieri che si recheranno a Mosca per l'occasione, appunto delle olimpiadi.

I rappresentanti della AOV si sono espressi favorevolmente a questa proposta che dovrà essere attentamente valutata in termini di possibilità di realizzazione ed hanno risposto alle numerose domande che i componenti la delegazione hanno loro rivolto.

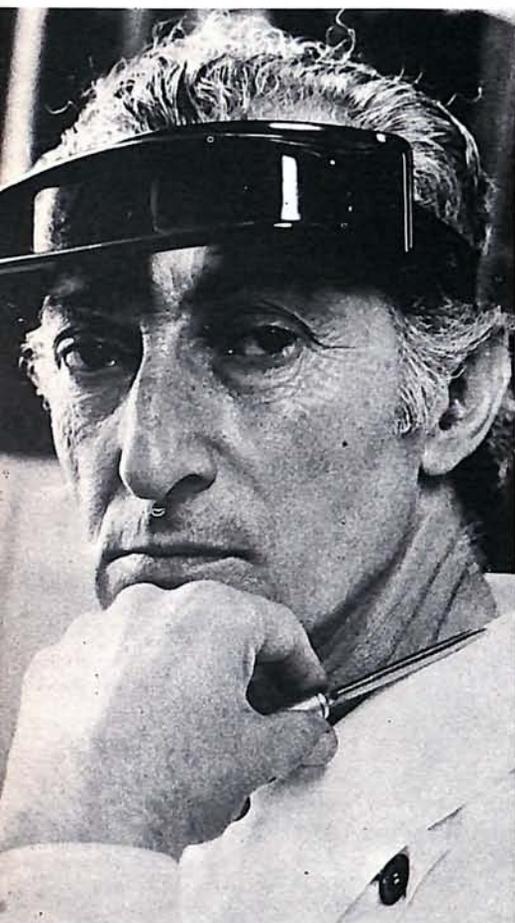
Particolarmente è stato trattato il problema dell'approvvigionamento delle materie prime, di cui, la Russia, come si sa, è grande produttore.

Al termine dell'incontro, e dopo un breve rinfresco, il Vicepresidente ha consegnato all'illustre ospite il libro della Cassa di Risparmio «Arte Orafa Valenzana» ed il volume edito dalla AOV «Trent'anni di vita associativa», nonché alcune copie del giornale di categoria «L'Orafo Valenzano», ed un manufatto d'oreficeria.



# IL RE DELLE BANCONOTE

## Omaggio a Mario Baiardi



Mario Baiardi, incisore valenzano.

### PREMESSA

Nessuno generalmente pensa di osservare il «fascino discreto» di un centomila da un punto di vista diverso dal suo valore venale.

Eppure, esso è frutto di un raffinatissimo lavoro di bulino, di una esperienza artistica maturata in anni di prove e ricerche.

Molto pochi sanno inoltre che l'artefice di questo lavoro è stato un orafo di Valenza, un artista scaturito dalla tradizione artigianale della nostra Città, che fece le sue prime esperienze in una scuola professionale cittadina e poi in un laboratorio d'oreficeria.

Questo artista, cui la nostra città è fiera d'aver dato i natali, fu di professione incisore e medaglista presso la Zecca di Stato, seppe esprimere la sua arte con rara perfezione anche nel disegno e nella scultura, che costituirono una seconda vocazione ed un continuo banco di prova delle sue capacità espressive che poi venivano

tradotte nel piccolo spazio di una moneta, di una banconota.

### NOTIZIE BIOGRAFICHE

Nato nel 1909, studiò dapprima in Valenza presso l'Istituto Tecnico G.B. Comolli. Dotato di grande attitudine al disegno, mentre svolgeva attività di orafo presso il laboratorio del gioielliere Pietro Camurati, frequentò la scuola serale «Benvenuto Cellini», gestita allora dal Comune, avendo come maestro il prof. Luigi Stanchi, che lo avviò al corso di plastica. La sua formazione proseguì presso la zecca di Torino, ove si trasferì, segnalato dalla scuola, nel 1927, in età di 18 anni, ove gli fu anche consentito di frequentare il corso serale di decorazione dell'Accademia Albertina. Nel '29, a Roma, ove fu trasferita la zecca, frequentò la scuola libera di nudo dell'Accademia di Belle Arti, ed

imparò la tecnica del marmo, arricchendosi delle esperienze maturate con la osservazione dei monumenti della classicità romana.

Essenzialmente autodidatta, lavorava e frequentava corsi serali con grande volontà d'apprendere e di affinare sempre più la propria tecnica e le proprie conoscenze artistiche e culturali. Schivo delle onorificenze, iniziò tuttavia ad esporre nel '29 alla prima Mostra Nazionale d'Arte Sacra.

Da allora partecipò a numerose altre manifestazioni artistiche e gli furono assegnati diversi riconoscimenti: fu benemerito del Ministero della Pubblica Istruzione, Accademico Tiberino, e Membro Accademico della Free World International Academy di Deaborn (USA).





stesso : «Ammiravo le sue magnifiche incisioni, i raffinati ceselli, la purissima linea delle sue plastiche, i poderosi nudi, i bellissimi disegni: cose che, penso, sarebbero piaciute allo stesso

Michelangelo, questo grandissimo artista la cui nobile e tormentata espressione Baiardi seppe raffigurare, da maestro dell'incisione a bulino, nella testa che oggi appare nelle nuove

La sua fama di provetto incisore di monete e banconote varcò presto i confini e nel 1948 fu in Argentina per organizzare la «sezione incisione» della Officina Carte e Valori di quella nazione.

Non tralasciò tuttavia il suo primo amore, la scultura, eseguendo a Buenos Ayres un monumento agli eroi di Castiglia ed il busto del condottiero San Martin per il Banco Central.

Rientrato in Italia nel '52, fu capo incisore della Banca d'Italia ed in quel periodo fu invitato a Vienna per tenere corsi di perfezionamento nell'incisione. A Roma tenne lezioni alla Farnesina. Fra il '60 ed il '70 insegnò alla scuola d'Arte della Medaglia presso la zecca di Roma.

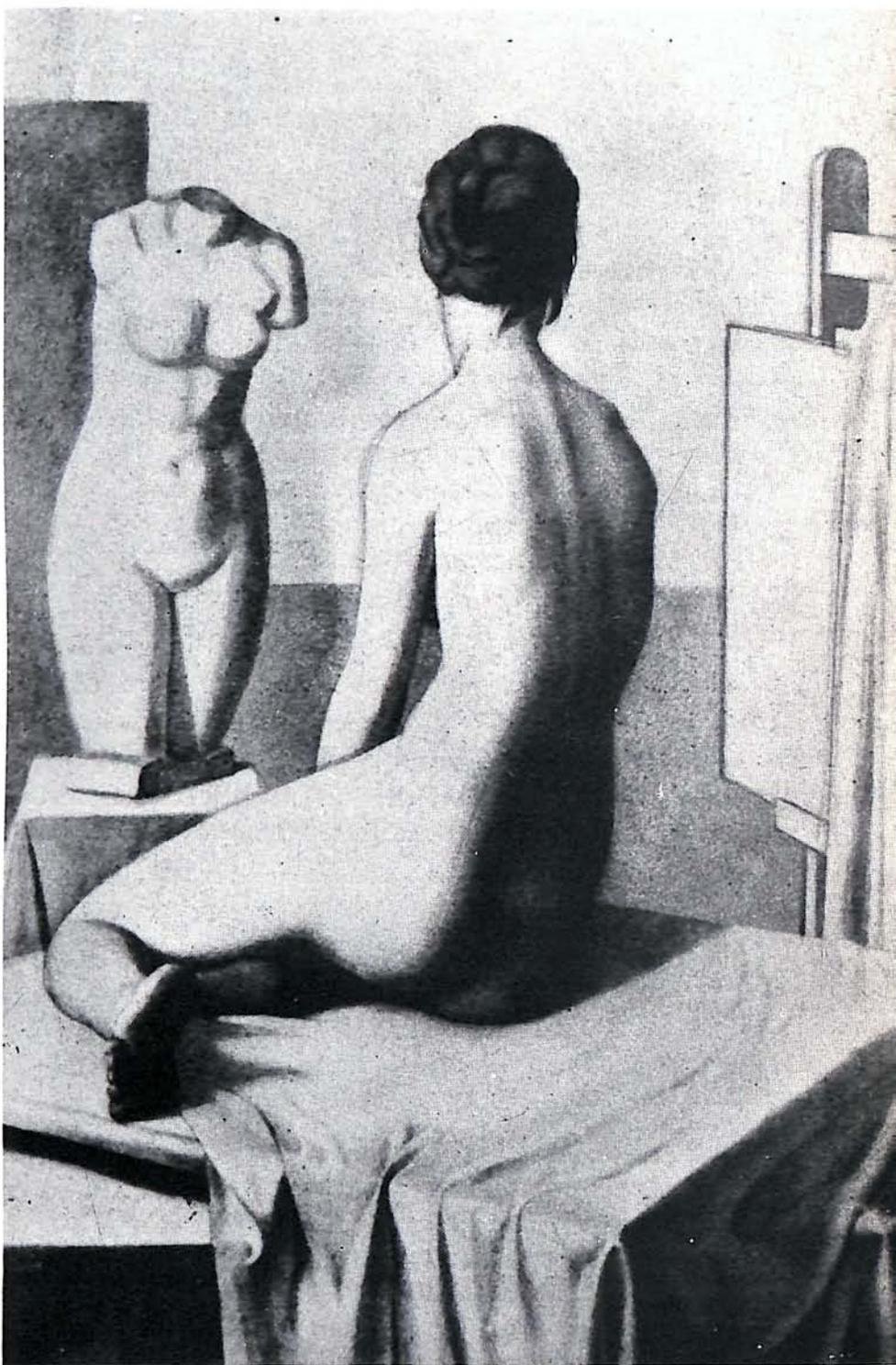
Le sue opere più notevoli si trovano custodite nel Gabinetto Nazionale delle Stampe di Roma, e presso collezioni pubbliche e private in Italia ed all'estero (Austria, Colombia, Germania, Israele, Messico, Olanda, Portogallo).

Morì a Roma nel 1972, in età di sessantatré anni, lasciando dietro di sé la tradizione di una scuola d'incisione la cui perfezione tecnica difficilmente potrà essere eguagliata.

#### PARTE CRITICA

Anche se con un po' di ritardo, Valenza ha raccolto, per il tramite del centro comunale della Cultura, le sue più significative opere, per l'interessamento dei professori Luigi Stanchi e Dario Bina, entrambi dell'Istituto Statale d'Arte, e per la gentile concessione della signora Ada Guglielmini Baiardi, che sono state esposte al pubblico in una mostra retrospettiva, tenutasi lo scorso gennaio. Siamo così in grado di pubblicare alcune fotografie fra le più significative delle sue incisioni, sculture, disegni. Una mostra, sottolinea il catalogo di presentazione, «preziosa per la rarità del materiale esposto ed insieme penetrante nel fissare gli aspetti salienti di tutta l'opera dell'artista».

Su l'Orafo Valenzano, ottobre 1964, Pietro Camurati, il gioielliere presso cui l'Artista apprese l'arte della oreficeria, scriveva in un articolo dal significativo titolo - Mario Baiardi maestro di se



Studio con modella (sanguigna) 1969

banconote da diecimila».

Da buon autodidatta, non aderì infatti a nessuna particolare scuola, ma certo coltivò per tutta la vita un ideale della bellezza delle forme classiche che si espresse, nei suoi disegni e nelle sue sculture, in meravigliosi e perfetti nudi muliebri.

La citazione del Camurati del grande Michelangelo che il Nostro seppe ritrarre nelle banconote da diecimila, non pare perciò affatto azzardata. Si prenda per esempio uno studio di nudo, a sanguigna, ove meglio si può osservare la ricerca plastica delle forme e la purezza della linea, il morbido chiaroscuro che accarezza la superficie inondandola di luce: certo, Michelangelo era l'artista delle tensioni riposte e dei contrasti delle forme plastiche in drammatica contrapposizione, la sua poetica era ben altra, ma era nella classicità ove attingeva la sua arte, alla ricerca di un mondo mai più imitabile nella sua cosmica serenità, ed è a questa che si richiama anche il Nostro, mediando l'esattezza e la possanza della costruzione del corpo umano Michelangiolesco con la sua predilezione per lo sfumato, per i tenui contrasti, per l'ampio diffondersi della luce sulle superfici appena increspate dai valori chiaroscurali.

Parimenti questa sua predilezione possiamo osservare nelle figure rappresentate nelle banconote ove il bulino, con impalpabili reticoli di segni, delimita e conclude la plasticità delle forme: «Non uso, di norma, forti rilievi: sono piuttosto portato a modellazioni tenui, che reputo più rispondenti alla mia indole». (Mario Baiardi, da autopresentazione in Auditorium n. 5, Roma, 1973). Ancora meglio si può osservare la predilezione della linea e l'amore per le superfici dai morbidi toni di luce soffusa, nelle medaglie.

La tecnica del conio, che prende origine nel VII sec. a.c. nell'Asia Minore e nell'Egeo, consiste nell'introdurre un tondello di metallo in una doppia matrice (incavata in metallo durissimo), imprimendolo con un colpo.

La Grecia antica ci fornisce i primi esempi più significativi; dalla fine del IV secolo introduce il ritratto, che rimarrà una delle costanti tipologiche sul diritto della moneta. Roma attenua il senso del rilievo e conferisce immagini inserite in un particolare effetto di spazio.

È come il rin

È con il rinascimento che l'arte della medaglia raggiunse, dopo la pausa del Medioevo, nuovamente pieno fulgore e conseguentemente: anche l'arte del monetare.

Certamente è a questo periodo che si riferisce l'Artista quando crea i suoi capolavori, imprimendo per sempre i volti di personaggi famosi nel piccolo spazio di una medaglia o di una moneta. Ciò che ottiene col sottile



Fanciullo dormiente (incisione a bulino) 1939



Studio di nudo (sanguigna) 1961



PIUS XII PONTIFEX  
GUIDO CARLI  
(Medaglie in bronzo)

1958  
1969



reticolo chiaroscurale nella superficie bidimensionale delle banconote, è ottenuto con lievi e morbide depressioni nei bassorilievi delle monete. Si narra che Mario Baiardi, verso la fine del '63, rispose a gli segnalò un tentativo di imitazione del biglietto da diecimila da parte del «re dei falsari» Attilio Pollastri: - ci provi, se ne è capace! - Questa affermazione, ci dà la misura della consapevolezza della perfezione della propria arte, ma anche del suo temperamento tutto valenzano, sicuro di sé, un po' arrogante, facile alla battuta, certo della inimitabilità della propria capacità d'artigiano appresa nella Città degli Orafi che gli diede i natali ed i primi insegnanti.

franco cantamessa



Banconota cincuenta pesetas (Spagna).



Banconota marco tedesco 'ERASMO' (particolare)

# circolare n° 5

MINISTERO DELL'INDUSTRIA, DEL COMMERCIO E DELL'ARTIGIANATO  
Dir.Gen. del Commercio Interno e dei Consumi Industriali  
Servizio Centrale Metrico - Divisione XI

Roma, 8 marzo 1978

Prot.n. 305859

- Agli UFFICI PROVINCIALI METRICI **LORO SEDI**
- All'UFFICIO CENTRALE METRICO **ROMA**
- e.p.c.: - Alla CONFEDORAFI **ROMA**
- Lungotevere degli Anguillara,9
- Alla ZFCCA **ROMA**

OGGETTO: Legge 30 gennaio 1968, n. 46, e suo regolamento di applicazione (D.P.R. 30.12.1970, n. 1496). Rimanenze.

## CIRCOLARE N° 5

Sono state rappresentate allo scrivente - anche da parte di Associazioni delle categorie interessate - alcune perplessità in ordine al problema delle rimanenze commesse alle date di effettiva disponibilità delle matrici previste dalla legge in oggetto.

Premesso che tali perplessità sono scaturite dai vari e ben noti ritardi verificatisi nella pratica attuazione delle nuove procedure introdotte dalla normativa vigente, e con riferimento a quanto già accennato in linea di massima sull'argomento con Circolare n. 306489/5 del 7.4.1975, al fine di dissipare i residui dubbi e per la necessaria uniformità di procedura degli Uffici dipendenti, si chiarisce quanto appresso.

Il disposto dell'art. 29 della legge in oggetto mette bene in evidenza la determinazione del legislatore di concedere ai produttori ed ai venditori di oggetti in metalli preziosi un congruo e differenziato periodo di tempi tecnici per esaurire le proprie scorte senza l'apposizione del marchio delle rimanenze.

Più specificamente, premesso che a norma dell'art. 31 della legge censuata era prevista l'emanazione del relativo regolamento di applicazione entro sei mesi dalla data della pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale della legge medesima, il periodo concesso ai fabbricanti di tre anni a partire dalla entrata in vigore del regolamento predetto e quello concesso ai venditori di cinque anni a partire dalla data di entrata in vigore della legge medesima, evidenziano il preciso intendimento del legislatore di concedere ai venditori suddetti - per ovvie esigenze di dinamica commerciale - un lasso di tempo maggiore di diciotto mesi rispetto a quello concesso ai produttori per la immissione sul mercato delle rispettive giacenze.

./..

MAR/bt

D'altro canto il combinato disposto dell'art. 12 della legge di che trattasi e dell'art. 73 del relativo regolamento di applicazione presuppone una correlazione fra il rispetto formale - da parte degli operatori del settore - degli obblighi che la legge loro impone e la effettiva disponibilità - per i medesimi - di tutti gli strumenti atti a consentire tale rispetto.

Nella specie, i predetti strumenti non possono che essere costituiti dalla disponibilità di tutte le matrici previste dalla legge. Poiché tale disponibilità non può a tutt'oggi ritenersi completamente realizzata in quanto non sono state ancora consegnate le matrici di 4° grandezza, per il rispetto sostanziale delle finalità dianzi accennate si dispone quanto segue:

Le giacenze di materie prime e di oggetti in metalli preziosi esistenti presso i produttori ed importatori potranno essere immesse in commercio entro tre anni dalla data in cui saranno rese disponibili, presso tutti i dipendenti Uffici, anche le matrici della 4° grandezza.

Le analoghe giacenze di merci esistenti presso i commercianti potranno essere ammesse alla vendita entro quattro anni e sei mesi a partire dalla medesima data.

Scaduti perentoriamente i termini di cui sopra, dette giacenze potranno essere immesse sul mercato solo se munite del marchio speciale delle rimanenze, con l'osservanza di quanto disposto dagli articoli 75, 76 e 78 del citato regolamento.

A tal fine questo Ministero - essendo di prossima definizione presso la Zecca l'approntamento delle citate matrici di 4° grandezza - comunicherà, con apposita circolare, la data di inizio del loro impiego, per la fabbricazione dei relativi punzoni, in tutto il territorio nazionale.

La Confedorafi, cui la presente è diretta per conoscenza, potrà cortesemente sensibilizzare, fin d'ora, i propri rappresentanti al rispetto delle procedure previste dal regolamento per le rimanenze poste in commercio oltre i termini perentori sopra indicati.

La presente circolare dovrà essere comunicata agli ispettori addetti ed alle aziende interessate, anche a mezzo delle associazioni di categoria. Si prega di accusare ricevuta e dare cenno di adempimento.

IL DIRETTORE GENERALE  
F. to Cantile

P.c.c.:  
L'ISPETTORE CAPO CENTRALE  
*David Paul*

# Comunità Economica Europea:



Gli imprenditori continuano a guardare con speranza verso emanazioni di leggi e di disposizioni che abbiano ad incrementare effettivamente l'esportazione. Guardano con ansia alle possibilità di sviluppo della loro produzione, allo sviluppo della commercializzazione dei prodotti destinati ai mercati esteri, perché fondamentalmente da ulteriori sbocchi per la produzione italiana, da ulteriore potenziamento dell'esportazione si arriverà a superare i momenti critici generali attuali. È una lotta dura e continua quella che gli espositori italiani stanno combattendo oggi, una lotta che porterà certamente a raggiungere buoni risultati in un futuro forse prossimo, ma si tratta di continuare ora ad operare solo ed esclusivamente con le proprie forze individuali, e nella migliore delle ipotesi con forze unite in associazioni, società o consorzi, sorrette però solo ed esclusivamente dalla caparbia tenacia di mezzi privati.

E chi guarda con ansia all'emanazione di leggi od all'applicazione efficace di quelle esistenti è il piccolo imprenditore, il piccolo esportatore.

Certo non è incoraggiante leggere: «Arduo l'export per i 'piccoli'». «Non bastano le buone intenzioni della legge Ossola». È questo il titolo di uno scritto di firma Luciano Mondini apparso su «Il Sole 24 Ore» del 12 febbraio 78.

Si può difatti rendersi conto, esaminando il contenuto ben documentato dell'articolo, che le carenze manifestatesi nella legge 131 che la legge Ossola ha sostituito, purtroppo nella pratica applicazione ancora sussistono. Si verifica in effetti che questa legge riguardante l'assicurazione ed il finanziamento dei crediti all'esportazione non risulta operante per il piccolo imprenditore, per i crediti a breve, per il rischio dei cambi, della svalutazione e dei costi di produzione.

Anche gli operatori del settore orafi pensavano di avere un vantaggio con l'applicazione della legge Ossola e di poterne in qualche modo usufruire, invece sino ad ora non è possibile. Abbiamo in diverse occasioni esposto considerazioni sulla legge 131 facendone evidenziare, le carenze per il settore dell'artigianato, purtroppo pare che le stesse considerazioni si

debbano fare per la legge 227.

Dobbiamo forse attendere che quello che non prevede il legislatore italiano in materie di agevolazioni all'export, abbia ad essere previsto dalle «Direttive» della Comunità Europea?

Indubbiamente sarebbero interessanti anche i provvedimenti Comunitari, considerando la Comunità stessa come il maggior mercato per il prodotto orafa italiano.

Piccoli imprenditori che in questo momento devono lottare per progredire e tra i piccoli imprenditori si devono annoverare quelli del settore orafa-argentero.

Proprio perché come si legge su «Europa Selezione» del dicembre 77: «In un momento di grave recessione, come l'attuale, sono soprattutto le piccole e medie imprese a subire i contraccolpi della crisi. I costi crescenti del lavoro, delle materie prime ne condizionano le potenzialità produttive e le capacità concorrenziali; con implicazioni drammatiche sul piano occupazionale, sono imprese queste che formano il tessuto connettivo dell'economia connettiva di un paese, per cui la Commissione Permanente delle Camere di Commercio e Industria della C.E.B. si è occupata di loro con la stesura di un interessante «memorandum».

Il documento citato premette che le piccole e medie imprese costituiscono un fattore importante di dinamismo ed equilibrio perché hanno caratteristiche particolari di operatività per cui la concorrenza funziona in maniera vantaggiosa per il consumatore, l'armonia delle strutture economiche è garantita, l'evoluzione tecnologica è accelerata, la congiuntura è stabilizzata, ed infine sono il punto di partenza per tutte le attività economiche indipendenti.

La Comunità non può oggi avere la possibilità di creare uno sviluppo ordinato delle attività economiche, e neppure in questo settore possono intervenire le politiche nazionali in modo deciso, in quanto non essendo coordinate tra i vari Stati possono portare forse a distorsioni.

Continuando nell'esame di questo «memorandum» si nota che la Conferenza Permanente rileva che un'evoluzione nelle strutture economiche, industriali, e commerciali della Comunità non si verificherà se non si avrà l'apporto delle piccole e medie imprese e se non si applicherà una politica che sfrutti al massimo l'utilizzazione dei fattori produttivi.

Però ancora una volta si devono considerare gli handicap per le piccole e medie aziende.

Difatti le piccole e medie imprese per mancanza di garanzia, difficilmente riescono ad accedere al mercato dei capitali; non possono distogliere il loro limitato organico per svolgere ricerche ed informazioni per il loro sviluppo; difficilmen-

te possono accedere a pubblici appalti perché gli Enti pubblici preferiscono rivolgersi per i loro fabbisogni alle grandi organizzazioni.

Poi ancora altre difficoltà per le piccole e medie imprese derivano dal proliferare di testi legislativi, regolamenti, modifiche per cui bisognerebbe avere a disposizione uffici predisposti per questi particolari settori.

Ed ancora altre difficoltà sorgono in campo fiscale, giuridico e doganale, dove questi settori non sono ancora stati uniformati completamente a livello Comunitario. I progetti di statuto per la società per azioni europee ed anche quello più interessante della istituzione di una società a responsabilità limitata di diritto comunitario, sono rimasti allo stato embrionale dal 1973.

Infine un altro fattore negativo: le procedure che permettono di ottenere il contributo dei fondi Comunitari escludono le piccole e medie imprese. La Conferenza Permanente auspica in conclusione l'intervento di tutte le Camere di Commercio Nazionali ad essere di supporto agli operatori economici e per ottenere al più presto il successo di un programma comunitario. Positivamente si deve rilevare che sin dal 1973 è in funzione presso la Commissione della Comunità un «ufficio» per la cooperazione fra imprese.

Si tratta di un organismo che opera con servizi gratuiti e che ha il compito di ricercare dei soci per imprese che desiderano instaurare una collaborazione, di fornire alle imprese informazioni e pareri; di informare la Comunità sugli ostacoli di carattere generale che le imprese incontrano allorché intendono cooperare o integrarsi.

Ed è positiva l'istituzione di questo «ufficio» in quanto lo stesso è stato creato per rispondere in maniera prioritaria ai bisogni delle piccole e medie imprese.

Se si dovessero esaminare le Relazioni della Commissione sul funzionamento dell'ufficio per la cooperazione fra le imprese, si noterebbe la validità di questo organismo, i campi in cui maggiormente ha operato ed infine gli sviluppi che si intende dare allo stesso affinché possa sempre più affiancarsi alla operatività delle piccole imprese.

Abbiamo visto ora la cooperazione che la Comunità sta cercando di incrementare tra le imprese appartenenti ai vari Stati.

In altra occasione abbiamo avuto motivo di accennare alle direttive Comunitarie. Proprio in questi ultimi tempi si è letto e parlato della Sesta Direttiva Comunitaria. Va ricordato che la prima e la seconda direttiva comunitaria che riguardavano, l'armonizzazione dell'Imposta nella cifra d'affari e che furono approvate dal Consiglio della Comunità l'11 aprile 1967, avrebbero dovuto essere seguite a

# cooperazione - direttive - export

breve tempo da una terza direttiva che doveva stabilire comuni modalità di applicazione dell'IVA riguardante specialmente i prodotti agricoli.

Tutto si è arenato e la direttiva per molti anni non è stata emanata. Solo il 17 maggio 1977, è stata emanata la direttiva che era in progetto e che, avuto riguardo al tempo trascorso ed alla emanazione di altri regolamenti, ha preso il nome di sesta direttiva. Si tratta ora di un testo che non riguarda solamente il settore agricolo, come originariamente era stato previsto, ma che tratta di molti altri elementi in materia di IVA. D'altra parte con l'esperienza di applicazione degli anni precedenti, era ben giusto che il Consiglio della Comunità riguardasse più ampiamente la materia e cercasse le integrazioni e correzioni del caso. Sarebbe interessante una profonda disamina di questo documento, dobbiamo limitarci a vederla superficialmente nelle parti che interessano, cercando di dare l'idea della materia trattata. Vediamo quindi che la direttiva che si sta esaminando pone il problema in materia di IVA relativa agli scambi di beni ed ai servizi internazionali circa il momento impositivo o meglio ricercando il paese di tassazione (quello di destinazione oppure quello di origine); tratta il settore dell'agricoltura; agevolazioni per i piccoli imprenditori e finanziamenti delle Comunità mediante prelievo di un'aliquota aggiuntiva da applicarsi in misura uguale a tutti gli Stati membri.

Bisogna però notare subito che per quanto riguarda lo scambio di beni e servizi destinati allo scambio internazionale tutto rimane come prima, senza cioè l'abolizione delle barriere fiscali, senza passare alla tassazione nel paese di origine anziché nel paese di destinazione.

A questo proposito gli studiosi della materia hanno fatto parecchie considerazioni.

Si può vedere difatti la tassazione IVA effettuata nel paese di origine, con il conseguente passaggio all'altro Stato dei beni si avrebbe la deduzione dell'imposta già pagata nello stato di provenienza, ed in definitiva considerando le differenziazioni delle aliquote nei vari Stati si verrebbe ad avere che l'aliquota gravante sui prodotti di commercio internazionale sarebbe quella del paese di destinazione, ma con il gettito dell'imposta ripartito tra paese di origine e paese di destinazione.

È vastissima la discussione tra i sostenitori di un tipo di tassazione e l'altro; le tesi si accavallano e si dibattono per far accettare la tassazione nel paese di origine anziché in quello di destinazione e viceversa, ma a questo punto subentrano anche altre considerazioni riguardanti la neutralità dell'imposta, la concorrenzialità tra i vari Stati relativamente ai vari regimi fiscali ed alla differenziazione delle

aliquote, la concorrenzialità fra i membri singoli delle Comunità ed i Paesi Terzi.

Troppe sarebbero le distorsioni che si verificerebbero con la tassazione nel Paese di origine e quindi gli studiosi propendono per un accantonamento del progetto sino a quando saranno effettivamente abolite le barriere fiscali e giunti alla completa unificazione.

Quanto abbiamo detto riguarda il punto maggiormente interessante per noi sul contenuto della Sesta Direttiva, anche se per ora le disposizioni IVA in materia di scambi internazionali non subiranno variazioni.

Altro punto che potrà essere interessante e sempre contenuto nella Sesta Direttiva riguarda il campo di applicazione dell'IVA e le esenzioni. A questo proposito la Direttiva pur ponendo ferme elencazioni lascia ai singoli legislatori nazionali la pratica emanazione della legge di attuazione e di correzione, quindi crediamo sia opportuno attendere i disegni di legge del legislatore italiano prima di entrare in questo merito.

In definitiva la Sesta Direttiva tende ad armonizzare il più possibile il campo di applicazione dell'IVA in tutti gli Stati membri per giungere alla unificazione totale. I legislatori dei singoli Paesi devono provvedere ad applicare le disposizioni secondo le indicazioni ricevute e secondo la situazione economica singola, tenendo presente che dovranno prevedere anche il prelievo della aliquota aggiuntiva che dovrà andare a finanziare la Comunità.

Quando il contenuto della Sesta Direttiva Comunitaria sarà trasferito nella legge italiana indubbiamente dovrà essere nuova materia di studio per gli operatori economici, che auspicano di vedere applicate le correzioni ed i miglioramenti per uno sviluppo operativo.

Sempre in materia di regimi tributari europei è da ricordare la prima sessione del 1978 che il «Club Wisselink» ha tenuto a Parigi a fine gennaio.

Il «Club Wisselink» è una associazione di consulenti e fiscalisti di otto Stati Europei, che nella prima riunione di quest'anno hanno esaminato le novità emerse negli ultimi tempi in campo fiscale, sociale e commerciale nei diversi Paesi.

Sono state rilevate dagli esperti di questo gruppo discordanze di legislazioni nei vari Stati, difatti mentre in Belgio, Olanda e Lussemburgo sono stati emessi provvedimenti di incentivazione negli investimenti, in Inghilterra e nella Germania Federale si cerca di incrementare i consumi con qualche riduzione delle imposte sui redditi; in Francia si è avuto qualche sgravio fiscale e qualche norma agevolativa per gli investimenti ed infine si è notato che in Italia le correzioni fiscali apportate dalla legge 904 del dicembre scorso

non hanno avuto sin'ora le considerazioni di validità come il legislatore si attendeva.

Infine sempre dagli esperti di questo «Club» sono stati esaminati i risultati relativi allo scambio tra i vari Stati di informazioni fiscali, campo questo di difficilissima attuazione in quanto si devono evitare problemi di diritto amministrativo relativo alle diverse legislazioni. Altamente positiva l'attività di questa commissione, irto di ostacoli il lavoro che deve svolgere per ottenere risultati di uniformità tra le varie legislazioni.

Indubbiamente molto si muove nell'ambito della Comunità Europea difatti la Commissione ha elaborato una proposta di Direttiva da sottoporre al Consiglio, riguardante la unificazione dei principi da applicare dagli Stati membri nei loro sistemi di assicurazione, crediti e di garanzia di crediti all'esportazione. Inoltre il 20 settembre 1977 il Consiglio delle Comunità ha approvato il regolamento n. 2101/77 relativo alla istituzione di un modello comunitario di dichiarazione di esportazione. Detto documento pur dovendosi adottare dagli Stati membri dal 1 gennaio 1978, per diverse deroghe concesse dovrebbe essere di pratica comunitaria dal 1 gennaio 1979, salvo restando eventuali successivi slittamenti nella adozione.

Dobbiamo ricordare ancora che nel maggio dello scorso anno a Strasburgo, il Parlamento Europeo ha approvato il progetto della Commissione CEE per l'istituzione della «Banca Europea delle Esportazioni». Quando questo progetto potrà essere realizzato siamo certi di avere uno strumento validissimo per l'interscambio tra i Paesi membri e forse anche con i Paesi Terzi.

Abbiamo effettuato una panoramica su quanto si sta studiando ed attuando in campo di cooperazione e di esportazioni, non rimane che attendere le varie attuazioni per usufruirne e considerare la validità dei risultati.

Diego Mattacheo



## Relazione morale del Presidente

Cari colleghi, trovo utile, in questa occasione, fare il punto sulla situazione del nostro Consorzio che, dopo 4 anni di attività rappresentata oggi nel settore del credito agevolato a Valenza, un punto fisso nel rapporto artigiano-banca.

Come molti di Voi si ricorderanno siamo partiti nel 1974 con lo scopo di agevolare il credito alle piccole imprese artigiane attraverso l'unico modo possibile e cioè, attraverso una *struttura associativa*, che poi si è chiamata Consorzio Garanzia Credito della Piccola Impresa e dell'Artigiano Orafo, Argentiero ed affini.

Le difficoltà dei primi momenti erano soprattutto *organizzative e tecniche* in quanto per la prima volta, a nostra informazione, il settore artigiano si strutturava autonomamente e si gestiva un *bisogno collettivo* che era allora, ed è ancora oggi, il Credito di Esercizio a tasso di interesse agevolato per l'acquisto, in special modo, delle materie prime e degli strumenti da lavoro indispensabili per la nostra attività artigiana.

*I problemi organizzativi* si sono superati con la buona volontà e l'attivismo del gruppo promotore e degli artigiani che si sono dati da fare perché credevano fermamente nella *struttura consortile* che avevano realizzato e soprattutto, questo ce lo insegna la storia, esisteva in quegli anni uno stato di necessità, cioè un forte bisogno di liquidità monetaria utile a far riprendere al settore orafa-argentiero nuovo respiro, respiro reso difficile come tutti si ricorderanno, della notevole contrazione che il nostro settore subiva soprattutto per i forti aumenti dei costi di fabbrica delle materie prime e delle difficoltà di mercato; questi elementi hanno portato alla perdita di molta manodopera specializzata che ha cercato settori più «sicuri», settori che in sostanza non si dimostrassero, dal punto di vista occupazionale, a carattere stagionale.

Le difficoltà di ordine *tecnico* si sono potute superare agevolmente con il preciso e costante aiuto dei funzionari della Cassa di Risparmio di Alessandria. Un contributo di notevole importanza ci è venuto dalla generosa collaborazione delle organizzazioni artigiane del settore e cioè dall'Associazione Libera Artigiani e dall'Unione Artigiani che unitariamente hanno garantito il successo dell'iniziativa consortile.

Oggi il Consorzio conta 248 ditte iscritte che sono affidate per un totale di circa 1.700.000.000 (un miliardo e settecento milioni) ad un tasso di interesse agevolato, oggi, del 15,50% annuo e cioè un costo del denaro di molto inferiore a quello praticato normalmente sulla piazza di Valenza, e quindi un notevole risparmio

per le aziende soprattutto, se si considera che l'uno per cento del credito utilizzato va a finire sul fondo rischi che è ancora patrimonio comune a tutti i Consorziati. Per meglio capire l'importanza e la potenzialità che ha oggi il Consorzio, verranno trattati, nelle relazioni successive, argomenti specifici supportati da tutti i necessari dati e più precisamente: il Vice Presidente ed Amministratore rag. Pier Angelo Panelli informerà sulla situazione finanziaria, il Collegio dei Sindaci informerà sull'operato amministrativo ed il Presidente del Comitato Esecutivo rag. Franco Cantamessa relazionerà sulla erogazione del credito a seguito di 4 anni di attività.

Nel corso dell'anno 1977 siamo stati confortati dal sostegno della Camera di Commercio di Alessandria che ha contribuito alla diminuzione del costo degli interessi nella misura del 2% e vogliamo qui dare pieno riconoscimento di questo aiuto al suo Presidente ing. Castellani. La Regione Piemonte ci ha concesso un contributo per l'anno 1977 di £. 30.000.000 (trenta milioni) che ci consente di avere un fondo di riserva anche contro eventuali insolvenze. Questi contributi ci consentono di guardare al futuro con tranquillità, coscienti degli impegni che ci siamo assunti.

Caratteristica particolare del nostro Consorzio è quella di farsi carico, oltre che del normale credito di esercizio, anche di quelle iniziative utili alla promozione di «nuove attività associative» in seno alla categoria orafa-argentiera al fine di costruire una struttura produttiva più *attrezzata* e una struttura commerciale meglio *articolata* con il settore produttivo e più incisiva sui mercati.

Durante l'anno 1977 abbiamo svolto una minuziosa indagine con lo scopo di verificare se esisteva la necessità di creare una struttura consortile per acquisti; abbiamo spedito 1.400 questionari ad altrettante ditte del settore orafa-argentiero sia in Valenza che nei dintorni e, dalle risposte avute favorevoli alla iniziativa, si è costituito un comitato promotore che sta elaborando un programma di lavoro, e speriamo che il costituendo Consorzio inizi ad operare quanto prima; detto Consorzio avrà tutto il nostro appoggio convinti come siamo della notevole importanza che ha questa operazione consortile, in particolare, per l'acquisto di materie prime, semi-lavorati e attrezzi da lavoro.

Nel corso dell'anno 1977 abbiamo rafforzato il nostro ufficio di segreteria ed ora è attrezzato e funzionante in ogni momento della giornata; ciò si è potuto fare accantonando l'uno per cento sui crediti utilizzati dai Soci.

Durante alcune riunioni del Consiglio Direttivo del Consorzio è emersa la necessità di collaborare anche con altri Istituti Bancari operanti sulla piazza di Valenza, oltre alla Cassa di Risparmio, necessità motivata dal bisogno di qualificare e articolare meglio il *nostro servizio* e, potenzialmente, allargare la capacità operativa del Consorzio soprattutto alla luce di

quanto si sta muovendo oggi e cioè: i nuovi insediamenti artigiani, le infrastrutture, l'esportazione-importazione. Per quanto sopra detto e per quanto fino ad oggi concluso possiamo dire che presto ci conveniremo anche con l'Istituto Bancario S. Paolo di Torino dal quale abbiamo avuto precise dimostrazioni di disponibilità; invece dalle altre Banche abbiamo fino ad oggi avuto solo assicurazioni verbali.

Ci siamo interessati, ultimamente, delle aree attrezzate artigiane, in particolare di quella Orafa, aree previste dal Piano Regolatore Generale della città di Valenza. Per dare un nostro contributo alla chiarificazione dell'argomento, di cui dirà in dettaglio e più ampiamente l'Architetto Gianni Negri, nostro funzionario, vogliamo qui fare alcune considerazioni.

È noto che il settore dell'oreficeria è a Valenza la parte economica più importante e non solo per Valenza città, ma per tutta la zona circostante a carattere agricolo. Recenti indagini dimostrano che Valenza attrae, da territori limitrofi, molta manodopera, soprattutto giovani, manodopera logicamente importante per l'artigianato valenzano; d'altra parte si registra la nascita di laboratori artigiani nei paesi vicini dove ex dipendenti trasportano a 'casa' il bagaglio di professionalità acquisito; in sostanza risulta un incremento di manodopera (intellettuale, operaia) non specializzata ed un decremento di professionalità; tutto ciò può essere sintetizzato con la tendenza al graduale impoverimento del settore nei confronti di un rafforzamento del 'polo' di attrazione Valenzano.

Una delle cause più importanti è, secondo noi, la difficoltà di una *collocazione fisica di nuove attività artigiane* nella struttura urbana esistente, difficoltà aggravata dalla evidente impossibilità di trovare uno spazio residenziale adeguato; quindi, a nostro parere, la creazione dell'Area Orafa Attrezzata diviene oggi *l'elemento primo* per una proposta meglio articolata e più proponibile dell'artigianato, artigiano produttore di beni, sui mercati nazionali ed internazionali.

*In sostanza l'area attrezzata dovrebbe coordinare e non razionalizzare in senso industriale il settore artigiano e, mantenendone tale caratteristica, attrezzarlo e dotarlo di quei servizi infrastrutturali necessari al suo sviluppo.*

È fondamentale a nostro avviso che il nuovo insediamento di fabbriche di oreficeria avvenga contemporaneamente alla localizzazione in area di quelle infrastrutture indispensabili che tutta Valenza orafa ha indiscusso bisogno, e sono: mensa, alberghi, mostra, servizi export-import, palazzo degli affari, ecc....).

La realizzazione dell'area orafa, che a nostro avviso deve essere articolata in modo tale da rappresentare un punto di riferimento mondiale per la produzione di oggetti di oreficeria, necessita di alcuni miliardi di lire e quindi risulta urgente costruire organismi tecnici e finanziari a cui delegare il compito, ad esempio, di

# RELAZIONE DI FINE ANNO

trovare i capitali necessari all'operazione: informo che allo scopo si è già costituito un Consorzio Insedimenti a cui hanno già aderito 60 aziende ed è patrocinato unitariamente dall'Associazione Orafa, dall'Associazione Libera Artigiani e dall'Unione Artigiani di Valenza; detto Consorzio ha lo scopo di edificare «laboratori per imprese orafe, sulle aree di proprietà dei singoli consorziati».

Noi pensiamo che il nostro Consorzio possa e debba svolgere un ruolo importante, circa i nuovi insediamenti, di «mediazione» tra il Capitale pubblico ed il Capitale privato al fine di realizzare in tempi brevi tutta l'operazione e soprattutto di iniziarla presto.

Al riguardo abbiamo già contattato la Regione Piemonte, nelle persone degli Assessori all'artigianato Gianni Alasia e al bilancio Claudio Simonelli, e la Finanziaria Pubblica Regionale (FIN - Piemonte) che si sono dimostrati molto interessati a quanto da noi esposto e nei prossimi incontri, meglio argomentati e precisati, speriamo di concretizzare un piccolo passo avanti a favore di tutto il settore orafa-argentiero.

Il Consorzio Garanzia Credito della piccola impresa e dell'artigianato Orafo, Argentiero ed affini potrà svolgere un ruolo determinante a vantaggio di tutti gli orafi di Valenza se saranno chiariti, insieme all'Amministrazione Comunale, alle Organizzazioni di categoria e a tutti gli Artigiani che credono al futuro di Valenza, i compiti tecnici, promozionali, organizzativi, operativi e finanziari per risolvere insieme i problemi che oggi gravano negativamente su Valenza e poter finalmente gettare le basi su un più «sicuro» modo di «lavorare l'oro» più adatto ai tempi che viviamo e in rapporto ad un futuro anche prossimo.

Un ringraziamento va a tutti i consiglieri che hanno bene operato nell'anno trascorso, e tutti noi ci auguriamo che questo spirito di collaborazione che così fortemente ci unisce sia di stimolo e fiducia per altri organismi che nasceranno in futuro.

Il Presidente  
Elio Provera

## Relazione del Presidente del Comitato Esecutivo

Egredi colleghi, anche quest'anno il mio compito è quello di illustrare, dati alla mano, l'attività svolta dal Comitato Esecutivo del Consorzio, che anche nel 1977 s'è riunito in numerose sessioni, circa una al mese.

Grazie alla collaborazione di tutti i membri facenti parte del Comitato, i lavori sono sempre proseguiti speditamente, senza che si frapponessero divergenze

che non fossero quelle dovute ad una normale dialettica fra le forze presenti nel comitato stesso.

L'intervento del nostro segretario Arch. Negri è stato anche quest'anno un indispensabile supporto alla nostra attività, specie all'atto di reperire le necessarie informazioni al momento dell'iscrizione di nuove aziende, mantenendo altresì il contatto con i nostri soci già affidati.

Quando si dice informazioni non intendiamo strettamente una raccolta astratta di dati, che, tuttavia, si rendono necessari per essere verificati e confrontati con quelli in possesso della Banca, quanto invece il creare un rapporto umano e non burocratico con i nostri soci: essi non si esprimono solo in cifre aritmetiche, ma discutono con il nostro segretario, e quindi indirettamente con noi, dei loro problemi di lavoro e di produzione, delle loro prospettive future, dei problemi organizzativi, e tutto questo viene raccolto ed elaborato con la copertura del segreto bancario, tenendo ben presente che si affidano le aziende in base alla loro capacità lavorativa ed in base alla loro serietà, e non in base ai beni reali dichiarati.

Così quando le aziende vengono esaminate dal Comitato, esso non darà una valutazione su una «pratica», ma veramente sulle esigenze vive e sentite dai nostri soci.

Il Consorzio ha raggiunto ormai, dopo quattro anni di attività, un numero di soci che ha tendenza a stabilizzarsi, voglio dire che la differenza fra i nuovi soci e le recessioni è ormai minima.

Questo non sta a significare che il Consorzio non ha più presa nella nostra Città, al contrario significa che il suo successo è stato rapidissimo e che s'è iscritta la quasi totalità delle aziende che sentivano viva l'esigenza della esperienza consortile: oggi ci limitiamo a recepire soprattutto le aziende di nuova costituzione, mentre scarso è il numero di nuovi iscritti fra le aziende già esistenti.

Mi direte che in Valenza sono molto di più di quelle iscritte al Consorzio, per cui sembra una affermazione non esatta.

Occorre però tenere presente che il Consorzio raggruppa tutte quelle Ditte affini per esigenze e per struttura, che abbiano maturato uno spirito collettivistico, perciò, chiaramente, avviene una naturale selezione fra tutte le aziende Valenzane, ma questa tuttavia, rende più omogenea la nostra struttura economica consortile, facendone una delle attività collettive valenzane più vivaci, più ricche di spunti ed iniziative, creando un valido interlocutore per tutte le associazioni di categoria e gli enti pubblici, un interlocutore che rappresenta uno spaccato del più reale e vitale tessuto economico cittadino, quello della piccola impresa artigiana e commerciale, con tutti i suoi problemi economici e strutturali.

In effetti è rappresentata «l'azienda tipo» della nostra Città, che abbiamo delineato raccogliendo i dati statistici sui nostri iscritti, che ha un minimo di due ed un

massimo di dieci addetti.

Tutte queste aziende sono presenti in un unico organismo, e rappresentano perciò una componente di grande rilievo, soprattutto perché si tratta di una forza veramente progressista del nostro tessuto economico cittadino, una selezione di aziende che aderendo al Consorzio, oltre che compiere una operazione economica vantaggiosa per loro stesse, dichiarano pubblicamente la loro scelta d'aderire ad organismi collettivi che le rappresentano, che esprimono le loro reali esigenze, organismi che le sollevino dall'eterno isolamento in cui la piccola azienda è da sempre venuta a trovarsi o è sempre stata condannata, in ragione della sua più debole struttura.

Valenza sta cambiando rapidamente: grosse iniziative, anche da parte Comunale, stanno cercando di dare una veste più organizzata a questo nostro settore, cresciuto in cent'anni con tanto vigore spontaneistico.

Ebbene, il nostro Consorzio è ben presente come validissimo interlocutore. Scusate questa premessa, che pure m'è parsa indispensabile, e passiamo ai dati. Vedremo come il nostro Sodalizio abbia oggi degli abiti un po' stretti, che occorre adeguare alla sua crescita.

Dapprima il numero dei soci:  
157 nel 1974; 209 nel 1975; 234 nel 1976; 248 nel 1977.

Come si può ben notare, la progressione è stata fortissima nei primi tre anni (non dimentichiamo che non si tratta di singole persone ma di aziende che occupano complessivamente più di mille dipendenti) tanto da raddoppiare il numero degli iscritti iniziali, mentre con quest'anno il numero dei soci tende a stabilizzarsi (+ 14 nel '77).

Questa differenza però è un dato che deve essere meglio analizzato perché rappresenta la sommatoria fra i nuovi iscritti, le recessioni, le revocche d'affidamento, e le fidejussioni in essere in scadenza di validità.

Infatti abbiamo avuto: 12 recessioni d'azienda per loro richiesta; 13 revocche d'affidamento per cause d'insolvenze o palesi carenze nel modo di condurre il lavoro, per cui in realtà i nuovi iscritti sono 26.

Vediamo ora l'ammontare delle erogazioni:

284.000.000 nel 1974; 1.027.000.000 nel '75; 1.424.000.000 nel '76; 1.685.650.000 nel '77. (+ 261.000.000 rispetto al '76).

Il livello d'erogazione s'è mantenuto pressoché costante rispetto all'anno scorso, e lo possiamo meglio osservare confrontando i dati relativi alla erogazione media, cioè la divisione fra il globale erogato ed il numero degli affidati: tralasciando il '74 che rappresenta una attività limitata a tre mesi, esso è 4.913.000 nel '75; 6.061.000 nel '76; 6.880.000 nel '77 (+ 819.000).

La formula d'erogazione preferita è sempre quella in c/c (1.168.000.000) contro 304.000.000 in castelletto, 147.000.000 in sovvenzione, e 66 milioni in anticipo all'esportazione.

# CONSORZIO DI CREDITO: RELAZIONE DI FINE ANNO

Questi dati mi consentono di riprendere il discorso enunciato nella premessa e cioè: posto che il numero degli affidamenti si sta avvicinando verso un ammontare pressoché costante, o suscettibile di più lenta variazione, è il momento di affrontare con decisione il problema dell'aumento del tetto degli affidamenti.

Occorre innanzi tutto sottolineare che se l'erogazione media è 6.880.000, come abbiamo appena desunto, questa rappresenta ormai poco più di un chilo d'oro per azienda.

Occorre inoltre aggiungere che l'utilizzo degli affidamenti raramente supera in media il 60% dell'affidato.

Per cui l'intervento del Consorzio non è più adeguato alle reali esigenze dei Soci. Occorre aumentare l'ammontare degli affidamenti almeno del doppio, e questo si rende possibile con una nuova fidejussione che porterebbe il tetto dell'affidamento da 10 a 20 milioni.

Poiché il numero degli associati si mantiene pressoché costante, diminuiscono anche i rischi di insolvenze, più possibili con le nuove aziende.

Occorre tuttavia osservare che le insolvenze sono state finora nei limiti di una obbiettiva previsione: esse sono state 20.555.994, al netto del 10% a carico della Banca; da ora l'intervento sarà del 30%, per l'insolvenza di 4 aziende.

Esiste tutt'oggi un contenzioso di circa 10.000.000 per altre 4 aziende, ma abbiamo fondate speranze di recupero (anzi,

sono già quasi recuperati).

In pratica, meno dell'1,50% dell'affidato. Bisogna aggiungere che le insolvenze si riferiscono al periodo in cui non avevamo ancora il ns/ Dott. Negri che istruiva le pratiche d'affidamento.

Per cui si rileva che un aumento delle erogazioni non porterebbe ad un aumento delle insolvenze, semmai, poiché il fondo rischi è costituito da una percentuale sul movimento del conto, questo fondo aumenterebbe, dandoci ulteriori garanzie. Naturalmente, questa operazione deve essere discussa ed approvata dal Consiglio. Perciò un aumento del tetto d'affidamento, oltre che necessario, è possibile. Per quanto concerne l'utilizzo, questo è, come abbiamo detto, al 60% circa dell'affidato.

Questo dato rappresenta la media delle operazioni, che oscillano fra il massimo affidato per ogni singola azienda ed il saldo zero, o attivo del conto, perciò a ben vedere, è un dato che non deve far pensare che i nostri soci non utilizzano abbastanza l'affidamento, anzi, direi che lo utilizzano abbastanza oculatamente.

È vero invece che un tetto superiore negli affidamenti che ci consentisse d'arrivare ad un massimo di 20.000.000 per le aziende con più dipendenti comporterebbe la revisione di tutti gli affidamenti, aumentando così anche l'erogazione media e soprattutto l'utilizzo medio.

È anche vero però che una diminuzione ulteriore dei tassi attivi (per la banca) sa-

rebbe un notevole incentivo all'utilizzo: attualmente essi sono il 15,50 (prima erano il 17,50%) + 1/8 sul massimo scoperto.

Il contributo a favore del consorzio è l'uno per cento per il fondo rischi e l'uno per cento per spese amministrative. Questo 2% di costi è compensato dall'abbattimento del 2% operato dalla Camera di Commercio.

Un ulteriore decremento dei tassi sarebbe auspicabile soprattutto in relazione ai tassi bancari correnti.

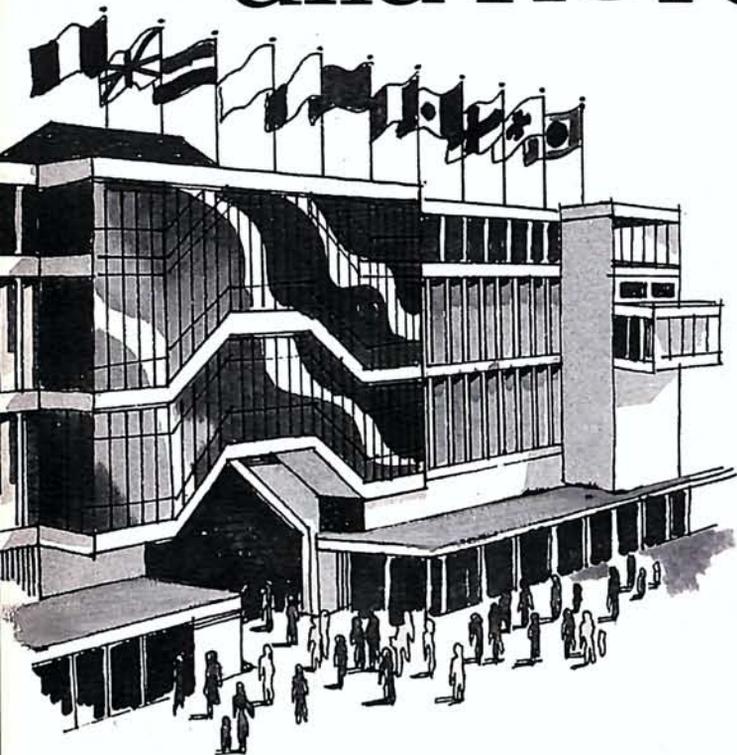
Con questa speranza termina la mia relazione che, se pur ricca di dati, ho cercato di rendere il meno noiosa possibile.

Rivolgo quindi, a nome del Comitato che rappresento, un caloroso ringraziamento a tutti i membri del Comitato stesso, alla Camera di Commercio, alla Regione, e particolarmente ai funzionari della Cassa di Risparmio di Alessandria per la loro collaborazione.

Un saluto particolare rivolgo al Rag. Isolabella, che purtroppo ci lascia per occupare una carica dirigenziale presso la sede Centrale della Banca, a cui il nostro Consorzio ha consegnato una targa ricordo in testimonianza della nostra carica di simpatia ed affabilità che è anch'essa importante nella gestione di un organismo collettivo.

**il Presidente  
del Comitato Esecutivo  
Rag. Franco Cantamessa**

# l'orafo valenzano alla fiera di milano



*Quest'anno per la prima volta l'Orafo Valenzano è stato presente alla 56ª Fiera di Milano. Nel secondo padiglione allo stand 105 la ns/rivista ha fatto capolino in quella che è la massima rappresentazione fieristica italiana.*

*Purtroppo per motivi di tempo e di organizzazione la partecipazione è stata più una presenza formale che effettiva ma riteniamo che malgrado questo contrattempo si sia sviluppato attorno al ns/stand un certo interesse.*

*Si sono potute valutare le ampie possibilità che la ns/rivista può avere nell'ambito della Fiera come valido supporto alla produzione orafa valenzana e come punto di riferimento per ogni informazione circa la produzione dei ns/inserzionisti e dei soci in genere della A. O. V.*

*Se questa prima esperienza fieristica sarà potenziata come sarebbe giusto con programmi fatti per tempo riteniamo di poter offrire un valido mezzo di promozione del prodotto ed una serie di servizi veramente interessanti sia ai nostri inserzionisti che agli orafi valenzani presenti in Fiera. Tutto ciò è stato anche possibile grazie all'interessamento della Fiera stessa che ha raccolto la ns/riciesta ed ha giustamente creduto nella rivista che rappresenta in fondo i seicento iscritti alla A. O. V.*



# FIERA DI MILANO

14/23 APRILE 1978

## Il settore dell'oreficeria e dell'argenteria

La situazione dell'oro sui mercati internazionali in questi primi quattro mesi del 1978 è stata fluida ed instabile quanto mai ben riflettendo lo stato di crisi o di forzata stabilizzazione in cui si dibattono o vivono le economie dei principali Paesi industrializzati. La fluttuazione, sostanzialmente, si è espressa da un minimo di 166 dollari l'oncia ad un massimo di 189, avvicinandosi pericolosamente, a quella barriera di 190 che gli operatori di Londra e di Zurigo considerano allarmante, in quanto da quel momento sarebbe estremamente difficile controllare un'ulteriore ascesa del prezioso metallo.

Alla fluttuazione dell'oro, tuttavia, non hanno concorso unicamente motivi di carattere industriale, mercantile e finanziario, ma anche cause determinate da fattori politici (il caso più tipico si è avuto in Francia con la corsa all'accaparramento prima delle elezioni di marzo, quando si temeva un'affermazione delle sinistre, e dopo con le vendite delle scorte precauzionali trasformate in investimenti diversi) e dall'offerta dei Paesi produttori. Così, ad esempio, i sovietici — dopo l'ottimo raccolto agricolo dello scorso anno — hanno sospeso le vendite con la speranza di ottenere sostanziosi crediti in eurodivise mentre i sudafricani hanno ridotto l'offerta a seguito del miglioramento della loro bilancia dei pagamenti.

Queste rapide e incomplete considerazioni sull'andamento delle quotazioni dell'oro negli ultimi tempi ci sembrano necessarie per rendersi conto in quali difficoltà hanno dovuto operare industrie e artigiani orafa-argentieri, anche perché non meno instabile è stato il mercato dell'argento, dei diamanti e delle pietre preziose; difficoltà che tuttavia non hanno influito sulla buona tenuta all'esportazione della produzione italiana, sollecitata in particolare dalle richieste di compratori americani ed arabi. D'altra parte anche il mercato interno non ha riservato sorprese, in quanto — oltretutto — l'acquisto di gioielli, con quello dei lingotti, delle monete d'oro e dei diamanti, in fase inflazionistica rappresenta sempre un interessante investimento.

In base a queste semplici constatazioni non sorprende quindi il rilevante dilatarsi dell'offerta settoriale alla cinquantaseiesima Fiera Internazionale di Milano rispetto alla «Campionaria» 1977, che pur aveva registrato un incremento quantitativo sugli anni precedenti. Ci troviamo praticamente davanti ad un «boom» di partecipazio-

ni, tanto che l'aumento del numero degli espositori sia orafi che argentieri, tradotto in termini di metri quadrati occupati da stands, ha costretto l'Ente a modificare la collocazione logistica dei vari comparti all'interno del tradizionale padiglione 27, riservando il primo Salone all'orologeria e ai suoi complementi ed accessori; il secondo Salone all'argenteria e all'oreficeria e il terzo Salone esclusivamente all'oreficeria. Questa nuova suddivisione ha comportato logicamente il trasferimento della sezione dedicata alle macchine per la lavorazione orafa, argenteria e orologiera (quest'anno essa pure potenziata quantitativamente) dal pianterreno del padiglione 27 al padiglione 27 A, fronteggiante, al di là del viale del Turismo, il padiglione 27.

Questa positiva situazione del settore rispecchia senza dubbio l'attuale rapporto offerta-domanda, ma non va dimenticato che è anche la diretta conseguenza di una politica promozionale chiara e lungimirante svolta da anni in questo campo dai responsabili della Fiera e la cui manifestazione esteriore più evidente fu la ristrutturazione architettonica e logistica del tradizionale padiglione nel 1976. Quest'anno rispetto al '77, il numero complessivo degli espositori è aumentato di trentasei unità, mentre l'area totale ha raggiunto gli 8295 metri quadrati.

Come sempre il settore orafa-argentiero presenta in Fiera un panorama completo della produzione italiana, sia artigianale che industriale, che sostanzialmente si accentra nel milanese, nell'alessandrino, nel Veneto nella Toscana e nella zona di Napoli, la cui consistenza qualitativa e quantitativa si evidenziano in modo particolare, rispettivamente, nelle località di Milano, Valenza Po, Vicenza, Firenze e Torre del Greco. Oltre alle caratteristiche industriali e artigianali delle singole produzioni, queste si manifestano molto sovente anche per una diversa impostazione di stile e di lavorazione che risentono di stili e lavorazioni le cui origini sono sempre molto distanti nei tempi e che comunque hanno trovato nel passato le loro maggiori affermazioni all'epoca delle signorie.

Pure questa esposizione merceologica ovviamente ha dimensioni internazionali anche se sul piano numerico la partecipazione estera non può senza dubbio competere con quella italiana, ma che sovente si impone all'attenzione degli acquirenti e del pubblico per la sua diversificata originalità e linee stilistiche.

# DAL 15 AL 24 APRILE 1978

## MOSTRA EUROPEA DELL'OROLOGERIA E DELLA GIOIELLERIA BASILEA/SVIZZERA



**Nella Sala Stampa «Zurigo» si è tenuta domenica 16 aprile la conferenza degli espositori gioiellieri - argentieri italiani. Dopo il saluto ufficiale rivolto ai giornalisti intervenuti e la presentazione della cartella stampa, il sig. Ferraris in rappresentanza della A.O.V. ha preso la parola.**

**Il messaggio che Ferraris ha indirizzato ai giornalisti europei del settore è stato molto efficace ed apprezzato in quanto ha proposto una valutazione dei problemi che gravano sul settore a livello comunitario.**

**L'Italia, infatti in qualità di maggior produttore europeo, maggior importatore di materie prime, non può astrarsi dai problemi valutari, socio economici che coinvolgono tutti i paesi e le economie occidentali.**

**I problemi del nostro settore che vanno dal continuo rincaro delle materie prime, alla carenza ed alla formazione delle maestranze, alla moda, alle leggi a volte mal interpretate, non possono essere affrontati separatamente, ma coinvolgono anche i partners europei. Il nostro prodotto circolante nel mondo è infatti per buona parte commercializzato attraverso altri canali dai nostri compratori europei. Per cui l'unico motivo di incontro di dialogo e di scambio di esperienze resta la Fiera di Basilea che permette tra la sua vasta rappresentanza un confronto diretto tra tutti i produttori europei.**

**Il messaggio rivolto da Ferraris ai giornalisti europei è un primo passo per un confronto in sede comunitaria presso la CIBJO.**

Dal Padiglione «Italia» nella Halle 17 e dagli stands italiani dei padiglioni 15 - 43 - 44, oltre alle importanti novità che contraddistinguono le ricche collezioni, viene lanciato quest'anno dai gioiellieri ed orafi italiani un messaggio innovatore.

Tema dominante delle collezioni è lo sforzo di meglio caratterizzare il prodotto italiano rispetto a quello delle altre nazioni, di rimanere fedeli alla scuola italiana sia per il disegno che per la lavorazione.

Il forte aumento delle materie prime (oro e pietre

preziose), ha condizionato in questi ultimi anni la produzione europea di gioielleria; la moda, indirizzata dai creatori verso lo sportivo, il casual ed il folk, ha determinato l'uniformarsi delle richieste e quindi anche i creatori di gioielleria hanno dovuto adattarsi a queste esigenze e ciò a scapito della creatività.

Ora però, alla Fiera Europea dell'Orologeria e della Gioielleria di Basilea 1978, un centinaio di ditte italiane produttrici di gioielleria, oreficeria, bigiotteria in oro e catename, hanno inteso richiamare l'attenzione degli operatori - compratori sulla varietà delle proposte contenute nell'offerta italiana che tende soprattutto a mettere in risalto le caratteristiche di gusto, linea e fantasia tipiche della produzione italiana di oggetti preziosi, ma anche a garantire una vastissima scelta di modelli e di prezzi a tutti gli operatori del settore. Benché la maggior parte delle ditte produttrici italiane sia impegnata proprio negli stessi giorni con la Fiera Campionaria di Milano, è proprio qui a Basilea, massimo punto di confronto delle produzioni europee, che gli orafi gioiellieri italiani concentreranno i loro sforzi per sottolineare questa loro predisposizione a diversificare il prodotto «made in Italy» da quello delle altre produzioni europee. I più aggiornati operatori del settore vedono che solo in questa direzione si ha la possibilità di consolidare il primato che la gioielleria e l'oreficeria italiana vantano su tutti i mercati del mondo.

La vitalità di un settore sensibile come quello dei preziosi è dimostrata anche dalla tempestività di alcune scelte di fondo che coinvolgono tutte le strutture aziendali, da quelle creative a quelle commerciali. La Fiera Europea dell'Orologeria e della Gioielleria di Basilea riveste quindi quest'anno una particolare importanza per gli operatori italiani. Essi, indipendentemente dai risultati commerciali, dovranno dare ai gioiellieri ed a tutti gli operatori del settore, precise indicazioni sulla strada da seguire per sempre meglio soddisfare le complesse esigenze del mercato mondiale dei preziosi.

### ITALIAN GOLD AND SILVER JEWELLERY EXPORTS (in billion Lire)

	1976	Market share %	Jan/June 1976	Market share %	Jan/June 1977	Market share %	Increase '76/'77
Middle East	176,3	39,5	67,1	37,3	109,8	34,8	+ 63,3%
IGC Europe	139,0	31,2	60,1	33,4	101,0	32,0	+ 68,1%
N. America	83,0	18,6	31,0	17,2	64,6	20,4	+ 108,4%
Other	47,8	10,7	21,8	12,1	40,5	12,8	+ 85,8%
<b>TOTAL</b>	<b>446,1</b>	<b>100</b>	<b>180,0</b>	<b>100</b>	<b>315,9</b>	<b>100</b>	<b>+ 75,5%</b>

*Appendix: Customs statistics*

# Circolare Ministeriale n° 32

Al Ministero delle Finanze  
Direz. Generale II. II.  
00100 Roma (E. U. R.)

Al Comando Generale  
Guardia di Finanza  
00100 Roma

All'Ufficio Compartmentale  
Imposte Dirette  
Via Grandis  
10100 Torino

e p. c.  
All'Ufficio IVA  
Via Marengo 64  
15100 Alessandria

All'Intendenza di Finanza  
Piazza Turati 1  
15100 Alessandria

Alla Tenenza di Finanza  
Piazza Giovanni XXIII 6  
15048 Valenza

All'Ufficio Distrettuale  
Imposte Dirette  
Via Can. Zuffi 7  
15048 Valenza

**OGGETTO: Pietre preziose - Prevalenze.  
Circolare Ministeriale n. 32 - Prot. n.  
501388/73.**

Si porta a conoscenza degli organi in indirizzo per affermare un principio che è stato applicato finora e, per portare un necessario chiarimento in merito alla fatturazione e all'applicazione delle aliquote IVA per gli oggetti in oro con pietre pre-

ziose (Tab. B. DL 633 e successive modifiche) quando non esiste chiarezza come si evidenzia nella citata tabella.

Poi, le circolari a chiarimento emesse, vengono interpretate in ritardo e in modo diversi, creando apprensione nelle imprese, soprattutto per il passato (da 5 anni le ditte operano con questa circolare).

Diventa necessaria la presa di posizione dell'Associazione Orafa che invita i propri associati che sono la maggioranza degli operatori italiani (produttori che usano pietre preziose) a continuare nella fatturazione applicando le aliquote IVA nel modo consueto e sempre indicato a ragione da questa Associazione: Circolare A.B.

## 11 - Pietre Preziose e relativi lavori

A chiarimento dei limiti di applicazione dell'aliquota dell'ex 18% ora 35%, ai prodotti di cui alla voce n. 1 della Tabella B, si precisa che devono ritenersi soggetti a detta aliquota non solo le pietre preziose ma anche gli oggetti dei quali le pietre medesime costituiscono elemento di prezzo prevalente.

Pertanto invitiamo gli orafi ad attenersi alla seguente impostazione nella fatturazione della merce:

A) Prezzo di vendita dell'oggetto.

Se le pietre preziose, al prezzo di costo superano il 50% del valore dell'oggetto l'aliquota sarà *prevalente* e si applica il 35%;

B) Nel caso che le pietre preziose sempre al prezzo di costo siano inferiori al 50% del prezzo di vendita l'aliquota da applicare è del 14%.

Questo, non solo per chiarezza, ma per sopravvivenza commerciale.

Nel settore orafi, oltre a questo, esiste una disparità notevole, tutta a sfavore dei nostri associati, piccoli operatori che nella lavorazione utilizzano queste materie prime che hanno un alto contenuto di valore e di conseguenza a differenza di altri operatori un forte esborso di IVA all'atto dell'importazione delle materie sopra citate. Ne consegue un alto credito d'imposta all'atto della riesportazione dei prodotti ricavati e molto ricercati all'estero, che procurano un rilevante introito di valuta per l'alto prezzo della lavorazione. Poi ancora, sul mercato italiano, a parità di valore con altri prodotti orafi, questi potrebbero venire rifiutati o indotti alla evasione proprio per l'incomprensione delle aliquote anche se si tratta di piccoli oggetti e di valore medio.

Perciò, noi continueremo, per le ragioni su citate, ad interpretare la circolare come descritto, a meno che a *breve tempo* non venga una controinterpretazione, con questo, augurandoci che tenga conto di tutto quanto è stato denunciato.

Se non avvenisse, perché la nostra interpretazione è ritenuta corretta, con questa nostra avremo stabilito con coraggio, serietà e correttezza fiscale, anche se pur non equamente, ma almeno per continuare ad operare senza apprensione, in attesa di soluzioni legislative che mettano il settore orafa italiano alla pari e ci allineino con gli altri operatori orafi della C.E.E.

Distinti saluti.

**IL PRESIDENTE**  
(Gian Piero Ferraris)

## Risposta all'A.O.V.

All'Ufficio I. V. A.  
di Alessandria

Con istanza dell'1.2.'78 l'Associazione in oggetto, ha chiesto di conoscere il parere della scrivente circa le direttive che intende dare ai propri associati in relazione all'esatta determinazione dell'aliquota da applicare alle cessioni di pietre preziose e relativi lavori.

In particolare l'Associazione sostiene che dovrebbe applicarsi l'aliquota del 35% qualora il prezzo di costo delle pietre preziose superi il 50% del prezzo di vendita dell'oggetto finito; viceversa si dovrebbe

applicare l'aliquota del 14% qualora il prezzo di costo delle pietre sia inferiore al 50% del prezzo di vendita dell'oggetto stesso.

Esaminato il posto quesito, la scrivente deve rilevare che il criterio come sopra evidenziato non può ritenersi idoneo a realizzare le finalità di determinazione dell'aliquota I.V.A. da applicare ai lavori ottenuti con l'impiego di pietre preziose, in quanto contrappone elementi non omogenei (prezzo di costo delle pietre preziose contro prezzo di vendita dell'oggetto finito). Al fine che ne interessa si

dovrà invece accertare se il prezzo di vendita attribuibile alle pietre costituisca la parte prevalente del prezzo di vendita del manufatto. È evidente che in base a tale criterio - che d'altra parte è stato già dalla scrivente precisato con la circolare n. 32 del 27.4.'73 - al costo delle pietre non può attribuirsi altro valore che quello di semplice elemento utile alla determinazione dell'accennata attribuzione di prezzo.

Codesto Ufficio è pregato di portare quanto sopra a conoscenza dell'Associazione interessata.

**IL DIRETTORE**  
**GENERALE**



**abr** *A.B.R. VALENZA*

**Una proposta  
ABR  
per vestire  
i diamanti  
con classe**



**ABR  
via Lega Lombarda 14  
Valenza**

# FOS

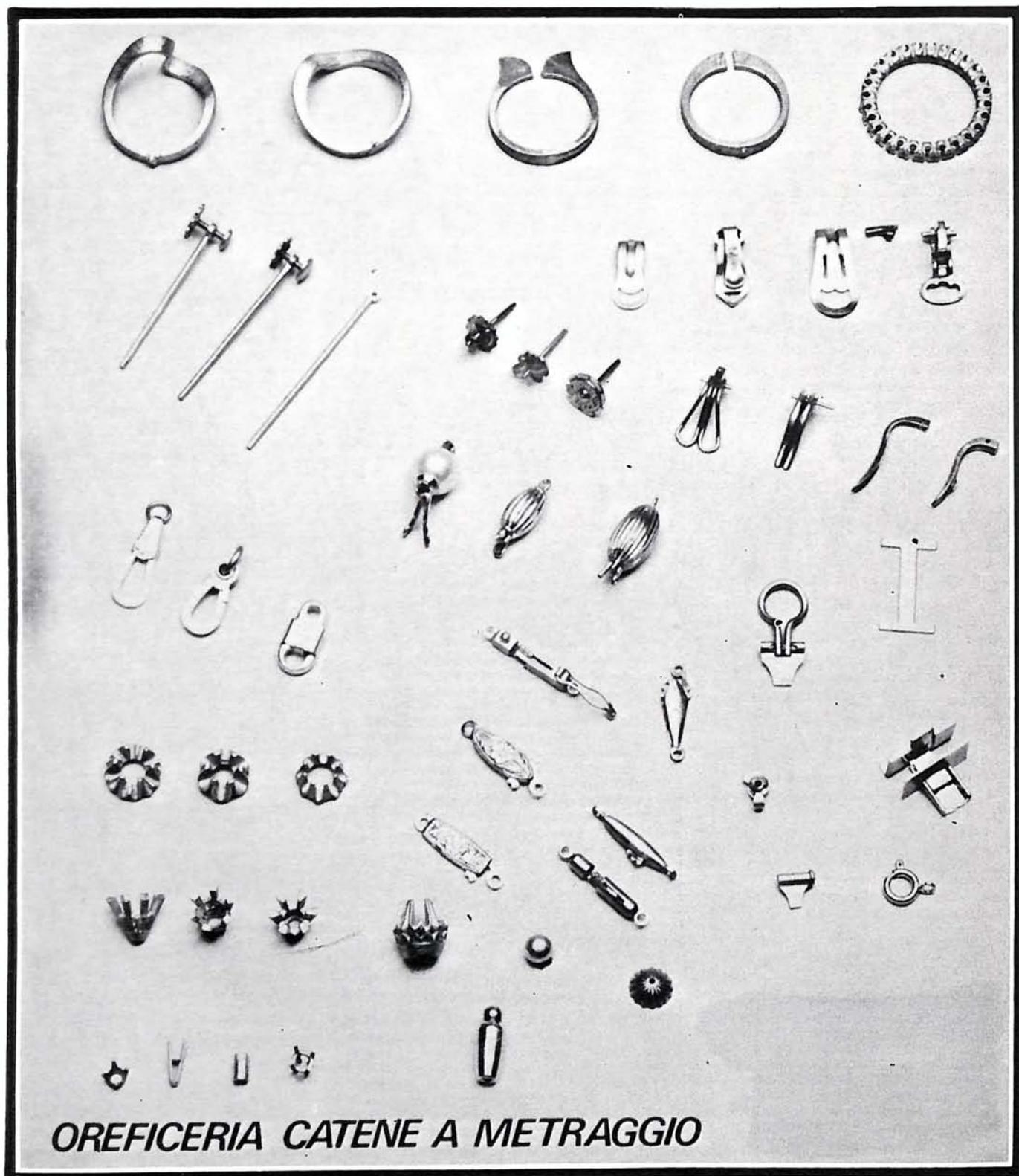


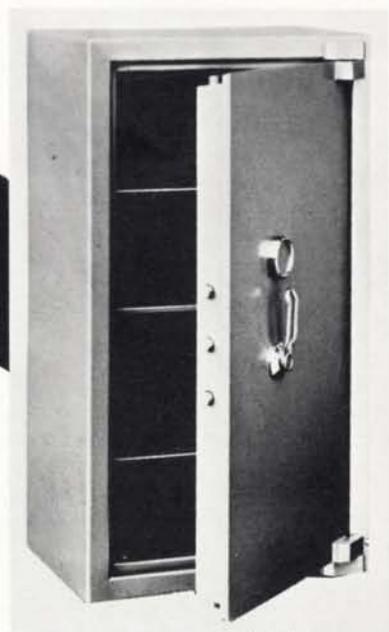
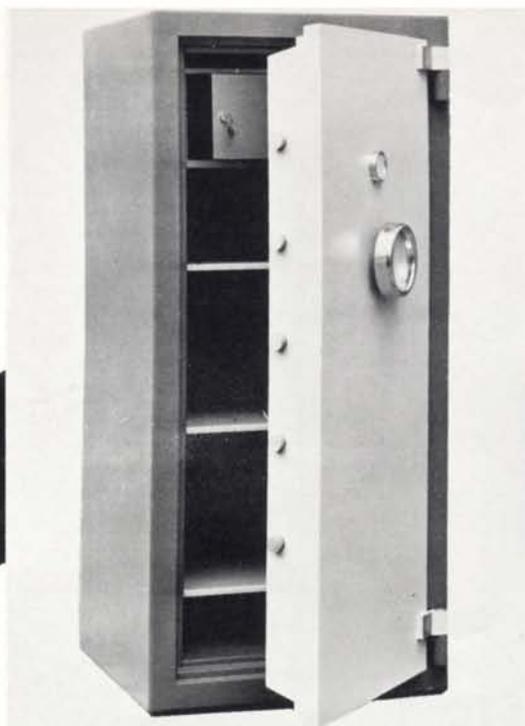
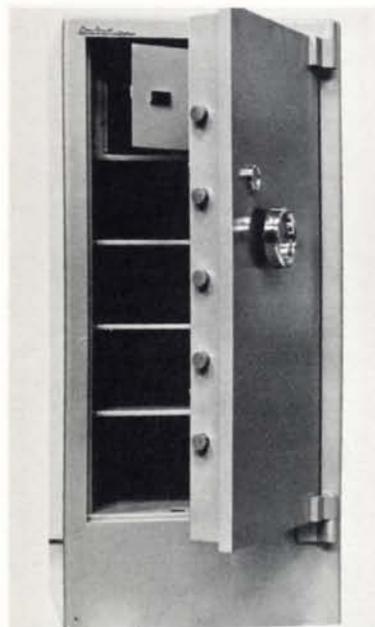
## FABBRICA OREFICERIA SANNAZZARO

PIAZZA GRAMSCI 13-14 - TEL. (0131) 91.001 di Alberto Sannazzaro - VALENZA PO

*ESPERIENZA TRENTENNALE NELLA PRODUZIONE  
DI SEMILAVORATI PER USO ORAFO*

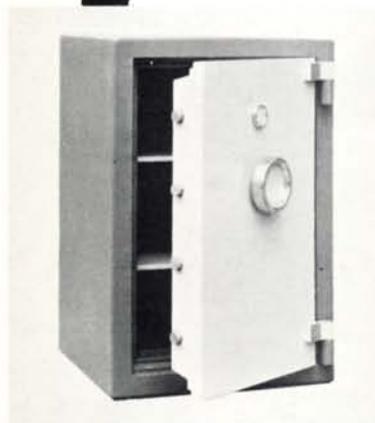
*CATALOGO A RICHIESTA*





Pensate possa esserci una  
piú efficace sicurezza per  
custodire i vostri meravigliosi  
gioielli?  
Rivolgetevi a noi

***Conforti***  
VERONA



Vi invitiamo a visitare  
il nostro nuovo centro  
di vendita casseforti,  
porte corazzate, impian-  
ti d'allarme, mobili per  
ufficio.



Centro di vendita  
Conforti  
Via Felice Cavallotti, 1  
Valenza Po

# IMA

MARCA DI FABBRICA

23 AL

MARCHIO  
DI IDENTIFICAZIONE

ARGENTERIE ARTISTICHE  
POSATERIE

**I.M.A. - GUERCI & C.**

CASA FONDATA NEL 1920

MOSTRA PERMANENTE DI MILANO

Via Paolo da Cannobio, 11 - Tel. 87.55.27

TELEFONO N. 43.2.43

TELEGRAMMI: IMA

CASELLA POSTALE 27

**ALESSANDRIA - Via DONATELLO, 1 (SPALTO BORGOGLIO)**

- ARGENTERIE ARTISTICHE
- CESELLI E SBALZI
- VASELLAME PER TAVOLA
- SERVIZI CAFFE'
- CANDELABRI COFANETTI
- CENTRI TAVOLA
- JATTES VASI ANFORE
- CRISTALLERIE E PORCELLANE ESTERE
- POSATERIE

**VISITATE LA NOSTRA ESPOSIZIONE PRESSO  
IL NOSTRO RECAPITO DI MILANO.**



**FAVARO SERGIO**  
*varenza*

VIA CAMURATI, 19  
TEL. 94.683  
(ITALY)





**ni**

**NEW ITALIAN ART** s.r.l.

**CREAZIONI GIOIELLI**

15048 VALENZA (AL) . VIA MAZZINI 16 . TELEFONO 0131-93234

# RAPPRESENTANTE

con ottimo portafoglio clienti

# ESAMINEREBBE

interessanti proposte di  
rappresentanza di gioielleria  
per zone Sicilia. Ottime referenze

Rivolgersi

**Giuseppe Priulla**

**Viale Strasburgo 132 - Palermo - Tel. (091) 513813**

**BANCA  
POPOLARE  
DI NOVARA**

AL 31 DICEMBRE 1976

**CAPITALE L. 6.848.983.000**

**RISERVE L. 146.780.420.480**

**mezzi  
amministrati  
oltre  
3800 MILIARDI**

**Tutte  
le operazioni  
di Banca**

**Banca agente  
per il commercio  
dei cambi**

UFFICI  
DI RAPPRESENTANZA  
A BRUXELLES,  
FRANCOFORTE sul Meno,  
LONDRA,  
ZURIGO  
E NEW YORK

**333 FILIALI  
89 ESATTORIE**

## **TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA**

Opera anche nel settore dei finanziamenti a medio termine all'industria, al commercio, all'agricoltura e alle esportazioni, dei mutui fondiari, nonchè nel campo del "leasing" e dei servizi di consulenza aziendale, col tramite degli Istituti speciali dei quali è partecipante.

**Filiale di VALENZA**  
**viale Lega Lombarda, 5**  
**Tel. 92754 / 92755**

*Baracco Alessio*

MARCHIO 1456 AL - C.C.I.A. n. 89207 - M/021278

**OREFICERIA  
GIOIELLERIA**

15048 VALENZA - CORSO MATTEOTTI, 96  
TEL. (0131) 92.308 - AB. 94264

*Lunati*

fabbricanti  
gioiellieri  
export

Via Trento · Tel. 91338/92649 · VALENZA PO

Marchio 160 AL



*In circonvallazione ovest*  
*al n. 22*

OREFICERIE  
**MARIO TORTI & C.**

s.n.c.

Tel. 0131/91302 Valenza

**GILARDINI &  
CAVALLARO**

OREFICERIA  
GIOIELLERIA

15048 - VALENZA (ITALY) VIA DEL PERO, 28' TEL. (0131) 92254

**Zeppa  
Franco**

**OREFICERIA  
GIOIELLERIA**

Laboratorio e uffici:  
Via XXIX Aprile, n. 36  
Tel. (0131) 93477  
VALENZA

**OREFICERIA  
GIOIELLERIA**

**Sergio  
Mercadante**

*lavorazione propria fantasia*

15048 VALENZA (Italy)  
Via Roma, 11 - Tel. 93368  
C.C.I.A. 106506 - MARCHIO 1543 AL

# Davite & Delucchi

## Export-Gioielleria

Via Bergamo 12  
Tel (0131) 91.731  
15048 Valenza

*Marchio n. 1995*

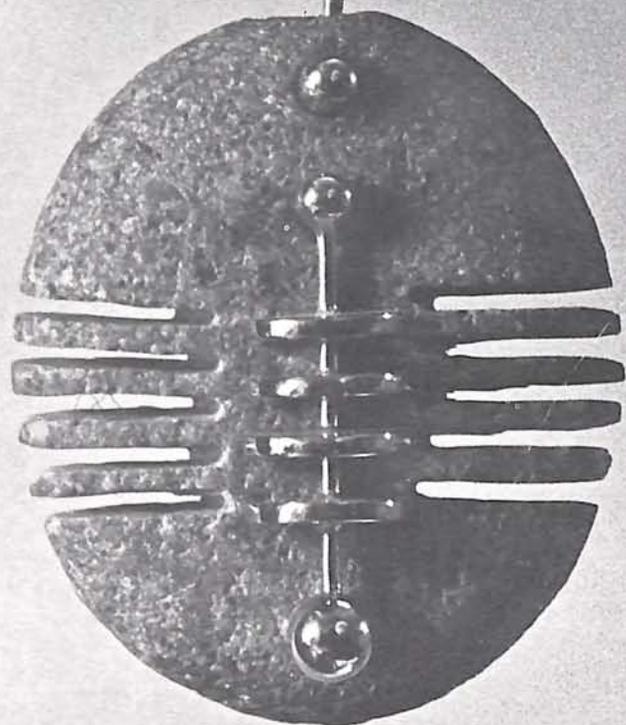


DALLE PRESTIGIOSE OPERE  
DEI MAESTRI CESELLATORI  
ALLE CREAZIONI PIU' MODERNE  
IN ARGENTERIA E OREFICERIA

## GUIDI & LENTI

### ARGENTERIA OREFICERIA

15048 VALENZA ( Italy )  
via Tortrino, 6  
Telef. (0131) 977934



FERRARIS & C.

oreficeria/gioielleria/viale dante 10/tel.(0131) 94749/15048 valenza/italy



## Agents for foreign jewellers operating in Italy.

*Honest, reliable,  
and unfailingly at your service.*

*We offer you:*

- *Over 20 years of experience with the leading foreign jewellers,*
- *Service tailored to your individual business requirements,*
- *An experienced team of professional experts in Finance and Customs, Legal questions, Design, Marketing.*
- *Our long acquaintance and friendship with most jewellery manufactures in Italy (In this friendly atmosphere, a client's sometimes difficult individual requirements are given sympathetic consideration by manufactures).*
- *Careful check-ups of all merchandize before shipment: our staff follows your merchandise closely through all phases, from receipt of order to shipment.*
- *Professional discretion and tact,*
- *Continuous in-depth market research,*
- *Original jewellery designs to suit the tastes of your particular clientele,*
- *Reliable guarantees and security,*
- *Fees honestly scaled to effective services rendered.*

*For further information  
please telephone or write to us.*

*Don't hesitate to bring us  
your business problems,  
we are always at your disposal.*

*Onestà e fiducia,  
23 anni di esperienza,  
discrezione professionale,  
rapporti di collaborazione diversificati  
per tutte le varie dimensioni  
ed esigenze dei clienti,  
serenità di consulenza nelle relazioni umane;  
sono qualità che abbiamo dimostrato di avere,  
da tanto tempo.*

*E da tanto tempo ci occupiamo di servizi  
indispensabili per chi opera nel settore  
degli oggetti preziosi  
(dalle aziende giovani e piccole  
a quelle grandi ed esperte):  
contatti con i fabbricanti gioiellieri  
(dalle maggiori aziende  
ai piccoli artigiani),  
rigoroso e continuo studio del mercato,  
controlli della merce,  
spedizioni cumulative,  
qualsiasi operazione bancaria;  
tutto con una ormai ben nota  
sicurezza e garanzia per il cliente  
e con una equità di costi delle consulenze.  
Oltre ad una équipe  
di professionisti d'avanguardia esperti  
nel settore finanziario e legale  
vi offriamo un'alta creatività di design  
per la realizzazione  
di oggetti contemporanei in esclusiva totale.*

*Per un colloquio informativo  
telefonateci o scrivetece:  
siamo a vostra disposizione  
per ogni piccolo dubbio  
o grande problema.*



PALLAS S.a.S. di Juliette Pallas & C.  
MILANO via Fratelli Gabba 3, phone (02) 89.07.24 87.71.35 / telex 25566  
VALENZA via Mazzini 40, phone (0131) 97.76.08-97.76.27

**CORRAO**<sub>s.n.c.</sub>  
FABBRICA GIOIELLERIA

**1912 AL**

via Camurati, 1 • Tel. (0131) 94737  
15048 VALENZA PO

---

# FORSE NON LO SAPEVATE:

DA TEMPO  
ABBIAMO ASSICURATO GRATUITAMENTE  
TUTTI I VOSTRI CONTI



1000000 - 2000000

come a dire ..alla

**OR CASSA DI RISPARMIO  
DI ALESSANDRIA**

**il vostro denaro vale il doppio**

---



# GIOVANNI BALESTRA & FIGLI

FABBRICA CATENE D'ORO  
D'ARGENTO E METALLI VARI  
36061 BASSANO DEL GRAPPA  
ZONA INDUSTRIALE CAMPESE (ITALIA)

EVOLUZIONE  
DI UN' ESPERIENZA  
EVOLUTION  
OF AN EXPERIENCE  
EVOLUTION  
D'UNE EXPERIENCE  
EVOLUTION  
EINER ERFAHRUNG

Deposito: **ETTORE CABALISTI** via Tortrino 10 - tel. 92780 **VALENZA**





# DORIA Fili



*fabbricanti*

**363AL** *orafi gioiellieri*

Viale Benvenuto Cellini, 36  
Telef. 91261

VALENZA PO



# COBRILL

*International*

## DIAMANTI

38 VIA S.SALVATORE · VALENZA · TEL.94549

MARCHIO 200 AL

*Carlo Montaldi & C*

di Carlo e Terenzio Montaldi s.n.c.

*Gioiellerie*

*Viale Santuario, 23 - Tel. 91.273 - 94.790*

*VALENZA PO*

**LENTI & VILLASCO**

VIA ALFIERI, 15 · TEL. 93584  
15048 VALENZA PO

**EXPORT**

Fiera di Vicenza /stand n. 624

Dotati degli ultimi ritrovati nel campo della tecnica-orafa siamo in grado di offrire svariate creazioni, ottenute con una nuova e prestigiosa lavorazione dell'oro, basata su utensili di diamante.

Constaterete: perfezione, lucidità, durata e stile; in: anelli, boccole, bracciali, collane e fedine.



...a Valenza la filiale Sanpaolo  
 è in corso Garibaldi, 111/113  
 telefono (0131) 94721 (3 linee)  
 telex 21569

# ISTITUTO BANCARIO SAN PAOLO DI TORINO

**Fratelli  
 CERIANA  
 s.p.a.  
 BANCA  
 fondata nel 1821**



TORINO VALENZA

Marchio 1467 AL

**CANEPARI  
 RENZO  
 gioielleria**

Anelli stile antico  
 fantasia  
 classici  
 in oro bianco

via del Castagnone n. 1 - Tel. 94289

VALENZA PO



## Noi lavoriamo per la sicurezza...

Giubetto antiproiettile  
mod. S/7800/7803  
è in grado di proteggere le parti vitali  
da proiettili fino al calibro 44 Magnum

Realizzato in Kevlar<sup>®</sup>,  
è estremamente leggero  
e confortevole.

**...proteggendo,  
per prima,  
la Vostra vita!**



**CAB Elettronica s.a.s.**

20141 Milano - Via Stadera, 18  
Telefoni: (02) 849.39.88 - 843.65.13

00199 Roma - Via Mascagni, 48  
Telefono: (06) 831.30.91 - 831.94.43

**CARLO BARBERIS & C. S.N.C.**

*fabbricante  
gioielleria*

39 AL

*Viale B. Cellini 57 - Tel. 0131/91611  
Valenza Po (Italy)*



**BEGANI ARZANI**

**gioielleria**

**AL 1030**  
C.C.I.A. n. 75190

via s.giovanni,17  
tel. (0131) 93109  
15048 VALENZA



*Giuseppe Capra*

oreficeria

gioielleria

**IMPORT**

**EXPORT**

via S. Salvatore - residenza S. Giorgio - Tel. 93144  
VALENZA PO



**Creazioni Corol**  
Per personalizzare  
i vostri ciondoli scegliete  
una catena fra i mille gioielli  
esclusivi che **COROL** propone

CREAZIONI

**COROL**

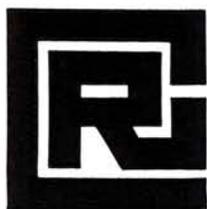
GIOIELLI

MILANO

di PAOLO LOMBARDO

MI 784

Creazioni Corol di Paolo Lombardo  
Corso Ticinese 62, Tel. 8397800-8391580 - 20123 Milano  
Filiale di Valenza Via Dante 14, tel. 952600 - Valenza



di

**FRANCO  
CANTAMESSA & C.**

S.N.C.

**OREFICERIA  
GIOIELLERIA**

marchio

**408 AL**

Via G. Calvi 18 • Tel. 92.243 - VALENZA

**NARRATONE  
& BONETTO**

**GIOIELLERIE  
OREFICERIE**

MARCHIO 1569 AL



15048 VALENZA  
viale  
della Repubblica 16  
tel.  
91960



**FRACCHIA  
& ALLIORI**

*Oreficeria - Gioielleria*

Lavorazione anelli con pietre fini



CIRC. OVEST, 54 TEL. 93129  
VALENZA PO

**Frezza & Ricci**

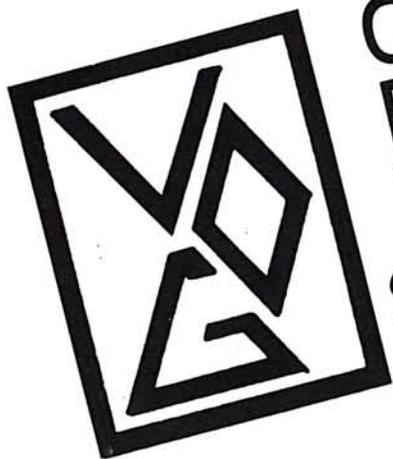
**OREFICERIA - GIOIELLERIA**

**ANELLI UOMO**

**785 AL**

**VALENZA PO**

15048 - VIA MARTIRI DI CEFALONIA, 28 - TEL. 91.101



# GIOIELLIERI E ORAFI VALENZANI

COOPERATIVA  
HANDICRAFT GOLDSMITHS COOPERATIVE  
COOPERATIVE OF JEWELS MANUFACTURERS  
GENOSSENSCHAFT VON JUWELNERZEUGERN

**V.O.G.**

SEDE ED ESPOSIZIONE

15048 VALENZA PO (Italy)  
16, VIA MAZZINI - II P.

SOCIETÀ COOPERATIVA ARTIGIANA a Responsabilità Limitata

 (0131) 91.450

 Cas. Post.  
P.O. BOX 151

# IVO ROBOTTI

**Oreficeria - Gioielleria**

*FABBRICAZIONE PROPRIA*

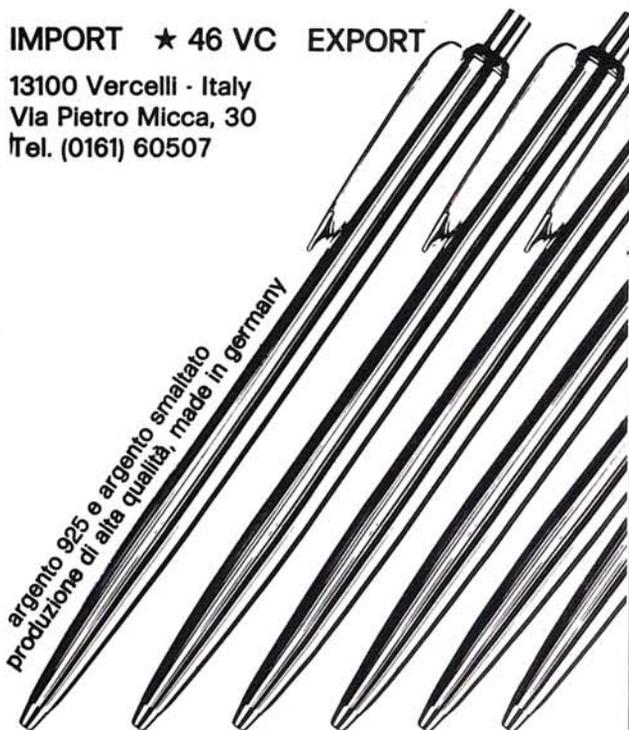
via C. Camurati, 27  
tel. 91992  
15048 VALENZA

# GOVER

argenterie

IMPORT ★ 46 VC EXPORT

13100 Vercelli - Italy  
Via Pietro Micca, 30  
Tel. (0161) 60507



Marchio 1706 AL MP V

VIA XII SETTEMBRE, 49  
TELEFONO 93.381  
15048 VALENZA PO

**MARIO PONZONE & FIGLI** s.n.c.

al negozio direttamente  
il gioiello nuovo

**Visconti & Baldi**  
fabbricazione propria di Gioielleria  
e oggetti di alta fantasia

VIALE DANTE 15 - TEL. 91259 - VALENZA PO  
MARCHIO 229 AL

***Varona Guido***



VIA FAITERIA, 15 · TEL. 91.038 · VALENZA PO



*Ponzone &  
Zanchetta*



GIOIELLERIA  
OREFICERIA

15048 VALENZA PO · CIRC. OVEST,90

· Tel. 94.043

**FABBRICA OREFICERIA**

SI ESEGUONO LAVORI SU DISEGNO creazione propria

**BARBIERATO SEVERINO**

15048 VALENZA (Italia) · VIA SASSI N. 9 · TEL. (0131) 94807  
Marchio 2080 AL CCIAA 113948 AL

**Sisto Dino**

GIOIELLIERE - CREAZIONE PROPRIA

EXPORT

VIALE DANTE, 46B/15048 VALENZA PO/TEL. 93.343



**MASINI GIUSEPPE**

GIOIELLERIA OREFICERIA EXPORT  
CREAZIONE PROPRIA M. 1586 AL



SEDE  
VIA DEL CASTAGNONE 68  
TEL. (0131) 91190-94418 · 15048 VALENZA

FILIALE  
VIA UNIONE 3 (Il piano)  
TEL. (02) 800592 · MILANO

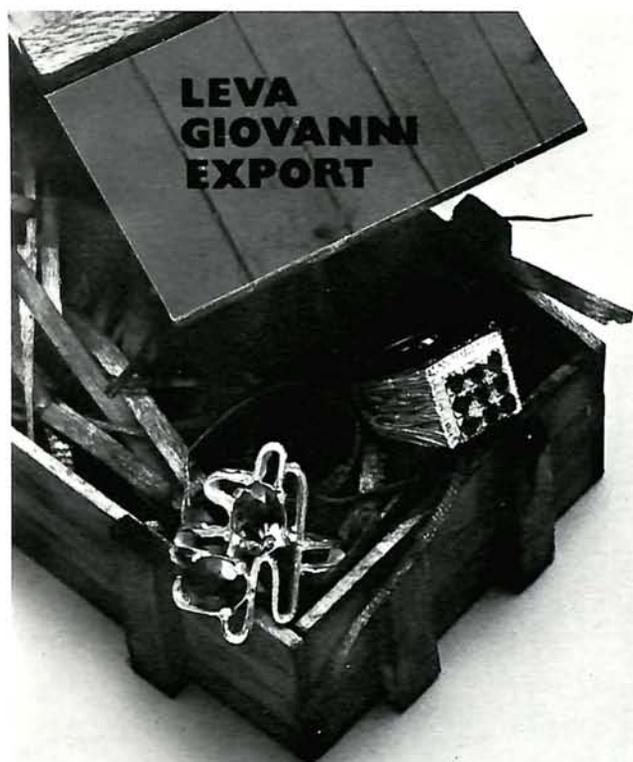
# BATAZZI & C.

S.R.L. - Capitale Sociale L. 150.000.000

## FONDERIA LAMINAZIONI AFFINAZIONI

15048 VALENZA PO  
VIA ALESSANDRO VOLTA 7/9  
TEL. 91.343 - 91.342

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



## FABBRICA GIOIELLERIA E OREFICERIA

vasta gamma  
di anelli in fantasia  
elaborati con un tocco  
nuovo, giovane e moderno



Viale della Repubblica, 5  
Tel. 94621 - VALENZA

# angelo cervari

oreficeria · gioielleria

anelli, orecchini,  
ciondoli e girocollo

• via alessandria, 26

· tel. 96.196 ·

15042 bassignana (al)

**Marchio 1552 al**

# LUNATI GINO



FABBRICA  
OREFICERIA

Specialità  
spille e anelli

Marchio 689 AL

*Vasto assortimento*

Viale della Repubblica, Condom. "Tre Rose,, 5/F

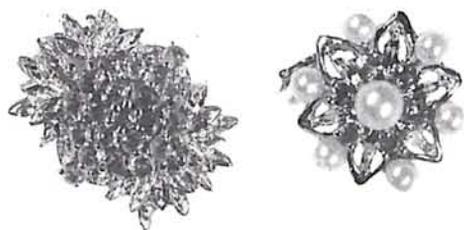
Telefono 91.065 15048 VALENZA PO

# MUSSIO & CEVA

EXPORT



OREFICERIA · GIOIELLERIA



ASSORTIMENTO DI LAVORI CON PERLE:  
ANELLI · SUSTE · BRACCIALI

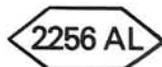
Via Camurati, 45 - Telefono 93.327  
15048 VALENZA PO (AL)

# RU MA

## M. Ruggiero

PERLE COLTIVATE  
CORALLI  
CAMMEI  
STATUE PIETRA  
DURA

IMPORT · EXPORT



15048 VALENZA PO  
Via Canonico Zuffi, 10  
Telefono 94769

# Dirce Repossi GIOIELLIERE

Viale Dante, 49 - Telef. 91.480 - 15048 VALENZA PO

Marchio 483AL

# lenti & bonicelli



FABBRICA OREFICERIA • GIOIELLERIA  
LAVORAZIONE ARTISTICA IN STILE ANTICO  
VIA M. NEBBIA, 20 - ☎ 91.082 - 15048 VALENZA PO

# ORITAL

JEWELLERY



BIJOUTERIE

## GIOIELLERIA

*Anelli in brillanti e in perla*

Marchio 806 AL



Viale della Repubblica, 5/D - Tel. 93.006

15048 - VALENZA PO

## CREAZIONE PROPRIA

# Alfredo Boschetto

FABBRICA OREFICERIA

**anelli - boccole - spille cammeo  
anelli fantasia - topazio**

Via S. Massimo, 9 - Tel. 93.578

15048 VALENZA (Italy)

1603 AL



# BALDI & C. SNC

## FABBRICA OREFICERIA GIOIELLERIA

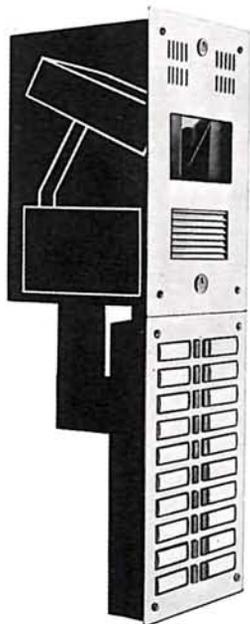
Marchio 197 AL

VIALE REPUBBLICA, 60 • 15048 VALENZA PO • TEL. 91.097

### videocitofono



*citofonia  
telefonia*



# lazzarin giovanni



viale Santuario, 41  
condominio Le Magnolie  
Telef. 94.866  
15048 VALENZA (AL)

creazione propria  
spille e anelli a mignolo  
lavorazione  
miniature antiche

OREFICERIA  
GIOIELLERIA

MARELLI  
& VANOLI

EXPORT

circonvallazione ovest 12  
Tel. 91.785  
15048 VALENZA  
MARCHIO 367 AL





**AIMETTI  
& BOSELLI**  
 Marchio 1720 AL LABORATORIO  
 OREFICERIA  
 Telefono (0131) 91.123  
 Via Carducci, 3 15048 VALENZA PO

**LORENZ**  
 S.p.A.

**OROLOGERIE ALL'INGROSSO  
 CREAZIONI PROPRIE**

Sede: 20121 MILANO - Via Marina, 3  
 Tel. 701.584/5/6

Centro PR - Assistenza: 20121 MILANO  
 Via Montenapoleone, 12  
 Tel. 702.384 - 794.232

---

Agenti regionali con deposito

**LORENZ** - orologi di moda e di attualità.  
**CERTINA** - Quartz Chronolympic.  
**CASIO** - orologi elettronici ad alta tecnologia.  
**LOOPING** - sveglie e pendole da viaggio.  
**L'EPEE** - pendole francesi stile antico.  
**LAURENS** - orologi di attualità per i giovani.  
**LORENZ** - orologi da parete elettronici per la casa.

---

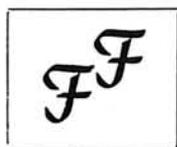
**LORENZ STATIC  
 PREMIO COMPASSO D'ORO**



**bariggi fratelli**  
 GIOIELLI E PIETRE PREZIOSE  
 Concessionario **OMEGA - SEIKO**  
 15048 VALENZA (Italy) - Via Trieste, 13  
 Tel. (0131) 97.52.01 - 95.26.76

**CARNEVALE ALDO**  
 fabbrica orficeria gioielleria  
 CREAZIONE PROPRIA  
 marchio 671 AL  
 15048 VALENZA PO • VIA TRIESTE, 26 • TEL. 91.662

# Ferraris Ferruccio



EXPORT

**OREFICERIA  
GIOIELLERIA**



VIA TORTRINO, 8 - TEL. 91.670  
15048 VALENZA PO

Fiera di Milano - Stand. 27461  
Fiera di Vicenza - Stand 131

# VALENTINI & FERRARI

VIA GALVANI 6  
15048 VALENZA  
TEL. 0131 93105  
MARCHIO 1247 AL

**OREFICERIA  
GIOIELLERIA**

**EXPORT**

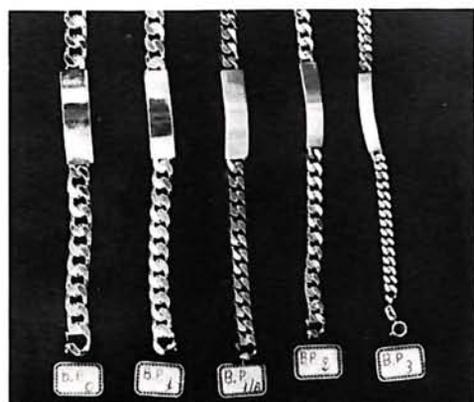
# GIORGIO BETTON

LABORATORIO OREFICERIA  
GIOIELLERIA



15030 VALMADONNA (AL)

Strada Provinciale Pavia, 36 bis - Telefono (0131) 50108

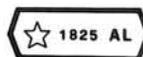


# ERIKA

**FABBRICA OREFICERIA e ARGENTERIA  
CREAZIONI PROPRIE**

Vasto assortimento di catene, ciondoli bracciali e anelli

Via Rogna 2 - Tel. 0142/63283  
15040 MIRABELLO MONF. (AL)



**Cavallero Giuseppe**

**Oreficeria Gioielleria**

VIA SANDRO CAMASIO, 13 • TEL. 91.402 • 15048 VALENZA PO

**TINO  
PANZARASA**

DAL 1945  
OREFICERIA E GIOIELLERIA  
della migliore produzione valenzana

28021 BORGOMANERO (Novara)  
Via D. Savio, 17 - Telefono 81.419

**BONZANO ORESTE  
ARAGNI & FERRARIS**

FABBRICA OREFICERIA GIOIELLERIA

Vasto assortimento di anelli e boccole

CREAZIONE PROPRIA

Marchio 276 AL

Valenza Po • L.go Costituzione, 15 • Tel. 91.105

**gian carlo piccio**

catene con brillanti  
anelli - spille

AL 1317

**EXPORT**

VIA P. PAIETTA, 15 • TEL. 93.423 • 15048 VALENZA PO

# Valenza export

gioielleria  
oreficeria

Viale Santuario, 50  
tel. 91321  
VALENZA PO



## Ricaldone Lorenzo

Bracciali · Spille · Fermezze

EXPORT

VIA C. NOE', 30 • TELEFONO 92.784 • 15048 VALENZA PO

# CEDESI

## CENTRALISSIMA OREFICERIA A FINALE LIGURE

Telefonare alle 8 di mattina 019/62256



*Raselli Fausto & C.*

FABBR. OREFICERIA · GIOIELLERIA



Piazza Gramsci, 19



Lab. 91.516 - Ab. 94.267

15048 - VALENZA PO

SPILLE ORO BIANCO  
ANELLI FANTASIA  
ANELLI CON ACQUAMARINE  
LAPIS, AMETISTE E CORALLI

Marchio 328 AL

# CEVA

**MARCO  
CARLO  
RENZO**

Via Sandro Camasio, 8  
Tel. 91.027  
15048 VALENZA PO



**LENA  
SANTINO**  
OREFICERIA - GIOIELLERIA

Anelli a griffes lapidé  
diamanti - Fermezze

Via Carlo Camurati, 10 - Tel. 93.118.  
15048 VALENZA PO



**RACCONE & STROCCO**

15048 VALENZA PO (Italy)

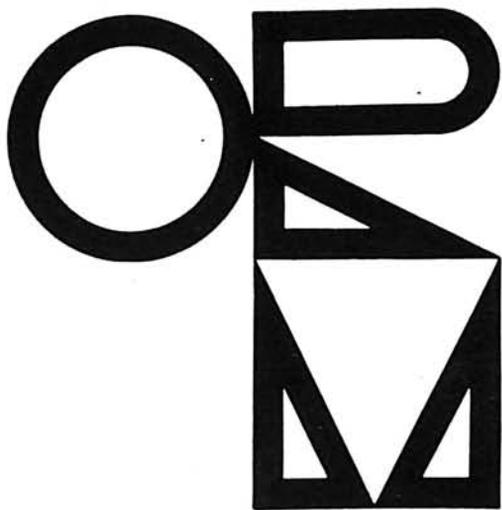
via XII Settembre 2/a ☎ 0131-93375

# **pasero acuto pasino**

ORAFI

marchio 2076 AL

Via Carducci 17 - tel. 91.108  
15048 Valenza Po



**ORAFI RIUNITI MEDESI  
FABBRICANTI  
GIOIELLIERI**

Via Mazzini, 24 - 27035 - **MEDE** - Pavia (Italy)

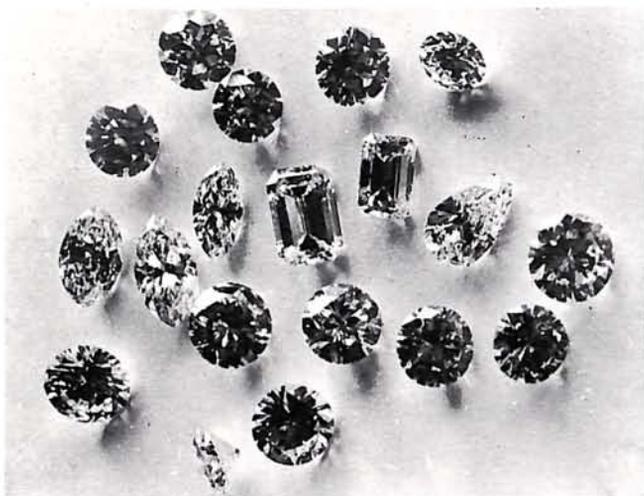
Tel. (0384) 80.022 - 80.304

**EXPORT**

Fiera di Milano (stand n. 27/573)

Fiera di Vicenza (stand n. 407)

# GIUSEPPE BENEFIGO



*BRILLANTI*

*PIETRE PREZIOSE*

*CORALLI*

*MILANO*

*Piazza Repubblica, 19 - Tel. 662.417*

*VALENZA*

*Viale Dante, 10 - Tel. 93.092*

M



*F.lli Moraglionone*

FABBRICANTI ORAFI GIOIELLIERI



MANUFACTURING JEWELLERS  
EXPORT

V A L E N Z A

MARCHIO 428 AL - VIA SASSI, 45 - TEL. 91.719



*Damiani*