

# Valenza gioielli

Autorizzazione Direzione  
Provinciale PT Alessandria  
Pubblicità 50%

Gioielli  
contemporanei  
Come sedurre  
la donna d'oggi

LA  
MAGIA  
DEL  
RUBINO  
nell'interpretazione italiana

# TOPKAPI 95

il programma prezioso



*Topkapi è un programma che gestisce in forma integrata e nella maniera più semplice le attività amministrative, commerciali e statistiche delle gioiellerie e delle oreficerie.*

*Gestisce in forma specifica:*

*gioielleria - oreficeria - orologeria - argenteria - oggettistica*

*Topkapi nasce dalle elaborazioni del Centro Studi della CID Computers, leaders nazionali nei servizi informatici applicati ai settori merceologici di oreficeria e orologeria.*

**CID Computers: programmi preziosi;  
preziosi come Topkapi.**

*Sono interessato ad avere maggiori informazioni sul programma Topkapi.  
Vi prego di inviarmi:*

visita di un nostro funzionario ☐

(timbro e firma della Ditta richiedente)

depliant esplicativo ☐

**C.I.D. Computers s.r.l. - Piazza Marconi, 38 - 15100 Alessandria**  
tel. (0131)/252978 - 252214 - fax (0131)/260900



le reti del tempo



BIBIGI'





*Anelli in platino*



ARATA





*Ambrosi*  
*gioiellieri*

*Servizio Clienti 0639/131/952041*



*Staurigo Fratelli*  
Valenza

**CHALKS LINE®**



Fancy Diamonds



*Staurino Fratelli*  
Valenza

SUNFLOWER  
COLLECTION



Fancy Diamonds





*Orlow*

*Orlow*

*Orlow*

*Orlow*

*Orlow*

*Orlow*





*orlow*

*orlow*

*orlow*

*orlow*

*orlow*

*orlow*

*orlow gioielli*

VIA ROMA, 197 • TEL. E FAX 0142-455260  
15033 CASALE MONFERRATO (AL)



**EMMETI**

M.T. EMMETI S.p.A. - Sede: 20122 Milano - Via Paolo da Cannobio, 2 - Tel. 02/86464911 - Fax 02/801110  
Filiale: 15048 Valenza - Circonv. Ovest Coinor lotto 14 Bb - Tel. 0131/941302 - Fax 0131/943241  
Fiere: Vicenza-Valenza-Basilea



## LINEA GIRASOLE



**DAL LAGO**

15048 Valenza (Italy) - Vicolo Varese, 6 - Tel. e Fax 0131-951903





**RAIMA**  
*complice la luce*

15048 VALENZA (AL) - Via Elli Di Dio, 25/27 - Tel. 0131/945700 - Fax 0131/955911

Siamo presenti alle Fiere di: Vicenza - Roma - Valenza - Taormina - Palermo - Bari - Basilea - New York



# VERDI G. & C.

FIERE: BASILEA - NEW YORK - VALENZA - VICENZA



VIA XXIX APRILE, 8 • 15048 VALENZA • TEL. 0131-927254 • FAX 0131-924464



25 Jahre

25 Ans

25 Years

25 Anni



# BASEL 97

Fiera Mondiale dell'Orologeria e della Gioielleria  
Dal 10 al 17 aprile 1997

**Messe Basel.**

BASEL 97, Messe Basel, P.O. Box, CH-4021 Basel, Fax +41 61 686 21 90



Editoriale

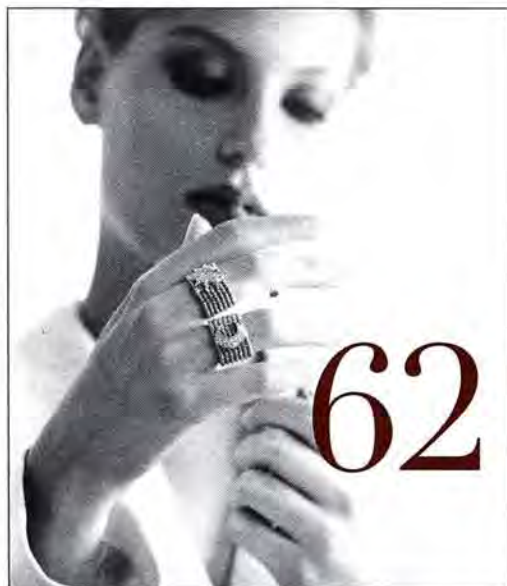
# In viaggio con noi

Così come un gioielliere periodicamente rinnova le sue vetrine, abbiamo costruito una cornice tutta nuova per presentare con rinnovata coerenza i gioielli più accattivanti e trendy prodotti nel nostro Paese. Il restyling della nostra rivista è solo una premessa per introdurre novità anche nei contenuti e la sua nuova personalità si rivelerà progressivamente, con servizi di nuovo taglio e articoli su argomenti stuzzicanti. Vi invitiamo a seguirci, a viaggiare con noi tra i fatti, le cose e le persone che popolano il nostro bellissimo mondo orafa.

Il Direttore

# Sommario

I gioielli presentati in questo numero, salvo diverse descrizioni, sono tutti "Made in Valenza". Controllate, sull'ultima pagina di questa Rivista, i loro riferimenti. *The jewels presented in this issue, with certain exceptions, were all "Made in Valenza". You will find them referred to on the last page of this Magazine.*



13 Editoriale

44 Invito a Valenza  
*Le date del 1997: 1/4 Febbraio e 1/8 Ottobre*

46 Italian red  
*Gioiellieri italiani interpretano il rubino*

56 Outstanding jewels  
*Variazioni sul tema dell'oro bianco*

Personalissimo  
*I gioielli che fanno tendenza*

70 Se mi dai io ti do  
*Nei meandri del prestito su pegno* di Rosanna Comi

74 A prova di scatto  
*Classiche o nuovissime chiusure per collane*

78 Gioielli nel mito  
*Una famosa coppia di gioiellieri* di Nino Bergamino

Etno  
*Eco e richiami da sconosciute etnie* di Giannino Serra

88 L'età dell'oro  
*Suggestioni dalla cultura preispanica*

Nel sogno della laguna blu  
*Reportage in esclusiva dalla Polinesia Francese  
sulle perle nere* di Claude Mazloun







96

Attenti agli infiltrati  
*Gli amari inganni dei diamanti*  
trattati di Gianfranco Lenti

99

Promozioni esagerate  
*Riqualficazioni indebite di diamanti*  
di bassa qualità di Francesco Roberto

102

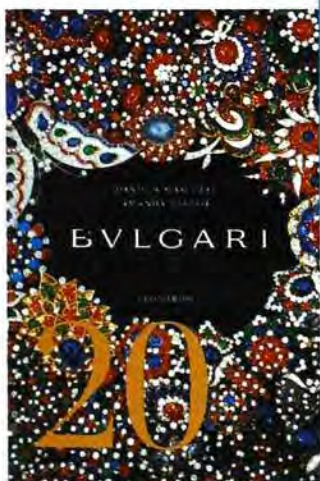
L'oroscopo di Axum  
*Dagli astri una guida agli affari*

112

I gioiellieri di questo numero  
*Come raggiungere gli autori dei gioielli*  
pubblicati



40



## Cronaca, attualità, recensioni

16 Hanno collaborato 20 Il più amato  
degli italiani 24 Un mare di gemme  
24 Rosso come il diamante 28 Una star  
tra i gioielli 32 Ornamenta 32 Gli argenti  
di Milano 36 Tendenze dalla Germania  
36 Notizie da Inhorgenta 37 Cum laude  
37 Ospiti d'onore 40 Un tuffo nel colore



### Valenza Gioielli

Periodico trimestrale  
dell'Associazione Orafa Valenzana  
Pubblicità 50%  
Fascicolo 4/96  
1° Dicembre

### Direttore Responsabile

Rosanna Comi

### Commissione stampa

Laura Canepari

### Pubblicità

Salvina Gandini

### Corrispondente per l'estero

Claude Mazloum

### Art direction e Grafica

Studio Chiarpei

### Traduzioni

Virginia Shuey

### Direzione, Redazione, Pubblicità, Amministrazione

AOV Service  
Piazza Don Minzoni, 1  
15048 Valenza (AL)  
Tel. (0131) 941.851  
Fax (0131) 946.609

### Redazione di Milano

20145 Milano - Via Rotondi, 2  
Tel. (02) 469.54.39  
Fax (02) 468.068

### Abbonamenti

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

Esteri: L. 75.000

A.I.E. S.p.A.  
Via Manzoni, 12  
20089 Rozzano (Milano) Italia  
Tel. 02/57.51.25.75  
Fax 02/57.51.26.06

### Distribuzione

In omaggio a dettaglianti e grossisti  
italiani ed esteri,  
a rotazione.

### Impianti litografici

Plus Color  
New Graphic Contact

### Stampa

Grafiche Nava Spa

Autorizzazione del Tribunale  
di Alessandria n. 134

Associato all'Unione Stampa  
Periodica Italiana





# Hanno collaborato



**Nino Bergamino.** Chi meglio di un jewelry stylist può sapere che cosa si nasconde dietro il successo di un nome famoso? In Nino Bergamino abbiamo individuato un credibile cronista di storie ed eventi legati al nostro mondo ed ai personaggi talvolta davvero straordinari che lo popolano. Gli abbiamo affidato le interviste che pubblichiamo a partire da questo numero, contando sulla sua attendibile imparzialità. Nino Bergamino è un creatore di gioielleria d'alta scuola, da sempre fedele a irrinunciabili canoni acquisiti anche grazie alla collaborazione con case d'alta moda. Collabora con aziende di livello adeguato al suo stile, raffinato e affidato alla più alta manualità. La sua vocazione professionale è rivelata dal modello al quale si ispira, uno dei più grandi designer di Cartier, al quale ha dedicato l'atelier delle sue idee: collocato nel cuore di un palazzo secentesco di severa bellezza in Casale Monferrato, che ha voluto chiamare "Hommage à Jaquemau".



**Franco Chiarpei.** Da questo numero inizia la collaborazione con Franco Chiarpei che assume l'art-direction della Rivista e ne revisiona il progetto grafico nella sua totalità. Diversi anni a Londra e New York, dove ha tra l'altro ideato le campagne pubblicitarie per Carimati Jewelry su Interview e lavorato a fianco di Andy Warhol, hanno affinato la sua sensibilità creativa e dato al proprio gusto grafico un taglio internazionale. A Milano il suo studio collabora da anni con Diffusione Platino e con diversi clienti della Moda e del Design. Nel suo processo creativo ogni tratto si riduce a una tesa essenzialità e alla luce di questa concezione il gioiello, protagonista assoluto della Rivista, riveste senza pleonastiche mediazioni il ruolo che più gli compete.

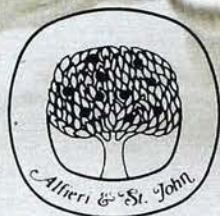


**Claude Mazloun.** Come un grande voyageur del passato, Claude Mazloun percorre con entusiastico spirito di avventura rotte talvolta anche pericolose sempre riportando inedite notizie dai principali Paesi produttori di gemme. Libanese, figlio di un importante gemmologo e commerciante di gemme che ha allacciato legami di amicizia con estrattori e importatori di pietre, fa parte di una famiglia che si occupa di miniere, gemme e gioielli con diramazioni in tutto il mondo. Mazloun si muove ovunque con disinvoltura e talvolta fruendo di "provvidenziali" protezioni. Gemmologo, orafo competente, talent scout di gioiellieri-artisti, proprietario di Gallerie orafe a Roma e Parigi, autore di volumi di successo tradotti in varie lingue, questa volta ci propone un inedito reportage da Tahiti, facendoci rivivere i suoi più emozionanti momenti vissuti nelle acque più azzurre del mondo.



**Sandro Sciacca.** Potenzialmente pittore ma troppo impaziente per affidarsi alla lentezza del pennello lo ha sostituito con la macchina fotografica, con la quale ottiene risultati che, in effetti, talvolta sono assai simili. Anche gli oggetti più banali, osservati nella sua personalissima ottica assumono significanza e vitalità e lo testimonia il successo di mostre personali alle quali di quando in quando espone le sue creazioni fotografiche, che rivelano una delicata vena poetica. Esperto fotografo di gioielli, a questi scintillanti oggetti si è avvicinato una decina di anni fa, iniziando proprio con questa Rivista. Quando un gioiello non lo convince - confessa - gli dedica un'attenzione particolare; cerca di scoprire il messaggio di cui l'ha caricato l'Autore-Artigiano per renderne una interpretazione almeno logica.





*Alfieri & St. John*









Servizio Clienti  
Tel. 0131/941731 - Fax 0131/946779



recensione

# il più amato degli italiani



**B**ulgari, naturalmente. L'occasione per parlare di questa grande dinastia di gioiellieri ci è offerta dall'Editrice Leonardo che ha pubblicato - con testi di Daniela Mascetti e Amanda Triossi - uno splendido volume che ne racconta le origini e il progressivo, costante successo. Oltre che le vicende personali dei Bulgari, il libro attraversa la storia stessa della gioielleria italiana la cui evoluzione ha spesso preso le mosse da questi gioiellieri che si sono espressi nell'ambito della creatività con superbi risultati.

Di origine greca ed abili argentieri, i Bulgari hanno via via ceduto sempre maggiore spazio alla gioielleria fino a diventare sensibilissimi interpreti e a conquistare l'attenzione di tutto il mondo, sempre imponendosi per l'originalità e la sicurezza del gusto. Uno stage d'obbligo a Parigi - erano gli anni '20 - mette la famiglia a contatto con lo stile a ghirlanda di Cartier che colpisce per la sua perfetta classicità e il nascente Art Déco e le sue tipiche forme, ancora poco conosciuto in Italia e che anche successivamente ha solo sfiorato la cultura romana. I Bulgari ne assimilano i concetti che lo caratterizzano ma subito intervengono con provocatorie modifiche relegando l'imperante protagonismo della "note blanche" a una sorta di contorno per gemme soliste, preferibilmente rubini, zaffiri, smeraldi.

La qualità di queste ultime è un vero e proprio culto. Ogni gemma deve essere eccezionale per essere ritenuta degna degli

stupendi disegni che via via escono dall'atelier di Roma e che per la loro traduzione in gioielli raggiungono i laboratori parigini. L'autonomia di Bulgari sul piano stilistico e il distacco da schemi francesi ha un corso rapido e la nuova individualità si manifesta nelle forme, sempre morbide e piacevolmente arrotondate e negli accostamenti dei colori, spesso squillanti, imponendo una moda che sarà presto seguita.

"Farsi copiare è un segno di successo, afferma Nicola Bulgari. E' quando non lo si è che bisogna preoccuparsi". L'influenza esercitata sulla gioielleria - e non solo nazionale - è del resto a tutti nota e certi caratteristici temi e stili vengono rilevati nelle opere di gioiellieri che da Bulgari non raramente traggono ispirazione, a volte rasentano la vera e propria copia.

Il gusto comune, del resto, non poteva restare insensibile al richiamo dei suoi particolari giochi cromatici, dalle esplosioni di luci provocate da policromie ottenute con gemme abilmente accostate, anche indipendentemente dal loro valore. Cordoncini di seta intercambiabili per collier di grande presa, cascate di tormaline, peridot e ametiste dominate da rubini, zaffiri e smeraldi e persino bianchissime boule di porcellana, perché la sperimentazione è aperta in ogni direzione. Il tutto raccolto nella solarità dell'oro giallo per rendere ogni gioiello indossabile in ogni momento del vivere quotidiano e non relegato alle sole occasioni importanti.







# *Il Salone*

**21 - 24 FEBBRAIO 1997**

# *dalle qualità superiori.*



24° Salone Internazionale di Orologeria,  
Gioielleria, Pietre Preziose, Perle e Argenteria  
con Relative Attrezzature di Produzione e  
Aziendali.

**ORGANIZZATORE:**

Messe München GmbH, Messegelände,  
D-80325 München, telefono (+49 89) 51 07-4 76,  
telex 5212086 ameg d,  
fax (+49 89) 51 07-1 82,  
E-mail: [info@messe-muenchen.de](mailto:info@messe-muenchen.de)

**INFORMAZIONI:**

MONACOFIERE, Rappresentanze e Servizi  
Fieristici srl, Via C. Marx, 95, 41012 Carpi MO,  
telefono (059) 64 11 15, fax (059) 64 11 01,  
e-mail: [monacof@studios.it](mailto:monacof@studios.it),  
<http://www.studios.it/monfiere/>



**inhorgenta  
münchen 97**

Riservato agli operatori di settore.





NON È  
TUTT'ORO  
CIÒ CHE  
LUCCICA.



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



# hori



## Gioielleria a peso

Circonvallazione Ovest, 30  
15048 Valenza  
tel. 0131/943546  
Fax 0131/952278

Fiere:  
Basilea - Madrid  
Valenza stand 305  
Vicenza

Exclusive  
Foreign Countries

**bob**  
export



# Un mare di gemme

"Non chiamatele ostriche, ma molluschi". Claus Hedegaard è un biologo e ci tiene a correggere le imprecisioni. Anche la teoria del granello di sabbia che darebbe il via alla formazione di una perla naturale non incontra la sua approvazione. "Come biologo, afferma, mi sento in dovere di ridimensionare certe storie senza senso. Caso mai sarà un parassita, che ha una sua volontà, a forare il tessuto e a insediarsi scatenando la reazione del mollusco, perché la sabbia normalmente viene espulsa". Tra le conferenze che il **Cisgem** ha come di consueto organizzato nel mese di ottobre, questa volta sul tema

delle gemme del mare, quella col biologo è stata forse la più ostica da seguire ma sicuramente anche la più istruttiva scientificamente.

C'è da chiedersi come si comporteranno coi loro gioiellieri le signore presenti, che ormai hanno appreso molte nozioni su aragonite, conchiolina, molluschi produttori di perle e metodi di coltivazione (non sarebbe meglio dire allevamento?).

Le conferenze offerte dalla Camera di Commercio di Milano costituiscono ormai da qualche anno un appuntamento molto frequentato da ascoltatori eterogenei, in gran parte formato da pubblico

non specializzato ma indubbiamente appassionato di gemmologia e da attente consumatrici, come si rileva dalle concrete domande formulate nel corso del dibattito finale. Precedentemente, sul tema delle perle si era intrattenuto il Prof. Grahame Brown, che ha illustrato quanto si trova nelle acque che lambiscono i 36.000 chilometri della costa australiana. Ne è severamente proibita l'estrazione e il commercio - con rigorosi controlli in mare e in dogana - ed il solo eventualmente utilizzabile in gioielleria è quello nero, ma indubbiamente il corallo australiano nelle sue varietà blu e oro è quanto di più affascinante si possa incontrare. Giustamente famose sono le perle di questi mari, di grandi dimensioni e splendida perlagione, sempre più desiderate.

Stando al relatore, gemmologo, editore e ricercatore, l'Australia sta pian piano sottraendosi all'influenza giapponese e tra una decina d'anni sarà pronta per raggiungere il mercato mediante propri canali. Altri argomenti sono stati trattati con angolazioni sempre diverse e decisamente affascinanti, ma sicuramente ha sbalordito l'illustrazione delle operazioni che si effettuano in Namibia per il recupero dei diamanti, gemme non propriamente marine, ma che nel mare sono presenti in quantità incalcolabili scivolando per millenni tra i flutti dei fiumi sudafricani.

Su imbarcazioni a metà strada tra petroliere e basi spaziali, grazie a tecnologie incredibili avviene la "pesca" di questi cristalli. Dopo laboriosissime operazioni di dragaggio per l'individuazione di luoghi di maggiore concentrazione, acqua fangosa viene risucchiata dai fondali, immediatamente selezionata per la ricerca dei preziosi cristalli e ributtata in mare, in un frenetico avvicinarsi di uomini che mantengono viva l'attività 24 ore su 24. I costi di questa estrazione sono ovviamente notevoli, dichiara Herbert S. Pienaar, geologo e gemmologo sudafricano di eccezionale competenza, ma compensati dalla ricchezza del bottino perché circa il 98% della produzione è *gem quality*. Nella fanghiglia scura ogni tanto fa la sua comparsa anche qualche cristallo fancy dal colore gradevole, ed è stato anche trovato un diamante di 118 carati, il più grande sinora tra quelli restituiti dal mare.

## Rosso come il diamante



presa, e non è raro che tutti i diamanti vengano acquistati da un unico compratore, la cui offerta è ovviamente la più elevata. Quella del 1966 è stata una delle Aste di maggior successo, ha commentato Mr. Fardon della Argyle, e le gemme disponibili sono state attribuite a 13 diversi compratori.

La competizione è stata piuttosto vivace e si è combattuta non soltanto per accaparrare le pietre dalle dimensioni più grandi ma anche su quelle di caratura più contenuta, specialmente su un diamante a taglio ovale al quale è stato attribuito il massimo grado nella scala del colore e cioè purplish red. Erano disponibili diamanti rossi per un totale di 47,82 carati distribuiti su 47 gemme di diverso peso. Il prezzo calcolato alla fine sulle vendite effettuate ha toccato il record di 100.000 dollari per carato.

Come di consueto, in ottobre si è svolta la Pink Diamond Tender, l'Asta più attesa dai gioiellieri perché solo qui si possono ammirare ed acquistare i favolosi diamanti rossi provenienti dalle miniere Argyle dell'Australia.

Preceduta da esposizioni a Tokio, Hong Kong, Perth e Londra, la fase conclusiva si è materializzata a Ginevra mediante offerte in buste sigillate. Questa è infatti una delle caratteristiche che fanno di questo evento un momento denso di sor-



"Idee Regalo" presenta:

"Anthologie Präsente"  
artigianato artistico, articoli  
da regalo, oggetti in pelle,  
giocattoli e articoli per  
fumatori.

"Gioielli e Orologi"  
gioielli in argento, in oro  
e antichi, bigiotteria alla  
moda, perle, coralli, pietre  
preziose e infine orologi  
di tutti i generi.

L'offerta mondiale di 2500  
espositori.

**NOVITÀ**  
Ambiente da  
**Venerdì**  
martedì 14. - 18.2.1997

# Ambiente

**Ambiente è un futuro pieno di idee brillanti.** Se il Vostro lavoro consiste nel fornire idee nuove a chi Vi circonda, allora ad Ambiente Vi sentirete sicuramente al posto giusto. Ad "Anthologie Präsente" e "Gioielli e Orologi", le due grandi esposizioni di questa fiera, non potrete sottrarVi ai mille stimoli, che stuzzicheranno in tutti i modi la Vostra

**ANTHOLOGIE  
PRÄSENTE**

curiosità e il desiderio di conoscere tutto ciò che esiste di nuovo. Per completare questa immersione nel futuro, il Trendshow, sarà dedicato alle tendenze del domani. Venite ad Ambiente,

per vivere in prima persona un'esperienza unica! Messe Frankfurt, Rappresentanza ufficiale per l'Italia, Via Pietro Mascagni 20,  
20122 Milano, Tel.: (02) 79 66 22, Fax: (02) 79 65 22.

Frankfurt am Main, da Venerdì 14 a Martedì 18.2.1997

Prego inviarmi:  
☐ opuscolo "Idee Regalo"  
☐ opuscolo "Tavola & Cucina"  
☐ opuscolo "Domus & Lumina"  
☐ opuscolo generale

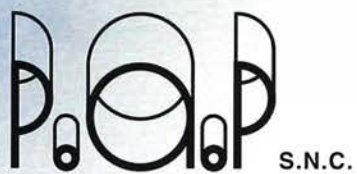
Nome \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

CAP/Località \_\_\_\_\_

 **Messe  
Frankfurt**





2076 AL

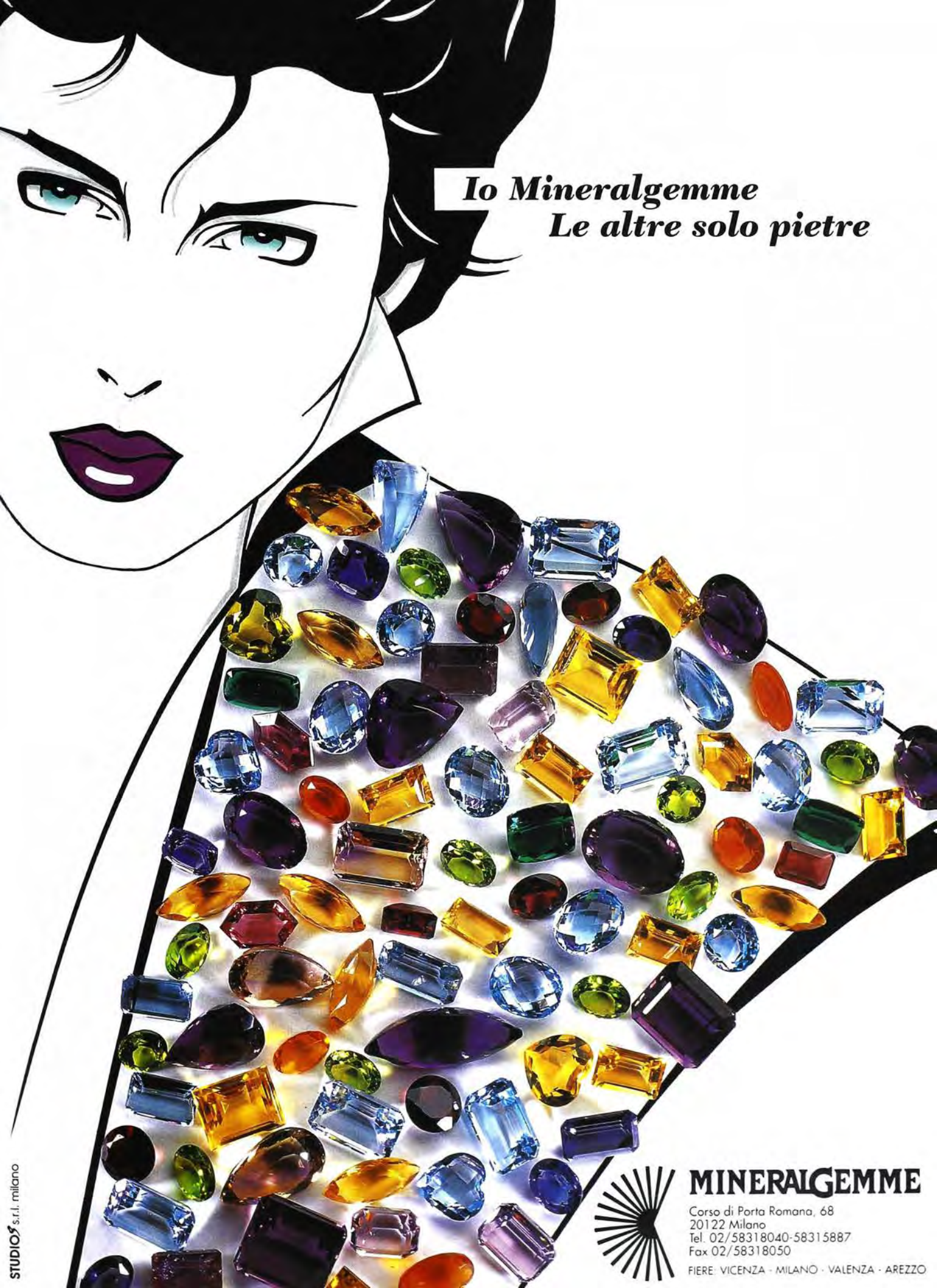
Pasero - Acuto - Pasino  
ORAFI



Via G. Carducci, 17 - 15048 Valenza (AL) • Tel. 0131/941108 - Fax 0131/946970

Basel Fair - Halle 223 Stand 321  
Valenza - Stand 468/471 • Vicenza - Stand 1809 Pad. G





***Io Mineralgemme  
Le altre solo pietre***



**MINERALGEMME**

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

FIERE: VICENZA · MILANO · VALENZA · AREZZO



attualità

# Una star tra i gioielli



La palazzina milanese di casa Damiani ha aperto i suoi bellissimi saloni ad uno straordinario show, una grande serata nella quale pubblico elegantissimo, modelle, Vip, esponenti dell'editoria e della TV, nonché dettaglianti di ogni parte d'Italia, si sono incontrati per festeggiare l'ultimo successo di questa notissima firma.

L'occasione è stata fornita dalla presentazione di Isabella Rossellini, testimonial della campagna di comunicazione a livello nazionale, che ha portato in tutte le case italiane il messaggio lusingatore dei gioielli, primi complici e alleati del fascino femminile.

Casa Damiani, con le sue linee Mikawa, Salvini, Princess e Asayo nel panorama orafa italiano rappresenta un colosso che sa muoversi con agilità in ambito creativo grazie a un laboratorio di disegnatori a tempo pieno che incessantemente sviluppano idee.

Nelle foto: Gabriella, Silvia, Giorgio e Guido Grassi, titolari di Casa Damiani, con Isabella Rossellini e alti ospiti del party.



Sul piano della produzione dispone di 40 laboratori vincolati da rapporti di esclusività; su quello del marketing e della commercializzazione poggia su una rete di connessioni che si diramano su tutto il territorio, mentre nel campo della comunicazione con una serie di centrati messaggi riesce stagione dopo stagione a far breccia nel target individuato.



BASILEA: Halle 204/122  
MACEF: Pad. 33/B 13  
VICENZA: Pad. C/2124-2125  
VALENZA: 255-256-259-260  
BARI: Pad. 3/80



salvatore arzani

gioielli e preziosi

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



ORO BIANCO  
DIAMANTI



PRESI DA  
UN UNICO  
DESTINO

*Ferrini*  
GIOIELLI

PER INFORMAZIONI TEL. 0131/941953





MARIO RUGGIERO

MARIO RUGGIERO snc IMPORT-EXPORT PERLE COLTIVATE, CORALLI, CAMMEI

Via Canonico Zuffi, 10 - 15048 Valenza Italy - Tel. 0131/924769 - Fax 0131/946753

Fiere: Valenza - Vicenza - Milano



# Ornamenta

Rinaldo Cusi, esponente dell'ultima generazione di questa dinastia di gioiellieri, ha trasferito le sue vetrine dalla sede storica dell'antico palazzo di via Clerici a Milano per riaccenderle in via Monforte. Un cambio non solo di indirizzo civico ma anche di orientamento perché nel nuovo punto vendite Rinaldo Cusi ha "aperto" alla collaborazione di firme conosciute o inedite del mondo orafa, accomunate da freschezza di mano e di idee.

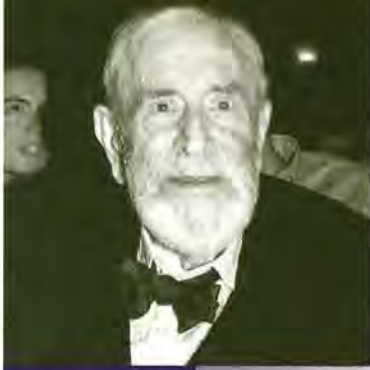
Anche la selezione degli argenti, ai quali è ora dedicato un ampio salone, è più vicina alle moderne esigenze dell'arredo, e punta anche su un assortimento di oggetti per i regali di rappresentanza.

La novità dell'ubicazione avrà anche un

seguito sul piano culturale poiché Rinaldo Cusi ha anche previsto uno spazio da riservare ad incontri con studiosi o esponenti del mondo del gioiello con una serie di appuntamenti convenientemente programmati.

# Gioielli al cinema

Saint Vincent ha fatto da cornice mondana alla cerimonia per l'assegnazione del premio alla carriera, quest'anno conferito a Mariangela Melato. Alla brava attrice Monile ha donato un gioiello in platino e diamanti. Sempre Monile, questa volta a Viareggio, ha realizzato una targa donata



a Mario Soldati durante il festeggiamento dei suoi 90 anni. L'oggetto riproduce un disegno di Federico Fellini.

# gli argenti di Milano



Ciotole in argento. **Callegaro**

Dalla fusione tra Blenheim Group e la britannica Miller Freeman è nato un colosso che si presenterà sul mercato con un complesso di oltre 250 manifestazioni fieristiche e col supporto di 260 pubblicazioni specializzate.

Il nuovo accordo riguarda da vicino anche il mondo orafa perché il Blenheim Group - che recentemente ha assorbito anche il parigino Bijorcha - grazie a una

joint venture paritetica con Fiera Milano International - già organizza il Macef, fiore all'occhiello delle manifestazioni mercantili di questa città.

Unificandosi, i due gruppi di fatto uniscono i rispettivi portafogli di manifestazioni complementari tra loro sia dal punto di vista territoriale che per gestione operativa.

Il nuovo Gruppo che è venuto così a

costituirsi sarà dunque molto forte ed ha in progetto l'elaborazione di nuove opportunità di sviluppo soprattutto in Asia e nelle altre aree geografiche caratterizzate da intensi ritmi di crescita, dove verranno introdotte e rilanciate manifestazioni di successo già esistenti utilizzando un solo marchio a livello mondiale ed avvalendosi di una struttura di supporto unificata e di profonda conoscenza dei mercati.

Il recente Macef ha mostrato ancora più compiutamente il risultato della nuova redistribuzione degli spazi che, se in qualche caso ha danneggiato interessi particolari, sul piano generale ha invece determinato un razionale assestamento che era ormai improcrastinabile.

Dunque, da enorme esposizione con prodotti spesso accostati senza un logico nesso, il Macef è oggi costituito da veri e propri saloni monotematici, a tutto vantaggio sia della funzionalità espositiva che della razionalità di percorso offerta ai suoi visitatori, sempre numerosissimi, che posso così pianificare i loro spostamenti ottimizzando il tempo a disposizione. Questo ovviamente non ha cambiato il Salone degli Argenti, da sempre compattamente ospitati in un organico contenitore e che costituisce - per la qualità dell'offerta - il punto d'incontro in assoluto più ricco e qualificato di questo settore merceologico.





# Taverna & C.

15048 VALENZA PO (Italy) Viale Repubblica, 3 - Tel. 0131 - 924340 - Fax 0131 - 947011  
We exhibit at: VICENZA - VALENZA - BASEL



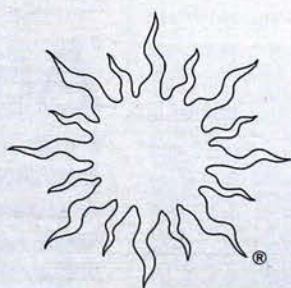


**SIDRA**  
ITALY

Via A. Da Forlì, 64 bis - 35100 Padova - Tel. 049/609222 - Fax 049/8641011

Fiera di Vicenza: gennaio - giugno - settembre





**IL SOLE GIOIELLI S.R.L**

Fabbrica Oreficeria - 3443 AL

Via Martiri di Lero, 14 - Tel. 0131-927262 - Fax 0131-947068

Fiere: Bari/Orolevante - Milano/Macef - Roma/Orocapital - Taormina/Siciliaoro - Valenza - Vicenza





# cronaca tendenze dalla ger- ma- nia

**I**n un mondo in cui la virtualità sta progressivamente conquistando sempre più spazio c'è da chiedersi se le Fiere, così come sono intese attualmente, avranno un futuro.

"E' probabile che nei prossimi anni si dovrà assistere a qualche cambiamento nel campo della commercializzazione, ma ci sentiamo di poter senz'altro affermare che le Fiere non saranno mai disertate. I compratori, soprattutto per quanto riguarda certe tipologie di prodotto, non potranno mai fare a meno di una personale visualizzazione e soprattutto ciò che non potrà mai essere sostituito è l'ingrediente essenziale di ogni trattativa, il rapporto umano". Questo principio è stato affermato da Bernard Diederichs, Direttore Divisione Fiere Beni di Consumo della Fiera di Francoforte nel corso di una conferenza stampa organizzata a Milano per illustrare la filosofia che anima la prestigiosa Fiera tedesca e, in dettaglio, i vari Saloni che confluiscono in questa grande, animata e differenziata esposizione.

Ciò che qualifica Francoforte - è stato affermato - è anche la qualità dei visitatori. Se un tempo un importatore estero inviava una delegazione di cinque compratori oggi ne manda solo tre ma il potere d'acquisto complessivo viene redistribuito e il budget speso a Francoforte resta dunque inalterato. Da indagini è emerso che mediamente ogni compratore dispone di un budget di un milione di marchi di cui un buon terzo viene investito su espositori presenti a Francoforte. Cifre che lasciano supporre negoziazioni di tutto rispetto ruotanti intorno a questa Mostra, a tutto vantaggio dei suoi espositori, che coprono una vastissima campionatura di prodotto.

Una nuova tendenza riguarda anche gli espositori, tra i quali è in continuo aumento la presenza estera. L'Italia è collocata al 5° posto tra i Paesi espositori e a contendersi i visitatori - di cui un quarto proviene dall'estero - ci sono aziende di grande risonanza e prestigio, alle quali si sono recentemente aggiunti anche i vetri di Murano. "Francoforte fa tendenza" è lo slogan di questa Fiera; non per caso infatti proprio il logo *Tendence* è il filo conduttore che lega i vari saloni, da quello degli articoli natalizi, particolarmente frequentato e unico nel suo genere, a quello degli articoli in carta, da quello della Cultura della Tavola e della cucina con prodotti di livello medio-alto a Domus & Lumina che accoglie anche interior design e cornici, mentre Idee Regalo conclude la parata con un'offerta diversificata e esclusiva.

I prossimi appuntamenti con Francoforte sono: in gennaio col Salone specializzato per articoli di cartoleria, Art & Graphic; col Salone specializzato degli articoli natalizi e decorazioni floreali; con Beauty World con articoli per cosmetica e acconciatori. In febbraio - dal 14 al 18 saranno allestiti i saloni di *Ambiente* - che si dipaneranno su Tavola e Cucina, Idee Regalo e Domus & Lumina, mentre in Hong Kong dall'8 al 10 aprile avrà luogo *Interior* il principale evento fieristico internazionale per l'industria dell'arredamento di ambienti privati e di locali pubblici nella regione Asia/Pacifico.

## Notizie da Inhorgenta

**C**he per il momento i tempi non siano dei migliori, lo sanno ormai quasi tutti; i fatturati ristagnano su largo fronte e l'orologeria non fa eccezione, anche se la curva si appiattisce a un livello molto alto. Questo settore, infatti ha goduto per un decennio di una crescita strepitosa.

Pur tuttavia non c'è motivo di abbattersi. Gli orologi restano *en vogue* e c'è motivo di attendere con curiosità ciò che ci porteranno i prossimi anni e decenni. Tecnicamente ed otticamente, infatti, non si può proprio parlare di stagnazione. Con la creatività di sempre, orologiai e designer elaborano nuovi sviluppi che ogni anno vengono presentati al Salone Internazionale di Gioielleria di Monaco di Baviera (prossima edizione: dal 21 al 24 febbraio 1997). Essi, infatti si sono totalmente appropriati il già sperimentato principio degli esperti strateghi del mercato che affermano "Chi offre molto, offrirà a qualcuno".

## Attenzione!

*L'Istituto Gemmologico Italiano ha subito due furti e dai suoi locali di Sesto San Giovanni e Roma è stata trafugata una grande quantità di gemme. Si tratta di materiale di scarso valore intrinseco perché usato solo a scopi didattici ma il danno rischia di essere molto grave per i gioiellieri poiché sono sparite ben seicento gemme sintetiche, prevalentemente rubini, smeraldi e zaffiri. L'IGI invita dunque alla massima cautela e mette tutti in guardia da incauti acquisti, mentre sin d'ora ringrazia quanti con le loro donazioni vorranno contribuire alla ricostituzione del patrimonio didattico.*



# Cum laude

E' ormai noto che Assicor - Associazione Internazionale di Coordinamento per lo sviluppo produttivo dell'oreficeria, argenteria e affini - bandisce annualmente un concorso allo scopo di incrementare la presentazione di tesi di laurea imperniata sul mondo orafa premiando le migliori. Per il 1996 la Giuria era così composta: Franco Stradella e Michele Smargiassi, rispettivamente Presidente e Segretario di Assicor, Amleto Flamini del CNR, Vittorio Illario, Lodovico Lodovichi, Margherita Superchi, Fabio V. Torboli e Domenico Tosato.

L'onore delle prime posizioni è andato a: **Pier Luigi Bettiol Furlan** per la sezione "Aspetti tecnologici, estetici e di design" con la tesi *Nuove tendenze tecnologiche nell'oreficeria moderna* (relatore U. Bernabei della facoltà di ingegneria dell'Università la Sapienza di Roma) "...per l'ampiezza della conoscenze riguardanti i più recenti procedimenti di lavorazione delle principali leghe d'oro impiegate nel settore dell'oreficeria, frutto di una accurata e sistematica ricerca..."

**Laura Biciato** per la sezione "Aspetti economico-aziendali" con la tesi *Il mercato dell'oro* (relatore Sergio Bortolani dell'Università di Torino, Economia e Commercio) "...per la chiarezza con cui vengono analizzati i vari contratti riguardanti le transazioni in oro fisico e cartaceo e le conseguenti possibilità di copertura dei rischi; per l'ampiezza della ricerca svolta sull'operatività del sistema bancario..."

Per la qualità dei lavori si è resa necessaria l'introduzione di un premio speciale, conferito a **Giancarlo Mariani** per la tesi *Il mercato dell'oro dal dopoguerra e l'affermarsi dei relativi prodotti derivati* (relatore Antonio Gay dell'Università di Firenze, Economia e Commercio). La Giuria ha espresso una valutazione decisamente positiva anche sulle tesi di **Barbara Centenaro** - *Il settore orafa e l'industria italiana delle macchine per l'oreficeria nel mercato internazionale* - e **Samuele Fedeli** per *Organizzazione, programmazione e controllo della produzione nel settore orafa: il caso Uno-A-Erre*. Infine è stata ritenuta meritevole di specifico apprezzamento la tesi *Problematiche organizzative del settore orafa valenzano*, presentata da **Monica Cumo** (relatore Ennio Baldini dell'Università Cattolica di Milano, Economia e Commercio).

In questo lavoro è stato rilevato "...un esame accurato e approfondito della nascita e dello sviluppo del distretto orafa valenzano e lo studio degli stretti rapporti tra imprese, che costituiscono la peculiarità di tale distretto".

# Ospiti d'onore

**L**a vocazione di Lipsia per le fiere mercantili ha radici lontane. Importante centro commerciale già dal XII secolo, grazie a forti corporazioni di mercanti che qui operavano disponeva di ben due Fiere mentre nel 1497 su ordinanza di Massimiliano I ebbe il privilegio di diventare deposito franco. La fortuna non fu sempre dalla sua parte ma le sue industrie soprattutto tessili e più tardi la sua specializzazione nel campo dell'editoria le permisero di rialzarsi dopo ogni guerra o calamità. Oggi Lipsia dispone di una modernissima struttura fieristica ove ogni anno è ospitata anche una mostra di oreficeria alla quale recentemente ha partecipato - nel ruolo di ospite d'onore - l'arte valenzana.

Al di là dell'esposizione di prodotti destinati al mercato dell'est, la cui espansione è alle porte, Lipsia ha rappresentato un'occasione straordinaria per la promozione dei gioielli valenzani presentati nel contesto culturale che li ha generati, grazie a uno spazio nel quale attrezzi di lavoro, antichi strumenti e gioielli di antica fattura, Valenza ha potuto esprimere al meglio la sua storia e la sua potenzialità.

La sezione dedicata alla Valenza di ieri e di oggi è stata onorata dalla visita del Borgomastro della città, di numerose personalità del mondo politico tedesco e dell'Ambasciatore Umberto Vattani. Tra le presenze, molto apprezzata anche quella di Milva, visitatrice interessata e compiaciuta e che nel corso di una serata in onore di Valenza è stata applauditissima vedette.



**Lipsia.** In un grandissimo spazio riservato a Valenza gli orafi di questo centro produttivo hanno presentato glorie di ieri e successi di oggi.



Oroelle®  
CREAZIONI



**LENTI MARIO**

FABBRICA GIOIELLERIA - OREFICERIA - EXPORT

15048 VALENZA (AL) ITALY

Via Mario Nebbia, 20 Tel. 0131 - 941 082 Fax 0131 - 945 840 - Fiera Valenza stand 237





*zP*

*Ponzzone & Zanchetta* s.r.l.

15048 VALENZA (Italy) Circonv. Ovest 90 Te; 0131 - 924 043 Fax 0131 - 947 491  
Presenti alle Fiere di Vicenza, Basilea e Valenza.



novità

Spessartina, gemma della famiglia dei granati, interpretata da **Remmy** di Idar-Oberstein, che la commercializza col nome *Kashmirine*.

Riconoscere un rubino russo sintetico idrotermale? Sicuramente più agevole per un gemmologo che ha presenziato alla conferenza su questo tema tenuta dal Prof. Peretti a Idar-Oberstein. Ed è solo una delle tante in calendario durante lo svolgimento di **Intergem 96** una mostra di gemme unica nel suo genere perché vi converge tutto il prodotto tagliato in questa cittadina tedesca conosciuta in tutto il mondo per i suoi straordinari lapidatori. Anche quest'anno ha registrato un considerevole numero di visitatori, quasi tremilacinquecento, e trattandosi per lo più di importatori e fabbricanti di gioielleria il risultato può certamente qualificarsi come soddisfacente. Nel corso di Intergem 96 si è anche tenuto il primo meeting di Progem, una Marketing Society della quale fanno parte Istituzioni ed Associazioni tedesche che

# Un tuffo nel colore

attraverso questo nuovo strumento intendono varare un programma di rilancio delle taglierie e delle industrie orafe dell'area. Naturalmente, protagoniste assolute le vetrine e le loro variopinte ricchezze, cristalli estratti nelle più lontane miniere e qui trasformati in gemme smaglianti. Quanto Intergem offre in termini di rarità e dimensioni è di incredibile vastità e - da solo - renderebbe sicuramente proficua una visione di questa spettacolare carrellata. Ma non è tutto, perché gli artigiani di quest'area ove da quattro secoli il taglio costituisce la principale attività, sono fortemente design oriented e quindi in grado di suggerire ai gioiellieri stimolanti e insolite esplorazioni nel mondo della creatività. Sicuramente - se si provocasse un contatto guidato tra gli artigiani di Idar-Oberstein e i gioiellieri italiani valenzani in particolare data la loro risaputa sensibilità verso il colore - dall'incontro potrebbe scaturire nuova linfa per la gioielleria, grazie a forme nuove e a insolite materie stimolanti per la loro disponibilità a trasformarsi in gioielli di personalità davvero unica, da destinare con profitto alle consumatrici più evolute.





bruni bossio s.r.l.  
creazioni proprie

Via Cremona, 32  
15048 Valenza - Italy  
Tel. 0131-941112  
Fax 0131-946796

Fiere:  
Basilea  
Las Vegas  
Valenza  
Vicenza







# LE NUOVE TRADIZIONI

STUDIO s.r.l. milano

Una data: 1957, una sigla: 794 AL.



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

FIERE: VICENZA-VALENZA-BASILEA

modelli brevettati





DB

*Dario Bressan & C. snc*

Fabbrica gioielleria

1650 AL

15048 Valenza - Via Trieste, 13  
Tel. 0131/924611 - 946196  
Fax 0131/953068

Fiere: Valenza - Vicenza



You may be amazed at the large number of buyers who come to Valenza and make their purchases at the source - the headquarters of the various companies or "Valenza Gioielli", a show dedicated exclusively to producers in this famous jewelry center.

The incomparable exhibition gives visitors a chance at a sort of preselection, because it is here that they get one, single category of commodities - jewelry. A single category, but one that is bursting at the seams with a virtually endless number of offerings. All of 250 companies bring you a vast range of highly diversified items from the mass-produced object to the one-of-a-kind piece, and from avantgarde design to one in tune with the latest fashions, as you can see in the photographic features that appear in this issue.

And, speaking of fashion, it's in Valenza

that we can capture, at their birth - at the source, as we said before - trends that will go forth and conquer the world with their riveting beauty. Hence, a rare opportunity to observe, buy and get the jump on the competition. Of course, many, but not all, of the creators who exhibit at Valenza can be seen at other, bigger fairs, such as those at Vicenza or Basel. But Valenza has something the others don't have. It gives you the most concentrated distillate of specialties you will find anywhere. So all you need is a brief visit to bring yourself up to date on developing trends and catch onto the creations best suited to your needs.

**Valenza will open up a new, very special world to you - perhaps the very one you've been looking for. Fair dates for 1997 are as follows: March 1-4 and October 4-8.**

Alcuni momenti di "Valenza Gioielli", mostra inaugurata dal Dr. De Rita. Tra i visitatori, delegazioni di compratori esteri ed esponenti della politica, tra i quali Eugenio Viale, Gianni Alemanno, Giancarlo Pagliarini e Ombretta Fumagalli Carulli. La prof. Paola Venturelli ha tenuto una conferenza sui gioielli del medioevo.



# Valenza Invitation to







# Invito a Valenza

L'inaugurazione di una Mostra è da sempre occasione di incontro con un personaggio politico chiamato a tagliare il nastro tra sorrisi cordiali, a portare i saluti del Governo, a tenere un discorsetto di circostanza sulla qualità del prodotto, sull'abilità di chi lo fabbrica. Poi se ne va accompagnato da rituali parole di ringraziamento e quasi mai si capisce chi è veramente stato gratificato: se la Mostra e i suoi espositori o il politico che per una mattina ha fotografato e telecamere tutte per sé. Niente di tutto questo a Valenza dove, all'ultima edizione della sua Mostra, come personaggio d'onore ha avuto il privilegio di ospitare il Prof. Giuseppe De Rita, Presidente del CNEL - Consiglio Nazionale Economia e Lavoro. Una presenza particolarmente significativa poiché il Prof. De Rita ha spesso citato Valenza come tipico esempio di distretto industriale capace di superare i momenti di crisi grazie a caratteristiche risorse interne.

Grande studioso di distretti industriali, nel suo discorso di apertura il Prof. De Rita si è soffermato sulle principali tematiche relative ai meccanismi di trasformazione dei centri industriali nella logica dello sviluppo e di una sempre più marcata presenza sul mercato. Diamo spazio alle sue parole..

"Nella città odierna prevale la logica del sostanziale e non più dell'effimero - ha affermato. Non c'è più la logica della facile vendita del gioiello, le scelte del consumatore sono più pacate. Per questo

ci sono alcuni punti, alcuni nodi, che vanno tenuti presenti.

In primo luogo è importante il rapporto fra produzione di gioielleria e moda. La moda non è più una realtà strettamente industriale e il gioiello deve imparare a star dentro a circuiti che si fanno sempre più complessi. Ancora va cambiato il meccanismo della produzione e della commercializzazione.

Una volta esisteva la grande Fiera, i due o tre grossisti importanti: oggi i rapporti sono più diretti, le fiere sono più piccole e più numerose, i canali commerciali si sono moltiplicati. E ancora, per trasformarsi, per restare nel mercato e anzi per svilupparsi all'interno di esso, è necessaria una cultura orafa in senso lato, fatta di cultura del passato, cioè substrato di conoscenze manuali, di tradizione ma anche capacità di innovazione: è necessario possedere alta manualità ma anche capacità di innovazione nel design, nelle tecnologie. Nell'Italia di oggi, specialmente al nord, il 52-53% dei giovani, superata la scuola dell'obbligo, si inserisce nel circuito lavoro.

Se per alcuni lavori questo può andare bene, per chi produce e crea gioielleria questa tendenza non è positiva. Quel giovane si troverà a 25/30 anni con una grande manualità ma poca cultura di base e cultura vuol dire spirito critico, capacità di comprendere e interpretare il mondo. Per questo l'abbinamento fra manualità e cultura è una scommessa non facile. Oggi si trasforma anche la funzione delle reltà

locali. Un tempo il rapporto produttori, Casse di Risparmio locali, Associazioni di categoria, Fiera locale era sufficiente per far muovere un piccolo distretto industriale.

Oggi lo stesso distretto industriale deve stringere rapporti con realtà superiori, deve acquisire conoscenze bancarie e commerciali più elevate. Valenza non è solamente una "residenza" di produttori; è una società che deve agire all'unisono e sviluppare, su diversi fronti, mostre, editoria, documentazione, produzione, una sua "mission". Valenza imprenditrice di sé stessa e non luogo dove "stanno" tanti produttori. Valenza come club multifunzioni capace di trovare in se stesso cultura retrospettiva, capacità imprenditoriale, manualità, moda, design".

Ospiti di riguardo della passata edizione di "Valenza Gioielli" l'Ambasciatore Umberto Vattimo, Capo di Gabinetto del Ministero degli Esteri che ha conferito un riconoscimento a quanti hanno contribuito al successo italiano a Lipsia. L'Onorevole Pagliarini ha colto l'occasione per illustrare le attuali strategie della Lega Nord e altre personalità di varia statura con la loro presenza hanno espresso agli orafi un generale compiacimento per le opere esposte.

Reciprocamente gradita la visita del On. Ombretta Fumagalli Carulli, elegante signora che in ogni occasione volentieri indossa gioielli e che è rimasta piacevolmente colpita dalla quantità, varietà e livello dei gioielli valenzani.



*A riveting blend of gems, classic history and an unequivocally present-day conception of a jewel whose organic vitality makes it even more precious.*

Una accattivante fusione tra gemme di classica storia e una concezione inequivocabilmente attuale di un gioiello prezioso anche matericamente. **PICCHIOTTI**





The ruby is having a great season, according to enthusiastic news reports we keep getting from overseas jewelers. Its current success seems to be due to clever teamwork with fashion, which has boosted it to the spot of superstar for consumers still amenable to being thrilled by a gorgeous stone. It's an opportunity that shouldn't be missed by Italian creators who have found in the ruby a momentous source of inspiration. We are presenting their superb interpretations on the following pages. Artists who have given us the warm, sensual luminescence of the Mediterranean, its flaming sunsets and shooting stars, fused in spectacular, inventive compositions blazing with colour. Rubies, swathed in enchanting trasparencies, turn into jewels that speak the language of a singular, unmistakable identity: a red that couldn't be anything but italian.

# italian red



A woman with dark hair is shown from the chest up, looking down. She is wearing a black, sleeveless, V-neck dress. Her jewelry includes a necklace and a matching bracelet, both featuring a series of red gemstones (likely rubies) set in a diamond-encrusted metal. She is also wearing large, ornate earrings. The background is dark and moody, with soft lighting highlighting the jewelry and her face.

*Floral allusions in necklace  
and bracelet caress flaming  
stars that take the center  
of the stage, flanked by  
gleaming diamonds.*  
Allusioni floreali in collier e  
bracciale nei quali  
fiammeggianti vedette pri-  
meggiavano tra la luce dei  
brillanti. **CASA DAMIANI**





*An intriguing meeting  
between rubies, white and  
fancy yellow diamonds.*

L'incontro si carica di  
sorprendenti effetti quando  
tra rubini e incolori  
 trasparenze si insinua  
una intrigante sfumatura  
giallastra, grazie a fancy  
diamonds. **CANTAMESSA**



# rosso italiano

Tra i gioiellieri d'oltreoceano il rubino sta rivivendo una scintillante stagione grazie al connivente intreccio con la moda che l'ha trasformato in vedette per consumatori ancora disponibili all'emozione.

Un'occasione imperdibile per i creativi italiani che con questa gemma vivono un feeling davvero speciale e in queste pagine vi presentiamo lo spettacolo di alcune loro superbe interpretazioni.

Ecco dunque le calde, sensuali luminescenze mediterranee, i fiammeggianti tramonti seguiti da vibranti bagliori siderali fondersi per suggerire spettacolari composizioni e inusitate, emozionanti invenzioni cromatiche. I rubini, avvolti da abbaglianti trasparenze, diventano gioielli che parlano un linguaggio di singolare e inconfondibile personalità: un rosso tutto italiano.





*In the ring the colour of passion  
perches at the summit  
of a glistening waterfall of  
transparent navettes.*

Il colore della passione è adagiato  
sulla vetta di una rilucente cascata  
formata da trasparenti navette. **RCM**





*Delightful redundance of light and meandering movement. Minuscule diamonds are offered as a background for a striking procession of teardrop rubies that are the same in both cut and colour.*

Ridondanza di luci e movimento sinuoso. Minuscoli diamanti si propongono come scenario per una superba parata di rubini a goccia, uguali per taglio e colore. **AMBROSI**







*Yellow gold and diamonds are set  
off by a cluster of small rubies.*

Oro giallo e diamanti sono  
sottolineati dalla scansione di  
piccoli rubini, che si impongono come  
irresistibile leit-motiv. **ILLARIO**







*A solution that's nothing if not creative has strewn ring and earrings with myriad small round-cut rubies.*  
Una soluzione davvero creativa per assortire su anello e orecchini una miriade di piccoli rubini a taglio tondo. **CEVA**

*The jewel case vaunts edges in blue enamel frosted with diamonds.*  
La scatola portagioie ha i bordi in smalto blu decorati con diamanti.

**FICALBI & LITTA**





Outstanding  
buyers,  
outstanding  
jewels.



*Earrings with an ethereal design but tangible in substance. Shapes are multiplied in an infinite number of variants that make up a collection with an embarrassment of riches to choose from.*

Orecchini di etereo disegno e materica sostanza. Forme e volumi moltiplicati in infinite varianti che compongono una collezione di grande ricchezza di scelta.

**Raima**

*Opposite page:*

*Flawless mountings play host to diamonds with various cuts. A virtually inexhaustable fantasy of shapes that also come in settings.*

Nella pagina accanto: castoni perfetti nei quali sono collocati diamanti in vari tagli. Una inesauribile fantasia di forme, disponibili anche in montatura.

**Barbero & Ricci**









*Crosses, small crosses, tiny crosses... and other things. Dozens and dozens of monochromatic variants that exceed every temporal dimension.*

*Croci, crocette crocine... e altro. Decine e decine di varianti monotematiche fuori da ogni dimensione temporale. **Maiorana***

*Opposite page: love takes wing in hearts in yellow gold that send a message of poetic fantasy, rounded out by decors in white metal only or pepped up by diamonds.*

*Nella pagina accanto: amore alato, cuori in oro giallo che si propongono con poetica fantasia, completati da decori in solo metallo bianco o impreziositi da brillanti.*

**Platina**



Gioielli creati  
per buyers dalle  
idee chiare





*Diamond rings done with solid spans of airy lightness, all metal and fancifully engraved. Also available in red gold.*  
Anelli eseguiti con solide lastrine di aerea leggerezza, a tutto metallo o fantasiosamente incise. Sempre con brillanti, disponibili anche in oro rosso. **Ellepi**

*Opposite page: diamonds and sapphires but also diamonds and rubies, diamonds and emeralds, diamonds and diamonds. Rings, earrings and pins as the main theme of the collection.*

Nella pagina accanto: diamanti e zaffiri ma anche diamanti e rubini, diamanti e smeraldi, diamanti e diamanti. Anelli, orecchini e spille come filo conduttore della collezione.

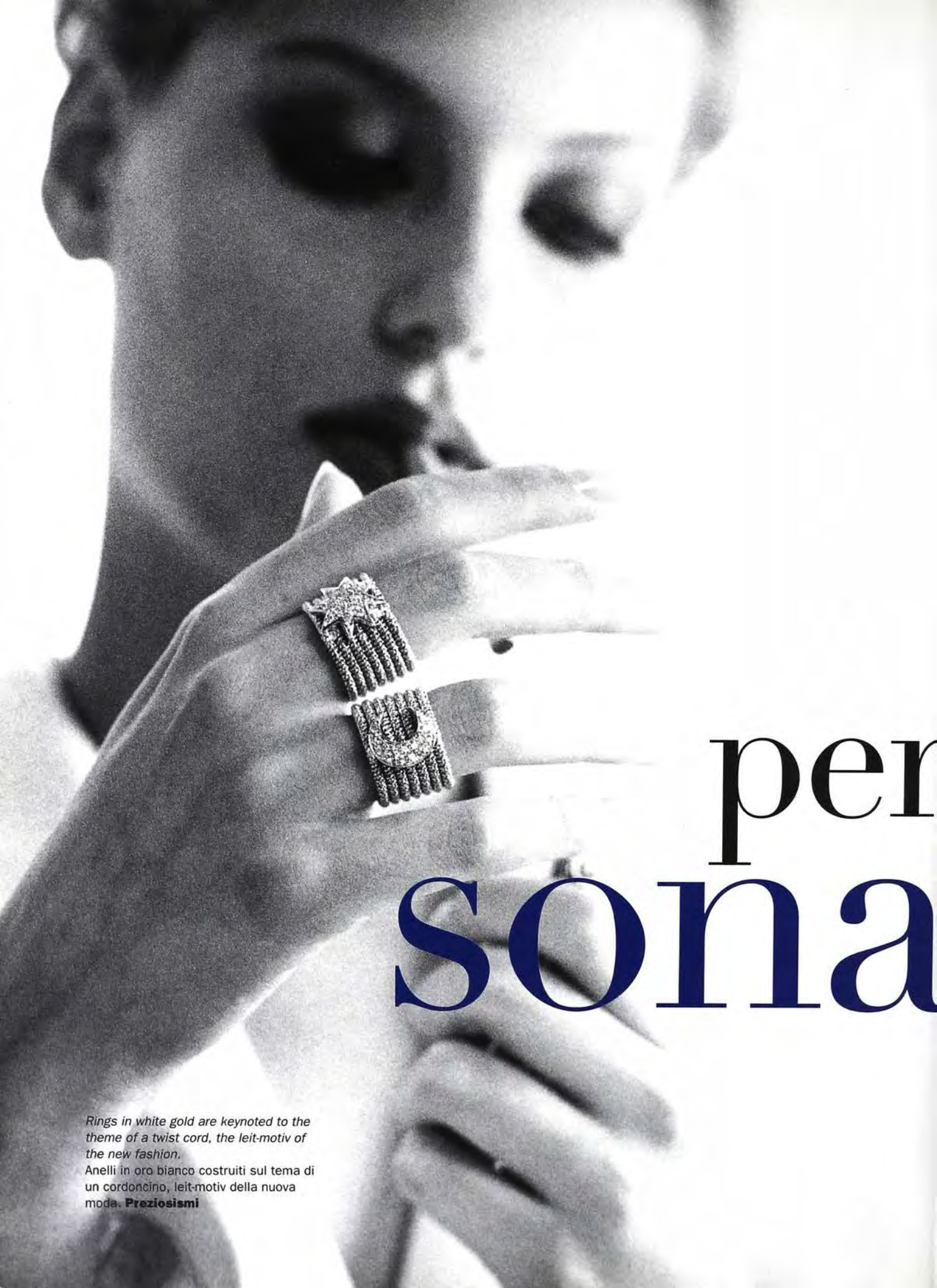
**Giulio Ponzone**



Una selezione  
eterogenea di  
oggetti facili/facili







# per sona

*Rings in white gold are keyed to the theme of a twist cord, the leit-motiv of the new fashion.*

Anelli in oro bianco costruiti sul tema di un cordoncino, leit-motiv della nuova moda. **Preziosismi**



Un garbato gestire,  
un anticonvenzionale  
ricorso alla moda,

**una rapida  
intuizione**  
di ciò che si rivelerà

trendy, scelte  
istintivamente corrette:

così **la donna**  
**opinion maker**  
che senza volerlo

sa imporre  
uno stile, il suo.

**lissi  
mo**

Ring bracelets and necklaces are  
shot through with springs of steel  
gold and are diamonds.  
Bracelet, collar right, interlaced on  
side in the hand on the side of  
diamond. **Artful & St. John**





Stimoli intriganti che solo pochi  
gioiellieri fortemente  
**design oriented**  
sanno raccogliere con connivente  
sensibilità, interpretandoli con tratto  
**personalissimo e**  
**di inconfondibile**  
**griffe.**



Pure white and fancy yellow diamonds princess cut, for this refined set of variously designed rings and earrings.

Diamanti incolori e fancy yellow tagliati a princess nel set di orecchini e anelli di diverso disegno. **Luca Carati**

Opposite page:

"Nova Moresca": ring and matching earrings for a new expression of originality.

Pagina accanto: dalla linea "Nova Moresca" anello e orecchini in forme espressive con rinnovata originalità. **Arata**



Foto: **Sandro Sciacca**  
Sommier: **Cyrus Company**  
Agenda e cartella: **Fashion File**





*Geometric rigor keeps big  
creole fantasies,  
smothered in diamonds,  
and an outsized ring from  
getting out of hand in a  
style typical of an  
avantgarde creative artist.*

*On the wrist are  
spiderweb-thin chains  
bedewed with triplets of  
diamonds.*

Il rigore di geometrismi  
nelle grandi creole  
interamente ricoperte di  
diamanti e nell'anello di  
dimensioni esasperate,  
nello stile tipico di un  
creativo d'avanguardia. Al  
polso, sottili catenelle  
trattenute da barrette con  
diamanti. **Gioielmoda**









*White gold is caressed by interlacy  
with minuscule diamonds entwined  
around a pair of rigid bracelets.  
Opposite page: the sumptuousness of  
high class jewelry gets a zestful lift from  
aggressive volumes.*

*Oro bianco accarezzato da intrecci con  
minuscoli diamanti che si avvolgono  
ai due rigidi bracciali.*

*Nella pagina accanto: la sontuosità  
dell'alta gioielleria combinata a forme di  
aggressivo volume. **Verdi & C.***

*Glasses - Occhiali: **Barberis e Prati***



A un gioiello chiede volumi  
e forme riconducibili alla sua  
particolarità,

perfezione nei dettagli, disegno

sobrio ma  
fortemente

descrittivo del suo  
essere moderna, sicura, esigente.





# se mi dai io ti do

L'altra faccia  
della Banca:  
quando le  
sovvenzioni  
avvengono su  
pegno.

Rosanna Comi



Credito tradizionale e credito su pegno, le differenze possono non essere molte e in certi casi la seconda situazione può profilarsi anche più vantaggiosa. Purché a certe condizioni e, soprattutto, individuando lo sportello giusto.

In margine a un seminario tenutosi a Montecatini, spunti, deduzioni e commenti che alzano il sipario su un mondo a molti del tutto sconosciuto e che in qualche caso si offre ad aprioristiche negative valutazioni. Una prima puntata sul tema, che approfondiremo nel prossimo numero.



**E'** praticamente impossibile disporre di dati reali circa l'entità degli utili che ai vari Istituti di Credito derivano da prestiti su pegno ma da cifre carpite a chi con questo settore ha parecchia dimestichezza risulta che in percentuale rappresentano una tranche decisamente appetibile. Ciò malgrado, pochissime eccezioni a parte, a questo specifico settore del credito le banche sembrano non prestare soddisfacente attenzione e talune non soltanto non investono sul suo sviluppo ma addirittura sopportano la sua attività come un inevitabile fastidio.

Intanto, con un brevissimo excursus vediamo come ha avuto origine l'usanza di prestare denaro contro la cessione temporanea di un bene a titolo di garanzia, una formula praticamente nata in contrapposizione all'usura, fenomeno di cui oggi tanto si parla ma che era fiorente già presso i Caldei almeno quattromila anni fa.

Questa pratica fu nel tempo di quando in quando apertamente osteggiata e combattuta ma più o meno tollerata e cominciò a essere seriamente affrontata solo con l'avvento del Cristianesimo, quando degli animi nobili e illuminati compresero che questa piaga non poteva essere arginata soltanto con divieti e sanzioni bensì anche cercando di intervenire attivamente nei confronti di persone in difficoltà ed emarginati in genere che costituivano la linfa nutritiva dell'usura.

Scrivono il Dott. Serafino Gatti Presidente dell'Assopegni: "La reazione più matura, perché culturalmente e teologicamente fondata, venne da quegli Ordini religiosi che vivevano il loro apostolato a più stretto contatto con i poveri: mi riferisco ai Francescani e ai Domenicani. Essi si mobilitarono e, seguendo Sant'Ambrogio, Sant'Agostino, San Giovanni Crisostomo e San Basilio, predicavano nelle chiese e nelle piazze la regola evangelica del *mutuum date nihil inde sperantes* che comportava l'impedimento per ogni buon cristiano di praticare il prestito con interessi".

Prosegue il Gatti: "I frutti di un così profondo ardore apostolico non si fecero attendere. A partire dalla fine del XV secolo fu tutto un fiorire di iniziative sia volte a promuovere la creazione di banchi di pegni - dapprima senza scopo di lucro - che agivano in funzione di pronto intervento in favore delle persone maggiormente in difficoltà sia indirizzate ad incoraggiare la formazione di fondi patrimoniali attraverso lasciti e donazioni da parte dell'aristocrazia e dei governanti, da destinare ai Monti di Pietà. Nacquero così, grazie anche al concorde sostegno ed al riconoscimento giuridico dell'autorità del tempo i primi Monti, organismi dotati di un proprio statuto e di un proprio fondo patrimoniale per l'erogazione di piccoli prestiti dietro consegna di cose mobili e di modesto valore".

Ma ritorniamo ai nostri giorni e vediamo cosa è cambiato.

### Chi si mette in fila

Intanto, agli sportelli si presentano molto spesso anche dei veri e propri habitués, che ai Monti si rivolgono non per necessità ma per comodità. Affidando ad un Istituto la propria argenteria o i gioielli di famiglia in prossimità di una lunga assenza si sottraggono, ad esempio, all'incubo di furti; così come le pellicce

più preziose qui riceveranno un trattamento accurato e saranno conservate in ambienti idonei e al giusto grado di temperatura. Questi fruitori di solito riscattano i beni a brevissimo termine e gli interessi che pagano per questo servizio più o meno corrispondono alle tariffe richieste da Organizzazioni private specializzate nella custodia.

Una seconda categoria di pignoranti è costituita da persone interessate all'acquisto di nuovi beni e che per disporre del denaro necessario momentaneamente rinunciano a valori mobili in loro possesso. L'anticipo per l'acquisto di un immobile in attesa del mutuo, ad esempio, l'ampliamento di una attività, l'urgenza di concludere affari vantaggiosi estemporanei trasformano il Monte dei Pegni in un "pozzo" al quale attingere in poco meno di un'ora il contante per concludere una transazione remunerativa solo se rapidamente condotta: la polizza che si firma all'erogazione del denaro comporta l'aggravio di spese accessorie e di interessi la cui entità varia a seconda se il riscatto avverrà entro i 3 o i 6 mesi successivi (questo è lo standard in termini temporali); costi, tutto sommato, per lo più compensati dagli utili derivanti da nuovi affari favoriti da ritrovata liquidità.

Il discorso cambia, e moltissimo, quando il pignorante ha bisogno di denaro unicamente perché versa in reale condizione di disagio e neppure sa - questo è fondamentale ai fini della nostra inchiesta - se allo scadere dei 3 o dei 6 mesi concessi dall'Istituto potrà effettuare il riscatto del bene dato in garanzia e cioè - per capirci meglio - se rischia di perdere per sempre ciò che ha consegnato al Monte.

In questo caso, cioè se il bene non viene tempestivamente riscattato, che cosa succede? Resta a disposizione per il recupero del credito dell'Istituto che ha erogato la sovvenzione; avviato ad un'asta ed aggiudicato al miglior offerente.

Gli oggetti venduti all'incanto - stando a quanto dichiarano i vari Istituti di Pegno - non superano mediamente il 5% del totale delle operazioni concluse; ma poiché di norma l'88% dell'ammontare delle operazioni di credito su pegno è ascrivito al settore dei preziosi, va da sé che le aste finali sono prevalentemente incentrate su questo genere merceologico e una domanda si pone imperiosa: in questa fase conclusiva chi ci guadagna e chi ci rimette?

### Affari o free fall?

Trattandosi di attività gestita da Banche, verrebbe quasi naturale concludere che a guadagnarci sono sicuramente queste ultime. Invece così non è perché se di sicuro la Banca non ci rimette è altrettanto dimostrabile che neppure ci specula.

Infatti, le modalità che regolano queste forme creditizie sono ispirate da meccanismi che possono sembrare anomali e vessatori - e in parte lo sono - ma applicate secondo una logica che rasenta la buona fede.

Ed ecco le fasi rituali. La persona che ha urgente necessità di denaro contante porta un oggetto al Banco dei Pegni dove - nella fattispecie parliamo di preziosi - uno Stimatore provvederà seduta stante alla sua traduzione in lire e, se il richiedente accetta, l'erogazione del denaro è immediata.

I problemi legati a questo momento non sono pochi e soprat-



tutto non vanno sottovalutati per la soggettività che di solito lo caratterizza.

A quale prezzo - infatti - deve essere valutato un oggetto prezioso in questo tipo di trattativa? Afferma il Dott. Cavagna, Consulente tecnico della Sezione Preziosi della Banca Regionale Europea: "L'art. 39, comma del R.D. 25/5/39 nr. 1279 afferma che la stima deve essere fatta in base al valore commerciale delle cose offerte in pegno (...). Ma non esiste una chiara definizione che riesca ad interpretare il concetto di valore commerciale che possa soddisfare le nostre necessità applicative. Alcuni sono orientati a considerarlo come un valore di realizzo, vista la funzione che riveste la stima di un'operazione pignoratoria. Altri sono dell'avviso di assimilarlo al prezzo di mercato all'ingrosso. Altri ancora vorrebbero vederlo come un valore di scambio dove questo si identifica col valore di mercato attribuito dai commercianti al dettaglio.

Infine, si potrebbe definirlo come il prezzo di vendita di un dato bene ottenuto in un certo luogo ed in un preciso momento. Il prezzo scaturisce da una cessione di un bene in cambio di moneta e viene determinato dal punto in cui si eguagliano la domanda e l'offerta, dando luogo ad un prezzo di equilibrio".

Se ne deduce agevolmente che l'oggetto è dunque valutato *soprattutto* in funzione di quanto si potrà ricavarne al momento della sua messa all'incanto. A questa discrezione che può sem-

oblatori ovvero ancorché vi sia questi non offerisca tanto che uguagli la prestanza e l'utile del Monte, il pegno si delibererà allo stimatore che ne ha fatto la stima."

Che questa possibilità, di fatto, condizioni il Perito all'effettuazione di stime estremamente cautelative è dunque un'affermazione tutt'altro che peregrina!

Ma proseguiamo.

**A**l momento dell'asta - dopo avere preventivamente visionato gli oggetti disponibili - i potenziali acquirenti effettuano rilanci partendo da una base solitamente assai contenuta e salvo che su pezzi davvero straordinari o su orologi di marca difficilmente si scatenano bagarre per accaparrarsi i pezzi a qualsiasi costo. I rialzi sono sempre più che meditati, controllati e questa realtà è avvalorata dal fatto che buona parte dei compratori abituali sono sempre dei commercianti, che ovviamente devono acquistare a quotazioni più che ragionevoli.

Il bene viene quindi quasi sempre attribuito ad un prezzo finale più che appetibile e la Banca - dedotto il prestito erogato, gli interessi maturati e le spese d'asta - restituisce il surplus ricavato all'ex proprietario del pezzo.

L'impressione che deriva da queste aride informazioni da noi raccolte è che il pignorante - al quale lo stimatore ha offerto denaro equivalente al 30-40% del valore reale dell'oggetto -

## E allora? Un diamante è per sempre perché non è possibile rivenderlo senza perderci una fortuna? Che guaio se i consumatori se ne accorgessero!

brare discutibile ma che in realtà calza perfettamente con gli obiettivi di un Istituto di Credito va aggiunto anche un fatto decisamente sconcertante e cioè che una specie di spada di Damocle pende sul capo dello Stimatore poiché se dopo due tentativi di vendita l'oggetto non troverà un compratore potrebbe essere aggiudicato d'ufficio al perito stesso, fatto che può apparire una punizione o responsabilizzazione a futura memoria.

Va precisato che l'introduzione della responsabilità dei periti è fatto antico. Quanto è attualmente prescritto dall'art. 15 della legge 745 del 10/5/1938 era già sancito da regolamenti e statuti d'ogni tempo e Paese. Al capitolo 36 degli Statuti del Sacro Monte di Pietà di Roma - siamo nel 1767 - si afferma che "potrebbero apportare gravi danni al Sacro Monte gli Stimatori quando non procedessero sinceramente o fossero malpratici del mestiere. Essi - prosegue il decreto - assicureranno il Monte (presteranno cauzione) essendo necessaria una tale sicurezza, mentre quando i pegni al tempo della vendita non trovano

difficilmente può trovare beneficio da una vendita all'incanto e farebbe sicuramente meglio a recuperare il prezioso ceduto in pegno.

Se questo non avviene e, per sopraggiunte nuove difficoltà, il pignorante non riuscisse a recuperare il prezioso consegnato si materializza il rischio certo che sotto forma di perdita secca, per l'avvenuta alienazione, interessi e spese d'asta, finisca col pagare un prezzo che va molto vicino a quello della tanto deprecata usura.

Attendiamo smentite, ma opponiamo subito un esempio molto eloquente.

Al Seminario al quale ho avuto il privilegio di partecipare uno dei relatori-conduttori ha invitato gli astanti ad esprimere una perizia di valore - ai fini di una sovvenzione su pegno - su una gemma sfusa così descritta: diamante a taglio brillante di un carato, taglio good, purezza IF, colore H, certificato HRD. Le risposte sono state le seguenti: un perito ha offerto 1.500.000 lire; due hanno dichiarato 2.500.000 lire mentre altri due sono



arrivati a 3.000.000; uno soltanto è salito a 4.000.000 e il settimo interpellato ha raggiunto i 4.500.000.

Ad un secondo invito - sull'ipotesi di uno smeraldo di tre carati "del colore più bello che si possa immaginare" - è stato fornito un ventaglio di possibilità che andavano da una provocatoria valutazione di 32.000.000 ad 1.500.000, offerta "tecnica" dichiarata dal responsabile di uno sportello non abilitato a sovvenzioni eccedenti questo importo.



Le immagini sono tratte dal film "I soliti ignoti" di Mario Monicelli

### L'avventura dei prezzi

Se personalmente da queste dissonanti e incongruenti dichiarazioni traevo motivo di divertito stupore, sul viso dei presenti rilevavo invece lo sconcerto, benché tutti pronti ad argomentare con convinzione le proprie offerte-deduzioni.

Ancora una volta è stato ribadito il concetto che condiziona lo Stimatore costretto a interrogarsi: sapendo che nella sala vendita quella gemma non potrà mai spuntare un prezzo superiore come offrire di più?

**D**i certo, come ha affermato anche il Dr. Vittorio Romiti, relatore per la sezione gemmologica che ha illustrato e propugnato l'applicazione delle normative UNI, in qualche modo va tutelato anche l'interesse del pignorante, anche perché si tratta di consumatori che probabilmente hanno acquistato una gemma ad un prezzo che allo sportello vedono irriso.

E allora? Un diamante è per sempre perché non è possibile rivenderlo senza perderci una fortuna? Che guaio se i consumatori se ne accorgessero!

La necessità di uniformare le valutazioni e i criteri perché diventino meno soggettivi e penalizzanti, oltre che accettabili affinché l'Istituto che eroga la sovvenzione su pegno perda definitivamente quell'immagine di strozzinaggio che oggi ancora in molti le attribuiscono, è dunque necessaria una coraggiosa revisione di tutto quanto concerne il credito su

pegno. Dagli astanti è stata sollecitata una serie di seminari differenziati per una formazione tecnica e gemmologica impostata su criteri che accomunino l'operato degli Stimatori, anche se qualche parametro già nel corso di questo Seminario è stato introdotto da Giorgio Musolesi editore, tra l'altro, di due opuscoli ai quali vorrei dedicare qualche parola.

Consapevolmente sfidando la censura di quanti continuano a considerare il silenzio totale su ogni tipo di informazione la strada migliore per operare i propri commerci.

Si tratta di due libretti distribuiti solo per abbonamento a grossisti e dettaglianti, regolarmente fatturati a titolari di partita Iva e soggetti anche ad altre "griglie" di controllo per impedire che raggiungano il consumatore generico. I prezzi esposti nel libretto blu rappresentano il massimo che un dettagliante dovrebbe pagare mentre quello rosso è destinato ai dettaglianti e suggerisce i prezzi massimi al consumo.

Tutto è ovviamente opinabile e il dettagliante che ritiene riduttivo un ricarico al consumo del 60% potrà farne l'uso che crede, ma - afferma l'editore - si tratta di prezzi accuratamente monitorati e

aggiornati ogni tre mesi con la collaborazione di un nutrito panel di operatori e quindi in linea di massima attendibili come reale traccia del mercato in quel momento. Ad ogni buon conto, tutte le Banche ne sono abbonate.



**Per la serie "Nuovi Percorsi Formativi" l'Accademia Bancaria con sede in Montecatini ha programmato una serie di seminari di straordinario interesse.**

**Con la direzione del Direttore Rag. Umberto Pipolini, nel settembre scorso si è svolto un incontro su "Operazioni creditizie garantite da pegno di preziosi".**

**Illuminanti relazioni sono state tenute da Marcello Condemi, Tullio Galfré, dal Giudice Giorgio Santacroce, Maurizio Caporilli, Sergio Cavagna, Vittorio Romiti, Giorgio Musolesi.**



# A prova



# di scatto

Chiusure di **Taverna & C.**  
Foto Loris Barbano



Un soggetto floreale sviluppato in una linea omogenea ma ricca di varianti per forme e dimensioni. **Deambrogio.**



**V**istose dimensioni per imporsi con protagonismo, oppure forme contenute che con garbo e discrezione concludono con un tocco personalizzante fili di perle e di coloratissime boules: su questi due filoni i gioiellieri riescono a sviluppare centinaia, migliaia di idee tra le quali scegliere quella più conveniente al collier da realizzare.



Chiusura - gioiello **Deambrogio**

Nella pagina accanto:  
perfette nella loro semplicità le  
chiusure per collane a uno o più fili.

Facilmente adattabili a  
ogni genere di materia prima.

**Megazzini.**







**S**empre preziose le materie:  
diamanti e oro nelle colorazioni gialla  
e bianca per assecondare ogni esi-  
genza cromatica. Sempre impeccabile  
la funzionalità.

Foto Carlo Paggiarino



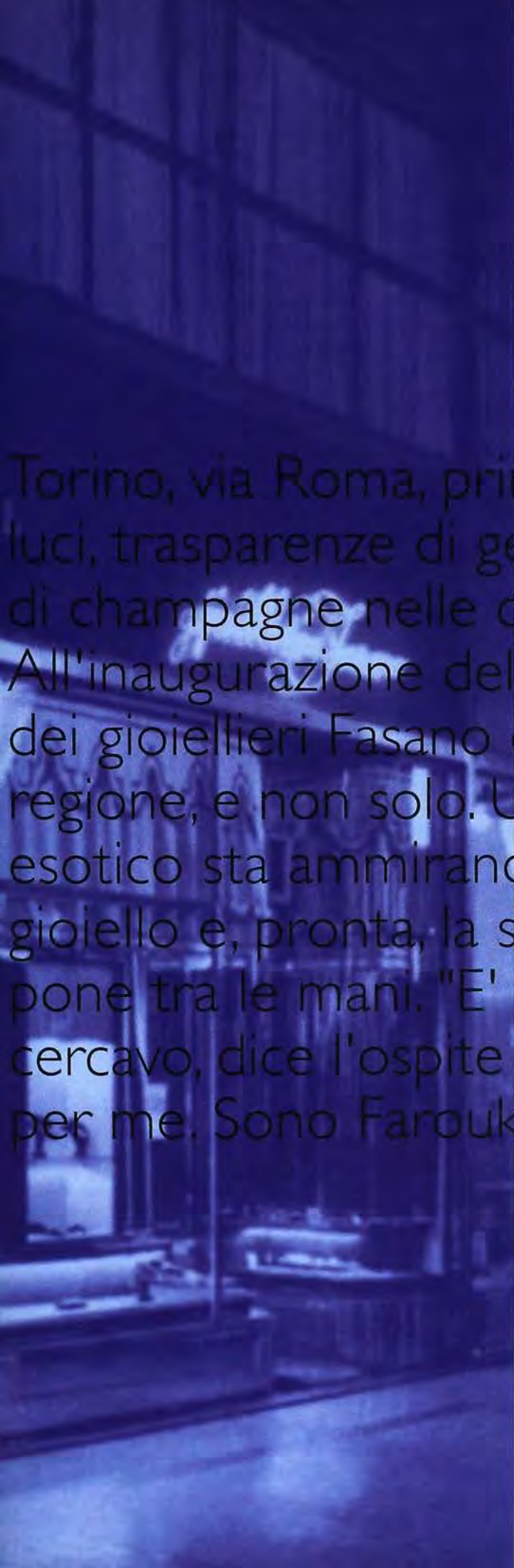
Gioielli nel

# mito

Nino Bergamino e Rosanna Comi







Torino, via Roma, primi anni '50. Musica, luci, trasparenze di gemme nelle vetrine e di champagne nelle coppe tintinnanti. All'inaugurazione della nuova sede dei gioiellieri Fasano è presente l'élite della regione, e non solo. Un signore dall'aspetto esotico sta ammirando uno splendido gioiello e, pronta, la signora Stella glielo pone tra le mani. "E' proprio quello che cercavo, dice l'ospite sconosciuto. Lo tenga per me. Sono Farouk".

**C**i sono due persone, due donne, alle quali devo molto professionalmente: Mila Schön e Stella Fasano. Se la prima mi ha rivelato i segreti degli accostamenti cromatici, della misura, dell'eleganza, la seconda ha illuminato con la sua esperienza gran parte del mio percorso sulla lunga strada della perfezione, inalienabile caratteristica della gioielleria d'alto rango. "Prendi il gioiello tra le mani e chiudi gli occhi, fu il primo consiglio. Giralo, passa le dita sopra le gemme, sfiora i castoni, senti se al tatto è gradevole, se il peso è equilibrato".



Oggi Stella Fasano è una bella e raffinata signora alla soglia degli 89 anni, portati con entusiasmo e gran classe.

L'ho incontrata per la prima volta tanti anni fa, quando la gioielleria Fasano già era un mito e sono rimasto colpito immediatamente dalla chiarezza delle sue idee. Conservo ancora dei foglietti di carta a quadretti sui quali schizzava ciò che io avrei poi dovuto trasformare in gioiello. Come la grande Jeanne Tousseint - al cui vaglio passavano anche i prodotti più raffinati di Casa Cartier - non sapeva disegnare ma i tratti essenziali dell'idea balzavano agli occhi con l'evidenza di una realtà quasi palpabile.

Vederli al lavoro - lei e il marito - per me era una soddisfazione e una scuola. Ricordo dei pomeriggi in cui raggiungevo il Cavaliere Mario nel suo studiolo dove assortiva le pietre. Di nascosto dalla moglie portavo una bottiglia di Grignolino, cosa a lui severamente proibita dal medico, e tra un bicchiere e l'altro il mondo delle gemme mi si apriva in modo assolutamente diverso, per

me nuovo. Con le gemme lui era abilissimo, un conoscitore davvero fuori dal comune. Ad un'Asta, mancando il prezzo di un bracciale ricchissimo di materia, si rivolsero a lui per avere una stima in termini di peso delle gemme. Quando, successivamente, il pezzo venne smontato ricevette l'applauso dei colleghi: le carature da lui dichiarate corrispondevano perfettamente.

Aveva una grande intuizione. In un'altra occasione, di fronte a due gocce di smeraldo appartenute ad un Maharaja e lunghe 8 centimetri, mentre gli altri si toglievano dalla licita lui spiegava a Stella "Con la parte finale facciamo due grossi cabochon; il resto lo facciamo ritagliare in altri di media e piccola dimensione e ne facciamo uscire una intera parure".

"Abbiamo voluto assistere alle operazioni di taglio, avvenuta a Parigi, commenta la signora Fasano, perché la posta in gioco era davvero alta e il timore che in qualche punto il colore venisse a mancare era forte. Ma tutto andò benissimo e il risultato strepitoso".



Realizzata in un laboratorio francese, la splendida farfalla in rubini e smeraldi disposti secondo la tecnica del *serti invisible*. Collezione privata

Un'immagine di Stella Fasano fissata negli anni '50, nel pieno splendore della sua gioielleria. Solo pochi anni fa ha lasciato la sua attività, iniziata negli anni '30.



Mario e Stella Fasano a Parigi erano di casa perché qui acquistavano sia gran parte delle gemme di colore che i disegni. La prima scelta era sempre competenza di Stella, che tra centinaia sapeva fiutare quelli adatti alla "sua" clientela. Suo marito li trasformava per ricondurli allo "stile Fasano" e tutto funzionava a meraviglia.

I gioielli venivano eseguiti a Torino da abili artigiani locali ma anche a Parigi, negli stessi laboratori ai quali Van Cleef & Arpels affidava i suoi. Fatto curioso, mi ha raccontato la signora Stella, gli operai indossavano orecchini: così voleva il responsabile della produzione perché un certo uso togliesse rigidità alle clips e risultassero poi docili alle orecchie delle signore.

Nel loro negozio non entravano oggetti fatti da altri, tranne scatole, pochette, portasigarette, poudrier e altri accessori che acquistavano da Illario - uno dei pochi davvero grandi commenta Stella Fasano - oppure da laboratori di Pforzheim, allora famosi per questo genere. Anche su questi oggetti, tuttavia,

Mario Fasano imponeva qualche modifica per conferire loro l'impronta della Casa.

Gli astucci, poi, erano un culto. Sceglievano personalmente la qualità della seta e dei velluti e i colori tra i quali adagiare i preziosi e per le loro chiusure, che dovevano avere uno scatto perfetto, si rifornivano a Londra.

In Inghilterra, tra un'Asta e l'altra, scoprirono anche la grande miniera dell'argento. Acquistavano l'argenteria più bella di prima mano, e cioè direttamente dai proprietari di Castelli, Manieri e case patrizie. "Ne abbiamo importato a vagonate, ammette la signora Fasano. La fortuna fu veramente a lungo dalla nostra parte".

Ovviamente si parla di avventure oggi irripetibili per chiunque. Intorno al 1930, quando aprì i battenti il primo negozio in piazza Castello in città si contavano non più di tre gioiellerie mentre la clientela potenziale era vastissima. Torino era l'indiscussa capitale della moda e dell'eleganza e ai suoi rinomati atelier, alle



... gli operai indossavano orecchini: così voleva il responsabile della produzione perché un certo uso togliesse rigidità alle clips e risultassero poi docili alle orecchie delle signore...





sue fantasiose modiste ricorrevano le signore chic di ogni parte d'Italia.

"E mentre erano qui per le prove, commenta Stella Fasano, venivano da noi a rifornirsi di gioielli. Ci portava clienti, a sua insaputa, persino il Prof. Dogliotti, grande chirurgo che operava solo a Torino e i cui pazienti erano sempre accompagnati da parenti che qui dovevano obbligatoriamente trattenersi per una decina di giorni".

Si instauravano così anche rapporti di amicizia con persone di ogni regione. "Ogni anno a Natale i nipoti di una mia cliente siciliana ancora mi portano uva e arance per fedeltà a una tradizione che il tempo non ha cancellato e questo è per me motivo di grande gioia".

Naturalmente la clientela più assidua era quella di Torino, Biella e altre città dove le manifatture producevano ricchezza.

"Abbiamo avuto rapporti anche con i Reali, afferma la signora Stella. Mio marito era talvolta chiamato a Roma, dove si recava con disegni e gioielli da sottoporre alla Regina. In un cassetto abbiamo ancora uno stemma che eravamo autorizzati ad esporre nel negozio di piazza Castello e che ci distingueva come fornitori della Casa Reale. L'ultimo contatto con i Savoia è stata la



visita della Principessa Gabriella e del marito, preannunciata con una telefonata da Casa Agnelli".

Nella gioielleria entravano personaggi famosi, dai nomi altisonanti. Una volta dovettero aprire il negozio anche il giorno di Natale perché un cliente aveva dimenticato il regalo per la moglie. "Era stato un Natale fortunato e mi avevano letteralmente svuotato il negozio, tutti interessati soprattutto ai *tremblant* gioielli con gemme disposte in modo da muoversi ad ogni movimento, ad ogni soffio. Fortunatamente avevo ancora un oggetto davvero superbo, un orologio in onice nera, corallo e diamanti".

A quel tempo era di moda - se così si può definirlo - uno *status symbol* un po' particolare e cioè non solo di avere un'amante più

o meno ufficiale, ma anche quello di mantenerla doviziosamente e coprirla di gioielli. "Mi accorgevo subito dal suo sguardo se il cliente che stava per entrare doveva acquistare un regalo per la moglie o per la sua *cocotte*. In questa seconda ipotesi, lo dirottavo immediatamente verso un salottino *separé*, tanto per usare un termine pertinente alla situazione e qui aveva luogo la scelta, al riparo da occhi e commenti indiscreti".

Il Cav. Mario Fasano ha lasciato Stella nel 1968. Da allora le redini del negozio sono state saldamente tenute da questa signora dall'aspetto gentile e dalla volontà ferrea, che l'ha condotto e diretto fino a pochi anni fa.

Oggi lo gestisce il figlio Dario, ma le cose vanno diversamente. L'esodo da Torino di molte famiglie notabili, l'assenza di stimoli culturali, lo spostamento a Milano della Moda e del suo entourage, la massificazione del gusto, l'appiattimento sociale sono le cause del generalizzato decadimento, secondo il Fasano della seconda generazione. "Nel nostro negozio continuiamo a proporre oggetti esclusivi ma abbiamo aperto collaborazioni anche con case esterne, purché di primissimo livello, come Casa Vhernier, ad esempio".

Tutte cose che intristiscono un po' la signora Stella, dinamica ottantottenne, più che mai attenta alle evoluzioni che il tempo porta con sé.

Nella sua casa di via Roma, piena di ricordi felici, ma anche



amari perché la vita sa duramente pareggiare i conti, vive serena il suo nuovo stato di ex donna d'affari temuta e rispettata.

Se non si interessa più ai gioielli, costruisce giorno dopo giorno la sua vita creandosi continuamente nuovi interessi.

Pur di non rimanere inattiva ha recentemente messo mano all'impegnativo restauro di una villa alla quale è particolarmente affezionata.

Come, del resto, già col marito aveva fatto in tempo di guerra quando - approfittando della forzata inattività - tra lo stupore generale aveva rifatto gli interni del negozio; miracolosamente scampato alla devastazione delle bombe fu subito pronto al riavvio della vita civile.

Il tempo scorre, l'energia - quando c'è davvero - resta.



Nella pagina accanto:  
dalla collezione privata della  
gioielleria Fasano, un fagiano  
dalle lunghe piume, simbolo  
adottato dalla casa.

Fedele allo stile introdotto  
dai genitori, Dario Fasano  
continua a far produrre  
gioielli su disegno esclusivo:  
il sapore dell'Art Déco  
è ricondotto al gusto del  
nostro tempo.  
Foto di Loris Barbano







etno

Gioielli da terre lontane



Per la prima volta al mondo, esposta a Milano la collezione di gioielli etnici raccolti in oltre 50 anni di ricerca da Colette e Jean-Pierre Ghisels.

Oltre mille gioielli provenienti da ogni continente resteranno fino alla fine di gennaio a Palazzo Reale, offrendo a studiosi, appassionati e colti amatori una irripetibile possibilità di arricchimento.

Uno stupendo catalogo è stato edito dall'editore Skira, con un illuminante testo di France Borel e le bellissime fotografie realizzate da John Bigelow Taylor.

Giannino Serra

Nella sua accezione moderna il gioiello inteso come ornamento della persona deve rispondere ad imperativi di ordine ergonomico: l'anello deve aderire alla falange, l'orecchino accompagnare la curva auricolare, il collier adagiarsi uniformemente intorno al collo e così via.

Curiosamente, la prima vistosa differenza che colpisce mettendo a raffronto questa nostra concezione con quella che animava gli autori di gioielli etnici - a qualunque parte del mondo essi appartengano - è il totale disinteresse di questi ultimi verso la praticità dei loro ornamenti, alcuni dei quali sono di inimmaginabile peso e volume e di quasi improbabile indossabilità.

A parte i conosciutissimi labret, quei piattini destinati a dilatare il labbro inferiore e al quale vengono iniziati anche i bambini in tenerissima età con progressivi interventi, non minore perplessità

destano infatti certi copricapo di insostenibile pesantezza o che celano quasi integralmente la visuale, o certe cavigliere di peso e dimensioni che certamente non dovevano favorire i movimenti.

Praticamente non esiste parte del corpo che non abbia acceso la fantasia per impensabili coperture più o meno elaborate o funzionali, comprese cinture cache-sex o copri-natiche che in realtà sembrano concepite con humor e proprio per mettere in maggiore evidenza ciò che sarebbero chiamate a nascondere.

Perché l'uomo e la donna abbiano sempre cercato di ornare il proprio corpo con gioielli o anche con semplici tatuaggi, foglie essiccate o fango colorato, ha costituito oggetto di studio da parte di antropologi ed etnologi di ogni epoca e tra le varie conclusioni alle quali alcuni sono originalmente pervenuti non manca

Sotto: fermaglio in argento con turchesi del diametro di 8 cm. **USA**

Pagina a fianco: gambale (*konga*) del peso di quasi 6 kg. Veniva portato dalle donne su entrambi gli arti. Bronzo; h. 29,5 cm circa. **Zaire**



una motivazione costante e cioè che a determinarle non sarebbe tanto il bisogno di coprirsi quanto la necessità di rendere palese uno status sociale, la condizione economica, il potere, l'appartenenza a un clan o a una tribù e in genere dall'esigenza di trasmettere segnali facilmente decodificabili dai propri simili. Lo confermano senza ombra di dubbio certi vistosi ornamenti aventi unicamente lo scopo di testimoniare mediante la loro ricca originalità la potenza di Re o capi-tribù; le cinture che potevano essere indossate solo da cacciatori di accertata abilità; terrificanti e soprattutto rumorosi aggeggi che dovevano sottolineare la gestualità dello stregone e così via.

Ma importanza non minore rivestono anche certi ornamenti tipici femminili usati come veri e propri mezzi di comunicazione. Attraverso la loro foggia, i colori, il modo di indossarli, il luogo e



altre sottigliezze che solo i membri di una specifica tribù potevano talvolta comprendere - una donna denunciava il suo stato civile e cioè se era nubile, sposata o vedova - segnali che venivano immediatamente decodificati dagli uomini, che potevano così leggersi disponibilità o diniego, a seconda dei casi. Anche i già citati labret - i piattelli allargalabbra - in certi casi potevano assumere il valore di una precisa comunicazione commerciale: se portati da una donna etiope, ad esempio, grazie alla loro dimensione veniva chiarita la quantità di capi di bestiame che la sua famiglia si aspettava dall'aspirante marito. Indescrivibile la varietà delle materie che venivano impiegate: denti di animali, artigli, piume di uccello, ma anche pietre preziose o metalli nobili se nel

Indescrivibile la varietà delle materie che venivano impiegate: denti di animali, artigli, piume di uccello, ma anche pietre preziose e metalli nobili.

manuale. Gli artigiani maori, a quanto risulta, levigavano la giada servendosi di utensili da età della pietra e la politura finale era invece incombenza delle loro donne, che la completavano strofinandole sulle cosce unitamente a dell'olio. Nelle isole Salomone si trasformavano invece conchiglie di tridacna in levigati braccialetti e pettorali, ricorrendo all'azione abrasiva effettuata con pelle di pesceccane.

Rame e bronzo erano ovviamente i metalli più disponibili, ma in certe regioni non mancava l'oro, impiegato per i pezzi regali il cui valore in termini di prestigio era evidentemente proporzionale al peso, visto che alcuni orecchini pesano fino a 300 grammi.

Oltre alle materie prime, grazie alla mobilità dei popoli che periodicamente



luogo ne era possibile il rinvenimento o l'estrazione.

Col tempo, tuttavia, il desiderio di variare, arricchire ulteriormente di colore e rendere ancora più appariscenti e duraturi certi paramenti, produsse il fiorire di scambi, dapprima con le civiltà confinanti e successivamente con altre anche infinitamente lontane.

In Africa, ove furoreggiavano le perline di vetro colorato, gli indigeni riuscivano a procurarsele da commercianti che le importavano da Venezia, dapprima, e poi dalla Cecoslovacchia. Tale era il valore economico derivante da questi commerci che i segreti della produzione di questi vetri colorati erano tenuti gelosamente celati e non si esitava a sopprimere inopportune spie.

Se invece si trattava di gemme naturali la loro levigatura derivava da un paziente, estenuante, lunghissimo lavoro

In Africa, ove furoreggiavano le perline di vetro colorato, gli indigeni riuscivano a procurarsele da commercianti che le importavano da Venezia.

si spostavano fondendo la propria civiltà con quelle nelle quali via via si imbattevano, anche le conoscenze delle tecniche metallurgiche e manifatturiere subirono rapide e a volte sostanziali variazioni ampliando il patrimonio di conoscenze a disposizione degli artigiani ma - purtroppo per l'etnologo e il ricercatore - rendendo difficile e in certi casi addirittura impossibile risalire all'originale identità tipica di un'etnia.

Unica nota negativa della splendida Mostra: i pezzi offerti all'ammirazione in questa straordinaria carrellata di oltre 1000 reperti non sono datati, creando quindi qualche limite alla godibilità di certe opere che, se corredate da una almeno approssimativa data di produzione, potrebbero aumentare l'incanto prodotto da questo emozionante approccio con i gioiellieri nostri antenati.



Diadema nuziale estremamente raro,  
ornato con teste di uccello stilizzate.  
Argento parzialmente dorato e cornalina.  
H. 29,5 cm. **Asia centrale**

Accanto: ornamento in argento e turchesi  
della tribù *navajo*. **USA**





Dalla Colombia preziose vestigia di civiltà scomparse. Il merito di avere riproposto all'attenzione l'arte dell'antica Colombiana va al Museo di Bogotá che a Milano, nello spazio de La Rinascente ha esposto una memorabile serie di oggetti d'oro, ambasciatori di un passato di straordinario ed emozionante peso. La mostra, a Milano, resterà aperta sino a metà gennaio.



# L'età dell'

Per i *criollos*, figli degli spagnoli nati in America, il 1810 è una data storica perché è in quell'anno che portano a compimento l'indipendenza dalla Spagna. Finalmente possono godere degli stessi diritti dei nati nella penisola iberica e contemporaneamente con incontenibile urgenza si manifesta il desiderio di ritrovare una propria identità nazionale, svincolata da quella della madre europea.

Del resto, grazie a studiosi di ogni disciplina nel XIX secolo l'America del sud in generale è protagonista di una sorta di riscoperta, che mette in primo piano quelle culture che i Conquistadores avevano quasi totalmente spazzato via in meno di 200 anni di selvaggia corsa all'oro. I concetti si ribaltano e quelli da loro descritti come barbari pian piano si rivelano valenti scultori, architetti, ingegneri e orafi magistrali.

Gli archeologi danno per certo che in territorio colombiano i primi insediamenti umani risalgono al 10° millennio a.C. I più antichi reperti sino ad ora

disponibili consistono in ceramiche datate al 3350 a.C.; manufatti orafi consistenti in fili e piccole lamine sono fatti risalire al 325 a.C. mentre al 270 a.C. appartengono i primi oggetti in platino.

La lavorazione dell'oro ha le sue origini in Perù, da dove si è poi diramata in tutto il Centro America, ma è in Colombia che raggiunge le vette del virtuosismo. Frutto di saccheggio furioso e incontrollato l'oro, che ai Conquistadores dalla mentalità mercantile e accaparratrice appariva solo come metallo di grande valore economico, per gli indigeni invece non rappresentava molto più della creta.

Ciò che ai loro occhi lo rendeva diverso dalle altre materie e gli conferiva un reale significato era il suo contenuto simbolico una volta lavorato e trasformato in oggetti di uso rituale.

Rappresentava la materializzazione del sole e della sua forza vitale e proprio per questo suo attributo era usato per accompagnare le azioni di guerra, per il

ritorno alla terra e veniva donato agli dei nel corso di cerimonie religiose, come nel mito di investitura del cacicco nella leggenda dell'uomo d'oro, *El Dorado*.

Ma gli spagnoli non furono i soli ad arraffare e distruggere. Fecero la loro parte anche i *guaqueros*, cercatori abusivi che quando si imbattevano in una tomba subito trasformavano in lingotti d'oro i doni votivi che conteneva.

Verso la metà del secolo scorso intere famiglie vivevano allo stato nomade dedicandosi a questa attività, a volte deludente e a volte assai redditizia ed è difficile quantificare gli oggetti avviati alla distruzione.

Fortunatamente la produzione di oreficeria fu assai ricca ed è anzi grazie a queste testimonianze che è stato possibile ricostruire o ipotizzare i rituali e la quotidianità di gruppi etnici ai quali mancava la scrittura.

L'oro proveniva da depositi alluvionali nei quali nei periodi di siccità veniva raccolto rimuovendo il terreno con un



Sotto: coronamento di bastone con figura ornitomorfa. Oro lavorato a cera persa.

**Cultura Sinù.** In basso: parte superiore di contenitore per carbonato di calcio. Oro lavorato a cera persa. **Cultura Quimbaia.** Pagina accanto: diadema antropomorfo. Oro martellato e decorato a sbalzo.

**Cultura Calima.**



bastone e lavando poi il terriccio con setacci, le batee che avrebbero poi usato anche i cercatori in epoche più recenti. Più laboriosa era l'estrazione dai giacimenti, di cui era ricca la zona sud-occidentale. Usando unicamente attrezzi di pietra venivano formate gallerie fino a incrociare la vena; si scavavano poi dei pozzi verticali del diametro di un metro attraverso i quali si staccavano blocchi di roccia aurifera, che venivano sminuzzati e polverizzati, sempre a colpi di pietra. Non lontano dalle miniere sono state rinvenute attrezzature che dovevano ser-

eliminato con una soluzione acida, scopre uno strato d'oro che diventa più consistente man mano che il processo viene ripetuto. Con questo procedimento, che serviva anche a proteggere gli oggetti di tumbaga dalla rapida ossidazione del rame, furono lavorati dei dischi decorati con disegni geometrici che ruotando provocano particolari effetti ottici.

Ricchissima la varietà degli oggetti, diversi per contenuto, destinazione, simbologia e ricchezza di esecuzione a seconda delle varie civiltà da cui provengono, tutte fortemente caratterizzate.

# Oro

vire alla fusione, per ottenere oro puro da asportare più agevolmente.

I popoli che non possedevano oro ricorrevano allo scambio, offrendo principalmente tessuti o sale. In un centro commerciale preispanico sono stati ritrovati fornelli di terracotta, crogioli e piccole stadiere per i *tajuelas*, i pani ottenuti dalla fusione.

Malgrado disponessero di attrezzi rudimentali erano in grado di raggiungere pregevoli risultati con la martellatura, la laminazione, lo sbalzo e soprattutto con la lavorazione a cera persa.

Una speciale lega - detta tumbaga - era ottenuta legando 70% di rame e 30% di oro, riuscendo così a ridurre considerevolmente il punto di fusione offrendo quindi maggiore possibilità alla decorazione. I monili in tumbaga venivano poi dorati superficialmente con una tecnica che consentiva di ottenere diverse sfumature di colore. Riscaldando gli oggetti di tumbaga, affiora in superficie uno strato di ossido di rame che, una volta

Di inconfondibile appartenenza alla cultura Tairona sono, ad esempio, oggetti destinati al cerimoniale o legati a individuabili gruppi sociali; la produzione Muisca è di orientamento prevalentemente votivo, oltre che di contenuto squisitamente simbolico, mentre nei grandi pettorali ornitomorfi con uomini accovacciati sulla testa di uccelli è stata ravvisata la sintesi dell'organizzazione sociale: l'intero oggetto sarebbe la rappresentazione della tribù e gli uomini-uccello i diversi gruppi che la formavano. Bellissime maschere antropomorfe eseguite con lamine sottilissime che riproducono con impressionante realismo i tratti somatici in scala naturale fanno invece pensare a pratiche rituali. Piccoli capolavori sono i *poporo*, piccoli vasi a collo stretto usati come contenitori di polvere di carbonato di calcio ricavato dalle conchiglie marine la cui funzione era quella di rendere solubile nella saliva gli alcaloidi contenuti nelle foglie di coca.







Nel  
sogno  
della  
laguna  
blu

Claude Mazloun

Quando si decide di andare in Polinesia il primo interrogativo che ci si pone è: raggiungerla dal nord o dal sud, dall'ovest o dall'est? Poiché sul globo terrestre queste isole del Pacifico sono situate proprio all'estremità opposta del vecchio continente.



**L**a Polinesia Francese si estende su una superficie grande quanto l'Europa ma globalmente il territorio terrestre si riduce a quattromila chilometri quadrati distribuiti su 118 isole che costituiscono cinque arcipelaghi: le Marchesi, la Société, le Australi, Gambier e Tuamotu. Questi ultimi due sono i luoghi privilegiati dalla coltura delle perle.

Tutte queste isole sono di origine vulcanica o corallina; Tahiti è la più importante e si trova nel Pacifico del Sud a metà strada tra Sidney e Los Angeles, a 9.500



chilometri da Tokio e a 16.500 da Parigi. E' un'isola lussureggiante, dominata dalle vette dell'Orohena (2235 metri) e dell'Aorai (2066). E' circondata da barriere di reef corallini che costeggiano le lagune di un magnifico blu turchese.

Al primo contatto è subito chiaro perché Tahiti è considerata l'isola dell'amore.

All'aeroporto ad accogliere i viaggiatori c'è un'orchestrina dolce e romantica, mentre le *vahiné* allegramente ballando li rivestono con magnifiche collane di fiori dagli squisiti profumi.

Tutti i sensi sono gradevolmente sollecitati, a parte il tatto del quale parlerò più avanti. Paul Gauguin scriveva a un amico *"Que je vous plains de ne pas être à ma place, tranquillement assis dans la case. J'ai devant moi la mer et une île qui change d'aspect tous les quarts d'heure. Un paréo et c'est tout! Pas de souffrance, de chaud, ni de froid. Ah...!"*

Quando l'aereo atterra a Faaa, l'aeroporto internazionale di Papeete, è l'alba. Sono stordito dalle 24 ore di viaggio, mentre l'umidità del clima e il profumo intenso che si sprigiona dal trofeo floreale mi ricordano che ora mi trovo sotto il Tropico, nell'emisfero meridionale.

Un cartello col mio nome richiama la mia attenzione. E' Fifi Otare che con la sua bella Mercedes mi attende per portarmi al Beachcomber, i famosi bungalows sull'acqua. Nell'isola Fifi è considerata un personaggio; tutti la conoscono e lei conosce anche i più reconditi angolini. Lei è sempre al corrente di chi parte e chi arriva: sarà la mia accompagnatrice per tutta la durata del mio soggiorno. "Lei ha 30 minuti per depositare i bagagli e prepararsi; poi la devo accompagnare al G.I.E. Poe Rava Nui". Come guida e come autista Fifi è senza pietà.

Il G.I.E. è il Groupement d'Interêt Economique dove si svolge l'expertise delle perle nere destinate all'asta. Qui trovo compratori provenienti da ogni parte del mondo, per la maggior parte Giapponesi, Statunitensi, Australiani e di Hong Kong. Tra loro riconosco anche qualche europeo: Italiani, Tedeschi, Belgi, Francesi. Martin Coeroli, direttore del G.I.E. "Perles de Tahiti", un altro raggruppamento che si occupa della promozione delle perle nere, mi riferisce che questa sessione di vendita ha registrato anche l'arrivo di compratori Filippini, Coreani, Thailandesi e Malesi. Ogni vendita ha alle spalle una storia particolare; questa volta, sono stati necessari due mesi di lavoro serrato per selezionare e suddividere in 152 lotti le 110.000 perle a disposizione, ognuna con una propria personalità. Un'opera davvero titanica. In totale si tratta di 163 chilogrammi di perle che rappresentano il 10% della produzione annua complessivamente prodotta dai 323 coltivatori membri del G.I.E. Poe Rava Nui.

Le perle sono a disposizione dei compratori e possono essere visionate sulla terrazza del palazzo del G.I.E. in un ambiente dall'aria vacanziera, sottolineata dall'informale tenuta - short e t-shirt - adottata da molti importatori mentre esaminano con attenzione i vari lotti. A garantire la sicurezza c'è solo un agente armato soltanto da occhio vigile e sguardo da finto duro. Comunque, un eventuale ladro non riuscirebbe ad andare molto lontano.

Sorpresa. Alexis Matai, soprannominato Makemo, mi presenta la vedette dell'occasione: una perla perfettamente sferica, colore "peacock" di un lustro mai visto e soprattutto dell'incredibile diametro di

Nella Polinesia Francese solo una dozzina di lagune si prestano con successo alla perlicoltura. Pagina accanto: soggetti di *pinctada margaritifera* e, sotto, i suoi splendidi doni.

Le foto sono gentilmente fornite da:

G.I.E. Perles de Tahiti -

Tahiti Perles - Michel Roudnitska -

J.M. Boyer - Hyacinthe Cao -

A. Nyssen - Martin Coeroli





18 mm. Una meraviglia unica. Per una settimana i professionisti qui convenuti continueranno ad attribuire ad ogni lotto una propria stima, annotando su un taccuino ogni impressione e preparandosi così al grande momento dell'asta. Anch'io esamino una ventina di lotti, i più importanti, e realizzo che queste perle sono veramente eccezionali.

In attesa del gran giorno, Martin mi propone di andare a visitare una località in cui si pratica la cultura della perla. Pensavo che si dovesse andarci a piedi, o magari in taxi. E invece! Con grande disperazione di Fifi che mi vede sfuggire alla sua tutela, Martin stesso mi riaccompagna all'albergo e mi fissa un appuntamento con Gerald Adams per l'indomani, all'aeroporto.

**C**on un aereo ad elica in due ore raggiungiamo la nostra destinazione: Rangiora, un'isola con una laguna color turchese lunga 78 km e larga 36, la più estesa dell'arcipelago di Tuamotu. Gerald Adams, Atamu per gli intimi, è di statura gigantesca e sono affidato a lui per questo estemporaneo blitz che durerà 36 ore. Ha già fatto prenotare un alloggio da "Chez Martine", una locanda costituita da tre bungalows costruiti sul corallo in riva al mare. Molto pittoresco.

Già sto perdendo il senso del tempo, ma Atamu mi richiama alla realtà arrivando con due biciclette che ci serviranno per arrivare fino alla fattoria Gauguin. Qui ci attende Philippe Cabral, che gentilmente mi introduce in uno stabilimento del gruppo "Pacific Perles" presieduto da Jean-Pierre Fourcade, uno dei più importanti produttori della Polinesia.

Nei centri di questo gruppo, mi spiega Cabral, attualmente sono conservate più di 500.000 ostriche, tra le quali vengono periodicamente selezionate quelle già pronte per l'innesto.

Normalmente, seguendo le vie naturali occorrono cinque anni prima che un mollusco produca una perla mentre - grazie al metodo introdotto dall'uomo - lo stesso risultato è perseguibile anche in soli due o tre anni. Inoltre, sono state messe a punto delle tecniche che permettono di praticare l'innesto anche su ostriche piccole, mettendole in grado di

produrre perle di grandi dimensioni. Ci crediamo, soprattutto dopo aver preso visione delle cifre che eloquentemente illustrano uno straordinario incremento; da un chilo e 500 grammi del 1972 a tre tonnellate nel 1995, senza poi contare le keshi e le mabé.

In effetti la produzione di ostriche perliere è aumentata enormemente, soprattutto dopo l'introduzione di un efficientissimo sistema trovato quasi per caso da un perlicoltore e oggi è possibile riprodurre milioni di molluschi a un costo estremamente contenuto.

Tutto ruota intorno a un collettore, una semplice corda dalla quale pendono dei filamenti di plastica; siccome ogni ostrica produce milioni di uova, le larve che ne escono vanno inevitabilmente ad appoggiarsi a questo collettore fissandosi ai suoi lamellari filamenti: più tardi basterà raccogliere, selezionarle e prepararle per l'innesto. Qui comincia il processo di coltura.

Ogni famiglia, ogni fattoria possiede una sua particolare tecnica di produzione; anche se gran parte delle conoscenze nell'ambito della perlicoltura sono qui pervenute dal Giappone e quindi a tutti note, non esiste un vero e proprio standard. La crescita delle larve risulta favorita soltanto in una dozzina di lagune mentre nelle altre questa pratica non attecchisce per via delle correnti.

Le ostriche producono uova lungo tutto il corso dell'anno ma è soltanto da aprile a ottobre, quando l'acqua è più calda, che viene effettuata la raccolta. Dei 200 individui attaccati al collettore non ne sopravvivono che una cinquantina. Per aumentare questa proporzione i molluschi devono essere staccati dal collettore uno ad uno e riposti in ceste-incubatrici per consentire loro una crescita normale. Un mollusco è operabile, cioè pronto per l'innesto, quando ha due anni e mezzo e durante questo lungo periodo si verificano molte perdite: quasi il 50% delle ostriche tenute sotto controllo, a causa di mortalità naturale, dei pesci, dei parassiti e della mano dell'uomo che periodicamente interviene per scartare quelle mal formate o difettose. Per la loro crescita le ostriche hanno bisogno solo di spazio. Al loro nutrimento provvede la natura poiché si alimentano di fito-plancton, di cui i





mari del sud sono assai ricchi.

L'ostrica adulta è infine pronta per l'operazione. Sommariamente descrivendolo potrei semplicemente dire che l'innesto consiste nell'introduzione nella tasca periferica di una sfera di madreperla.

Questa sfera, detta nucleo, è ricavata unicamente dalla conchiglia di un mollusco che vive nelle acque dolci del Mississippi. In realtà l'intervento è molto più complesso.

Tanto per cominciare, bisogna preparare minuziosamente l'ostrica, aprirla delicatamente onde evitarle traumi e trattenerla in questa posizione con l'ausilio di una specie di cuneo. Il mollusco deve riposare per qualche ora, poi viene praticata un'incisione e lì collocato il nucleo, preventivamente avvolto in un frammento di tessuto epiteliale sottratto ad un'altra ostrica, che viene sacrificata per consentire diversi innesti. Al termine di questa fase le ostriche sono collocate in lunghi cesti verticali appesi a qualche decina di metri di profondità. Per un mese intero vengono quotidianamente controllate per verificare se l'innesto è stato accettato, ma per un buon 45% il nucleo viene rigettato. Se invece il nucleo è stato accettato, dovranno comunque trascorrere due o tre anni prima che la *Pinctada Margaritifera* dia il suo desideratissimo frutto.

Si sa che durante questo periodo di formazione c'è la possibilità di attivare qualche intervento allo scopo di aumentare il diametro della perla e migliorarne il lustro, ma si tratta di procedimenti che ognuno tiene celati sotto il più rigoroso silenzio. Fino ad oggi, invece, non è stato messo a punto alcun mezzo per intervenire su forma e colore.

Oltre alla eccezionale varietà dei suoi colori, ciò che rende straordinariamente affascinanti le gemme di Tahiti è il grande spessore del loro strato di perlagione e il loro straordinario oriente. Per ottenere perle dalle dimensioni davvero spettacolose, vale a dire di 18 e persino 20 mm. si ricorre ad una seconda operazione, introducendo nel mollusco un nucleo di dimensioni corrispondenti a quelle della perla prodotta e già recuperata. Un innesto di questo tipo si può praticare persino una terza volta, ovviamente se l'ostrica mostra di godere di buona salute. Tra un intervento e l'altro

deve comunque essere rispettato un periodo di riposo di almeno 18 mesi. La *Pinctada Margaritifera* predilige le acque a temperature variabili tra i 24 e i 29 gradi; a 18 gradi la sua crescita si arresta; mentre a 11 muore. Un'ostrica di forte costituzione può vivere fino a 30 anni e raggiungere l'eccezionale diametro di 30 cm e il ragguardevole peso di 5 kg; la durata media della vita di questa specie si attesta però intorno ai 10 o 15 anni, raggiungendo normalmente i 15 cm di grandezza.

Pedalando per qualche chilometro arriviamo infine al Centre des Métiers de la Nacre e de la Perliculture, il CMNP. E' la scuola alla quale si formano le nuove leve polinesiane da avviare alla professione della coltivazione delle perle. Quest'anno i corsi sono seguiti da tredici iscritti, tra i quali una ragazza.

Le fasi dell'insegnamento sono due; la prima si svolge a Papeete da settembre a dicembre per impratichirsi nelle immersioni e conseguire il diploma di soccorritore e la patente per navigare con una imbarcazione a motore. La seconda si sviluppa da gennaio a dicembre a Rangiora, proprio sull'isola in cui ora ci troviamo, per iniziare i giovani ai segreti dell'oceano, a quelli dell'innesto, ma soprattutto alla biologia riferita alla *Pinctada Margaritifera*, protagonista intorno alla quale ruota tutta la Polinesia. Alla fine dei corsi, ovviamente in lingua francese, viene conferito un diploma di perlicoltore. Per essere ammessi è necessario godere di eccellente salute e soprattutto possedere una certa disponibilità fisica a lunghe immersioni.

Solo poche centinaia di metri più in là si trova l'EVAAM, Stabilimento per la valorizzazione delle attività acquatiche e marittime. Qui, dei tecnici e degli sperimentatori completano la mia conoscenza sul processo della perlicoltura e delle tecniche allo studio per perfezionarle ulteriormente. Una ricerca continua condotta con entusiasmo da giovani di ogni Paese, appassionati del mare e dei suoi prodotti.

Poi, al cadere della notte, si torna al bungalow di "Chez Martine", dove ci attende una memorabile cena oceanica. La sera è dolce. Atamu, nativo di quest'isola, mi racconta le sue origini irlan-

"Faccio scorrere  
nel palmo della mia  
mano qualche perla  
di rara perfezione e  
l'accarezzo lentamente.  
Nessuna  
perla prima d'ora  
mi ha trasmesso



Anello di Michael Zobel

altrettanta dolcezza.  
Mi fa pensare all'e-  
pidermide delicata  
di un neonato, una  
sensazione unica"



desi. Discende, mi dice, da Charles Thomas Stratford Adams che arrivò in Polinesia col Bounty dopo aver recuperato a Sant'Elena le ceneri di Napoleone Bonaparte. Ecco perché, forse, mi serve da bere soltanto in noci di cocco. Improvvisamente il tempo cambia e su di noi si abbatte una tempesta di inaudita violenza. Il bungalow, leggero e fragi-



Anello di Casa Damiani - Linea Asayo

le, vibra paurosamente e tutto il suo fogliame vola via vorticando nell'aria, mentre ondate enormi quasi raggiungono la mia stuoia. Martine cerca di tranquillizzarmi con qualche *"c'est normal ici"* ma mi accorgo che anche il discendente degli scampati del Bounty mostra qualche segno di inquietudine.

A un tratto la sabbia neppure si vede più, l'acqua che scroscia e quella dell'oceano non si distinguono più e ci rifugiamo dunque nella sala da pranzo che è leggermente sopraelevata, mentre l'uragano si spegne con la stessa rapidità con cui è scoppiato e sopra di noi riscopriamo un cielo argentato da nebulose e stelle sfavillanti.

Martine aveva ragione. Mi domando cosa starà succedendo alle ostriche in questo stesso momento e Atamu mi spiega che ondate di questo genere sono impressionanti ma superficiali e non provocano danni ai molluschi. E, anzi, l'acqua piovana favorisce l'aumento del fito-plancton. Il mattino seguente siamo di ritorno a Papeete e mi riprende in carico Fifi. Dedico la giornata alla visita

al Museo della Perla, voluto dalla famiglia Wan, il più importante produttore al mondo di perle tahitiane. Il direttore del Museo, Hyacinthe Cao, comincia col mostrarmi una enorme perla naturale attaccata alla sua conchiglia: un oggetto che dovrebbe figurare nel libro dei record.

In questo Museo è illustrata in ogni dettaglio tutta la storia e l'origine della perla naturale e coltivata; da Cleopatra a Mikimoto nulla è trascurato. Poi l'occhio mi cade su una Bibbia aperta alla pagina in cui Matteo (13-41) dice:

*... la perla preziosa:*

45 - *"il regno dei cieli assomiglia a un mercante che cerca le perle più belle"*

46 - *"avendo scoperto una perla di grande valore se ne è andato a vendere tutto ciò che possedeva per poterla comprare"*.

Un altro cartello rivela che su 100 molluschi operati, 50 muoiono, 10 rigettano il nucleo, 20 danno un prodotto non commerciabile, 15 formano perle di qualità media o bassa e soltanto 5 offrono perle perfette. Qui viene piacevolmente sollecitato anche il mio senso del tatto. Il signor Cao versa nel palmo della mia mano qualche perla di rara qualità; l'accarezzo lentamente, nessuna perla prima d'ora mi ha trasmesso altrettanta dolcezza. Mi fa pensare all'epidermide delicata di un neonato, una sensazione unica. Che piacere deve provare una donna indossando un filo di queste perle, che voluttà.

Il signor Guy Wan, figlio di Robert Wan da tutti conosciuto come "Monsieur Perle Noire" mi informa che il suo gruppo occupa oltre 400 persone e che da solo detiene il 50% del valore totale del prodotto tahitiano, vale a dire il 45% delle tre tonnellate prodotte globalmente dalla Polinesia Francese.

Guy mi invita a pranzo, nel corso del quale discutiamo di problemi relativi alla produzione, alle tasse, alla promozione. Abbiamo bisogno di un altro pranzo, e lo avremo l'indomani, per sviluppare e approfondire i nostri punti di vista. Arriva il 17 ottobre, il giorno della 19a vendita internazionale. Non ho bisogno né di Fifi né di allontanarmi perché l'asta si svolge nel mio albergo, il Beachcomber. Mi colpisce un fatto curioso e cioè che mentre durante l'e-

sposizione delle perle c'era un solo gen-darme e per di più disarmato, oggi che le perle non sono più in mostra la polizia ha spiegato una forza vistosa. Ci sono poliziotti dovunque; uscendo dalla mia camera incrocio un gruppo di sei in armi che mi squadrono con diffidenza. "Mio Dio, penso, che cosa avrò fatto!" Altri controllano i locali; all'ingresso della grande sala fermano e verificano tutti quelli che entrano. E di perle proprio non ce ne sono: sono state viste e riviste talmente tante volte dagli aspiranti compratori che ormai tutti le conoscono a memoria, lotto dopo lotto.

Gli italiani dicono "Tutta scena".

La vendita avviene mediante offerte segrete. Il Presidente del G.I.E. Poe Rava Nui, Pierre Lehartel, ricorda a tutti il regolamento al quale attenersi. I compratori appaiono calmi e distesi. Ognuno dispone di un tavolo e di schede di partecipazione sulle quali devono scrivere la loro offerta alta abbastanza per assicurarsi il lotto in palio.

Il primo, composto da 98 perle parte da una base di 2.760.000 CPF (franchi del Pacifico)\* e viene assegnato per 7.223.098 CPF a un giapponese. Applausi.

**N**ino Autore, dell'australiana Rosario Autore, si aggiudica a un prezzo eccellente il lotto numero 4 e il Presidente si felicita pubblicamente con lui. Mikimoto conquista il numero 5 a più di 5.000.000 di CPF, mentre la ditta Pallavidini di Valenza tra il mormorio generale riesce ad assicurarsi una delle vendite più belle, il lotto numero 8, composto da 216 perle. La partita più vistosa è composta da 1241 perle. Qualche lotto rimane invenduto per via di errori commessi dai compratori nella compilazione della scheda.

Verso le 18 la vendita ha termine e segue una serata di gala con simpatiche animazioni a carattere locale.

Martin e Atamu mi porgono il loro arrivederci e l'indomani Fifi mi accompagna a Faava: mi posa attorno al collo un collier di conchiglie colorate e sulla guancia un gran bacio che vi resterà stampato fino al mio rientro a Parigi.

\* Un CPF (Franco del Pacifico) corrisponde a 16,5 lire italiane





Normalmente, seguendo le vie naturali occorrono cinque anni prima che un mollusco produca una perla mentre, grazie al metodo introdotto dall'uomo, lo stesso risultato è perseguibile anche in soli due o tre anni.



In sede UNI gemmologi e commercianti stanno vagliando l'introduzione di misure chiare e severe per la certificazione dei diamanti trattati. Nella sua pratica quotidiana, qual è per il gioielliere una possibile autodifesa?

attenti agli

Gianfranco Lenti

# infiltrati

Se la noia fosse la sola causa della depressione, i gioiellieri nostrani potrebbero considerarsi una categoria almeno privilegiata, se non proprio felice. E non dovrebbero nemmeno vincere pigrizie o forzare la fantasia per trovare materia ed argomenti con cui arricchire la propria essenza professionale, visto che basta la cronaca a mantenerli (quasi) costantemente alla ribalta.

Yehuda, fino a ieri l'altro, era solo un nome per pochi addetti, i soliti noti che, periodicamente, si prendono la briga di informare la categoria circa le novità (e le insidie) che il progresso della tecnica dissemina con puntuale regolarità nel

mondo orafa in generale, ed in quello delle gemme in particolare. Ma le note tecniche, al solito, vengono snobbate con la sufficienza di chi sa già tutto, o comunque ha già altro d'importante a cui pensare. E così la tecnica del *filling*, il riempimento di fratture nei diamanti che risale all'inizio degli anni '90 è scivolata fra le notizie destinate a un silenzioso oblio... fino a ieri.

Poi, è scoppiata la bomba: gioielliere americano condannato per truffa al ritiro dei diamanti venduti, ed al rimborso dei clienti insoddisfatti! Che in seguito a ciò, il malcapitato si sia anche suicidato, o meno, è un particolare del tutto secon-

dario. Che cosa aveva fatto di tanto esecrabile, il collega d'oltre oceano? E, soprattutto, cosa ci aspetterebbe se anche dalle nostre parti un qualche Diogene con relativa lanterna (leggi microscopio) decidesse di rivedere le bucce ai diamanti transitati per le italiane strade?

Il riempimento delle fratture superficiali (e delle cavità profonde, se in comunicazione con l'esterno) ha lo scopo di rendere meno visibili tali sgradite caratteristiche. Più o meno, si tratta dell'effetto ottenuto negli smeraldi, ai quali si pratica per tradizione un'oliatura più o meno raffinata (più o meno truffaldina,





**A fianco:** diamante con vistosa frattura comunicante con l'esterno. **In basso:** lo stesso diamante dopo il "riempimento".



fetto ottenuto negli smeraldi, ai quali si pratica per tradizione un'oliatura più o meno raffinata (più o meno truffaldina, se praticata con olio colorato) a puri fini "cosmetici". Solo che l'olio degli smeraldi può essere riconosciuto, ed anche asportato, con una certa facilità, mentre con i diamanti si usano paste vitree o resine sintetiche permanenti, molto più resistenti e, comunque, di gran lunga più insidiose. Diamanti riempiti sono disponibili ormai da anni a tutte le latitudini, e così come non è mai il produttore il primo anello della catena truffaldina, nemmeno il negoziante, anello finale, avrebbe interesse alla diffusione di patacche che rimangono pur sempre identificabili. Ma i diamanti sono merce veloce, e si prestano benissimo a numerosi, anonimi passaggi.

Così, cammin facendo, è sempre possibile trovare qualcuno disposto a far soldi senza guardare tanto per il sottile. E qui comincian le dolenti note, direbbe nonno Dante, visto che poi c'è qualcun altro che, prima o poi solleva il problema. E non in termini tecnici, né tantomeno etici ma, tout court, appioppando all'intera categoria epiteti emotivamente comprensibili, ma non suffragati dai necessari approfondimenti statistici. Meno emotivi, ma altrettanto interessati, i gemmologi analisti si sono interrogati a lungo circa una posizione comune da adottare non appena uno dei famigerati trattamenti fosse capitato loro a tiro: non a scopo di studio, ovviamente, ma nel corso di quelle consuete prassi d'analisi che precedono l'emissione dei certificati. Una volta tanto tutti d'accordo, e niente CERTIFICATO DI GRADUAZIONE: il diamante viene sì identificato e (giustamente!) descritto come soggetto riempito, ma non viene "graduato" secondo i consueti parametri. Niente colore, quindi, né purezza, e neppure proporzioni.

E qui, manco a dirlo, l'eccezione che conferma la regola: ecco un certificato emesso ad Anversa (vedi ill. 1) che ignora pari pari la scelta di tutti i laboratori più qualificati del nostro continente.







Le differenze qualitative vanno indicate anche nei diamanti di piccola caratura, ad evitare confusioni e insostenibili concorrenze. Francesco Roberto

# Promozioni esagerate

Già in un precedente articolo avevo espresso la mia grande perplessità nel constatare il progressivo impoverimento del mercato del diamante a causa di materiale scadente o addirittura infimo che da qualche tempo raggiunge le gioiellerie.

E' un argomento che ritengo vada approfondito e affrontato, anche se per ora non tocca i gioielli destinati ai consumi interni.

Gli italiani infatti, consigliati soltanto in una direzione dai loro fornitori, per quanto concerne il diamante sono fortemente ancorati all'idea del puro a tutti i costi. E anche qui le mie riserve sono molte perché si sopravvalutano i parametri di purezza del colore trascurando spesso il taglio che in realtà è determinante per quanto concerne rifrazione e riflessione, e cioè la luce della gemma. Il pericolo secondo me è invece alle porte per quanto concerne le gemme più piccole, solitamente commerciate senza certificazione ufficiale, usate come pietre da pavé o su gioielli di basso valore aggiunto.

Qui davvero si scatena la corsa al ribasso per conquistare nuove quote di mercato e cioè quelle cui appartengono consumatori che si avvicinano a un gioiello badando più al prezzo che alla qualità; un terreno che si apre a speculazioni di ogni genere. La presenza di questi prodotti è deleteria perché mina proprio alla sua radice il mito stesso del gioiello con diamanti - e cioè luce e rarità - trascinando verso il basso competizione e immagine.

Infatti, se bastano poche centinaia di dollari per acquistare un manufatto con

diamanti, i gioiellieri ancorati a canoni estetici di più elevata concezione potrebbero col tempo subire l'assedio di produzione competitiva nei prezzi - particolare che balza sempre agli occhi - benché lontanissima dalla buona qualità, cosa della quale invece per il consumatore è più difficile accorgersi.

Al recente Macef, nel corso di un convegno al quale esponenti di Federpietre hanno presentato alcune relazioni, ho proiettato dei grafici che bene evidenziano quanto sta succedendo. Grafici che qui ripropongo per meglio illustrare il problema ai lettori.

Dalle due illustrazioni si evince una

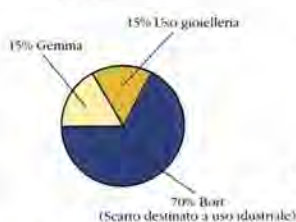
eliminazione *tout court* oggi subisce una selezione intesa a recuperare la maggior parte del prodotto estratto, che viene avviato sul mercato con nuove definizioni intese a rivalutarlo.

La CSO che controlla quasi l'80% dei diamanti ben poco può fare perché molta di questa produzione non passa attraverso il suo filtro. La situazione risulta anche peggiore nei diamanti minuscoli, come indica il grafico C. In questo ambito il bort si riduce ulteriormente scendendo al 15% mentre il prodotto che arriva in gioielleria aumenta considerevolmente e si ha quindi questa situazione:

- il 10% del prodotto è di qualità gemma;
- il 50% è considerato "uso gioielleria" ma a questa fascia già appartiene anche materiale di scarso pregio;
- il 25% del prodotto definito "quasi gemma" è in realtà completamente ricavato selezionando meno severamente il bort e dunque, di qualità decisamente scadente. Quello, per intenderci, per lo più lavorato dagli indiani.

Dato che il prezzo delle gemme cambia secondo la qualità, risulta ovvio che rivalutare il grezzo promuovendo il bort a "quasi gemma" o "uso gioielleria" è molto remunerativo. E per il gioielliere - bisogna aggiungere a questo punto -

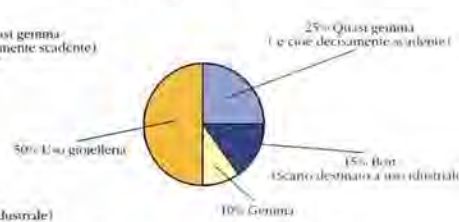
**Grafico A**  
precedente suddivisione qualitativa  
di diamanti grezzi riducibili a circa  
ct 1.00 tagliati



**Grafico B**  
attuale suddivisione qualitativa  
di diamanti grezzi riducibili a circa  
ct 1.00 tagliati



**Grafico C**  
attuale suddivisione qualitativa  
di diamanti grezzi riducibili a circa  
ct 0.05 tagliati



**NB:** Questi grafici derivano da una valutazione personale e costituiscono un esempio approssimativo dei rapporti tra le caratteristiche qualitative di diamanti grezzi e tagliati.

impressionante realtà e cioè che - fermo restando il 15% di diamanti qualità gemma - quella bort, solitamente destinata unicamente ad usi industriali, è passata dal 70 al 25%. Un dato quest'ultimo assai curioso perché ad una lettura superficiale si potrebbe persino dedurre che dalle miniere improvvisamente esca solo materia pregiata.

In realtà è cambiata soltanto la destinazione del bort e il prezzo che prima era considerato totalmente scarto e veniva

diventa difficile resistere alla tentazione di montare, ad esempio, una melée scadente per rendere competitivi i propri manufatti, quando già in molti lo fanno e sono premiati dal mercato.

Non smetterò mai di ripetere che la qualità va difesa e noi commercianti dovremmo di comune accordo ricorrere a qualche difesa per porre una linea di demarcazione chiara e netta tra i vari livelli e creare un argine allo svilimento del gioiello.





# VALENZA GIOIELLI

Mostra di gioielleria e oreficeria riservata agli operatori del settore

Valenza:  
il valore  
della tradizione  
nelle mani del futuro

**1-4 Marzo 1997**

Gli appuntamenti con la vetrina privilegiata della creatività valenzana

**4-8 Ottobre 1997**





# VALENZA GIOIELLI

Gold and Jewellery Show strictly reserved to trade operators of this area

Valenza:  
the value  
of the tradition  
in the hands of the future

**1<sup>st</sup>-4<sup>th</sup> March 1997**

The meetings at the special window of Valenza creativity

**4<sup>th</sup>-8<sup>th</sup> October 1997**



# fortuna, affari, lavoro.

dicembre  
gennaio  
febbraio

**Sagittario.** Siete comunicativi quanto basta per avere successo nel commercio. Ma otterrete i massimi risultati con la clientela straniera che vi apprezzerà per la vostra mentalità internazionale. **Capricorno.** Possedete molte virtù che vi aiutano ad affermarvi nel lavoro e negli affari: la grinta, la forza di volontà, l'ambizione e, quel che più conta, un pizzico di fortuna più degli altri. **Acquario.** Siete abili nelle trattative d'affari perché avete pazienza, perseveranza e sapete come tirare l'acqua al vostro mulino senza mai urtare la suscettibilità altrui. Riuscite sempre a conquistare gli altri con la vostra simpatia.

## **Ariete 21 marzo 20 aprile**

Le nubi che potevano offuscare il vostro orizzonte lavorativo si stanno diradando e voi ricomincerete a poco a poco ad avere una visione più ottimistica della realtà. Avrete energia psico-fisica da vendere e ciò potrebbe rendervi ogni tanto un po' tesi e nervosi. Ma per evitare gli accumuli energetici applicatevi con frequenza regolare al vostro sport preferito e se ne gioverà la vostra salute e soprattutto i nervi di chi vive e lavora accanto a voi. Sarete attorniti da collaboratori validi ma per ottenere i

migliori risultati dovrete essere capaci di responsabilizzarli.

## **Toro 21 aprile 20 maggio**

Urano e Nettuno procedono alla grande a smuovere le acque e vi procurano nuove insperate occasioni lavorative. Per la verità i cambiamenti a voi Toro non piacciono molto perché invece siete piuttosto abitudinari e conservatori, ma questa volta le sorprese saranno molte e gradevoli. Si presenteranno situazioni di lavoro nuove che voi vaglierete col solito atteggiamento prudente che vi farà

evitare errori di valutazione. Cercherete in ogni modo di essere più attenti a prevenire le esigenze del mercato quasi aveste una speciale antenna che vi fa captare le novità che sono nell'aria e che incontreranno il consenso.

## **Gemelli 21 maggio 20 giugno**

Inizia proprio ora una fase veramente speciale per voi Gemelli. E se rimpiangerete da una parte questo periodo come uno dei più fattivi della vostra vita, dall'altra lo ricorderete come uno dei più faticosi dal punto di vista della stanchezza fisica e dello stress da superlavoro. Vi si offriranno da più parti collaborazioni, ampliamenti, proposte di nuove associazioni: voi esaminerete ogni progetto con la vostra solita lucidità e prenderete le opportune decisioni che non possono essere che fortunate perché potete contare sull'aiuto di Giove, il pianeta benefico, che favorisce la fortuna ed i guadagni ma che invita anche ad investire il denaro per i benefici futuri.

## **Cancro 21 giugno 22 luglio**

Il periodo di restrizioni finanziarie che ha afflitto qualcuno di voi è praticamente finito. Se l'anno scorso avete investito nell'attività lavorativa ora state per cogliere i frutti delle vostre fatiche e già avvertite il sapore del successo che incomincia a suscitare qualche invidia in coloro che vi stanno vicino. Ora che avete messo le basi del vostro successo dovrete renderle più solide e continuare a costruire per il vostro brillante futuro. Importanti cambiamenti riguarderanno anche la vita affettiva che sarà, alla fine, di vostro pieno gradimento.

## **Leone 23 luglio 23 agosto**

Siete al centro di molto avvenimenti interessanti che potrebbero apportare miglioramenti in ogni campo della vostra vita. Il fatto è che dovrete lavorare molto più duramente ed investire nel vostro lavoro ma non è facile che raccogliate subito il successo economico che invece seguirà prossimamente. Chi avrà fiducia in se stesso potrà poi trionfare su coloro che non hanno avuto abbastanza coraggio. E' possibile che alcuni di voi investano in operazioni immobiliari che appaiono positive anche se potranno costare qualche sacrificio momentaneo.



### **Vergine 24 agosto 23 settembre**

Le attuali posizioni astrali finalmente vi consentiranno di poter lavorare con più calma del consueto e pensare un poco di più a voi stessi. Ed era ora. Potrete così accorgervi che i vostri superiori o collaboratori vi apprezzano, vi stimano e vi vogliono bene. Questi sono i piccoli segreti che hanno contribuito e contribuiranno sempre più alla vostra buona riuscita nel campo lavorativo, perché sapete circondarvi di gente valida a cui dare la vostra fiducia per il massimo bene comune. Vi assisterete dunque sulle vostre precedenti posizioni che tenderete a consolidare con grande soddisfazione. Anche l'umore sarà sul bello stabile soprattutto perché sarete al centro di episodi in cui vi sentirete baciati dalla fortuna ed avrete voglia di farne partecipi tutti coloro che vi stanno vicino sia in ufficio che a casa.

### **Bilancia 24 settembre 23 ottobre**

I Bilancia di Settembre saranno spesso irritabili, complice un Marte birichino che li bersaglia da presso; per tutti gli altri gli affari si apprestano ad andare col vento in poppa. Sono da prevedersi momenti di tensione dovuti più ad un eccessivo nervosismo che a reali pericoli od ostacoli. Se nel passato avete commesso degli errori, cercate di rimediare ora perché potete avvalervi dei lumi di Saturno che vi fa avere una visione più lucida e nitida della realtà: vi accorgete di ciò che era evidente agli occhi di tutti ma non a voi, intervenite allora per porre nuove e migliori basi per il futuro.

### **Scorpio 24 ottobre 23 novembre**

Ancora cambiamenti in vista per molti di voi e decisioni da prendere che potranno riguardare anche la vita lavorativa. Ci saranno momenti in cui sarete oberati di lavoro ed altri in cui vi sembrerà di essere abbandonati dalla fortuna. Se saprete reagire allo sconforto ed agli allarmismi inutili allora vi accorgete che le vostre risorse sono praticamente infinite, che avete grinta, che siete adatti all'attività lavorativa che avete scelto, che le persone che contattate nel vostro lavoro apprezzano le vostre doti e chi più ne ha più ne metta. Il bilancio di questo periodo sarà positivo sia per il lavoro che per gli affari familiari purché non vi diate alle spese pazze.

### **Sagittario 24 novembre 23 dicembre**

Saturno è il vostro grande alleato che vi gratificherà non solo ora ma per tutto l'anno. Col suo valido aiuto troverete nuove occasioni di espansione nel vostro lavoro e vedrete che nuovi orizzonti si apriranno per i vostri affari. In questo tempo di nuove idee brillanti conoscerete una creatività che si avvale di nuove e più mature ispirazioni. Cogliete allora la palla al balzo e datevi da fare finché i tempi sono propizi all'espansione. Vi toccherà lavorare duramente ma, sono sicura, non è questo il motivo che vi potrà distogliere dall'impegnarvi e dall'avere successo.



### **Capricorno 24 dicembre 20 gennaio**

Sarete molto attenti ad ogni minimo dettaglio, notizia o avvertimento che possano esservi utili per progredire nel vostro lavoro. Si prepara per voi un periodo molto costruttivo in cui sarete capaci di prendere decisioni sensate che vi porte-

ranno vantaggi economici immediati e prospettive inattese di sviluppi futuri. Sarete tesi come corde di violino e tenderete ad essere testardi ed impositivi con i vostri collaboratori perché vi sentirete più che mai sicuri del fatto vostro. Attenti tuttavia a non urtare la suscettibilità di chi vi aiuta con dedizione e ricordate che chi sa delegare e creare una squadra vincente avrà sempre la meglio sui concorrenti meno organizzati. Siate dunque meno individualisti e non ve ne pentirete.

### **Acquario 21 gennaio 9 febbraio**

Già avvertite nell'aria il profumo della fortuna: è Giove, il pianeta che protegge gli affari e il denaro, che fa il suo trionfale ingresso nel vostro segno. Tenderete ad essere ottimisti e a sottovalutare talvolta i reali ostacoli ma, in compenso, sarete invasi da energie positive che non possono che portarvi fortuna. Ma avrete anche voglia di godervi le gioie della vita ed organizzerete viaggi, vacanze, feste con amici, attenti però ai peccati di gola perché è possibile che vi ritroviate alla fine qualche chilo di troppo. Avrete più successo che mai tra amici e conoscenti perché il vostro buon umore vi rende a tutti più simpatici.

### **Pesci 20 febbraio 20 marzo**

Si prospetta per voi un periodo relativamente tranquillo in cui potrete essere meno ansiosi ed agitati del solito perché le cose andranno naturalmente per il giusto verso, basta che voi sappiate prendere gli avvenimenti con più serenità. E' dunque questa dei prossimi mesi una fase di consolidamento in cui non dovete tanto espandervi quanto tenere ben salde le posizioni acquisite. Muovetevi nel settore degli affari con disinvoltura e concentrate gli sforzi per accontentare i vostri vecchi clienti piuttosto che dedicarvi ad acquisirne di nuovi e vedrete che la fortuna vi assisterà ed arriverete a fine anno contenti del vostro positivo bilancio.

Clondoli con  
simboli zodiacali,  
in oro giallo.

**Franco Cantamessa & C.**



# 12 - 19 Gennaio 1997

Mostra internazionale dell'oreficeria, gioielleria, argenteria ed orologi  
Salone degli Argenti



# VICENZA AORO1



ENTE  
FIERA  
DI VICENZA

Via dell'Oreficeria  
36100 Vicenza  
Tel. 0444 969.111  
Fax 0444 563.954  
<http://www.fieravicenza.it>



 **BANCA  
POPOLARE  
VICENTINA**  
Sponsor Ufficiale



# un artigiano, una banca.



**PRONTO  
ARTIGIANI**

## UN SERVIZIO DI PRONTA ASSISTENZA PER OGNI AZIENDA ARTIGIANA

Un sostegno concreto per tutti gli artigiani che desiderano sviluppare l'attività. Un programma innovativo della Cassa di Risparmio di Alessandria che consente, tra l'altro, di abbreviare i tempi di erogazione dei finanziamenti speciali riservati alla categoria. "Pronto Artigiani" offre assistenza, informazioni e collaborazione attiva per scegliere le opportunità più interessanti, per superare gli ostacoli burocratici e per programmare piani di sviluppo razionali e personalizzati.

"Pronto Artigiani" affronta e risolve ogni altro problema bancario, assicurativo e di investimento, grazie ad un pacchetto di soluzioni moderne, convenienti e sicure.

"Pronto Artigiani" mette a disposizione dei titolari anche il numero verde "Pronto Artigiani" non è solo un conto corrente: è il punto di partenza di ogni obiettivo futuro.

**NUMEROVERDE  
167-804070**



**CASSA DI RISPARMIO  
DI ALESSANDRIA SPA**

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





GIANFRANCO LENTI

15048 VALENZA AL ITALY  
via lega lombarda, 22 - C.P. 152  
tel. 0131 - 92.45.25 fax 95.31.95

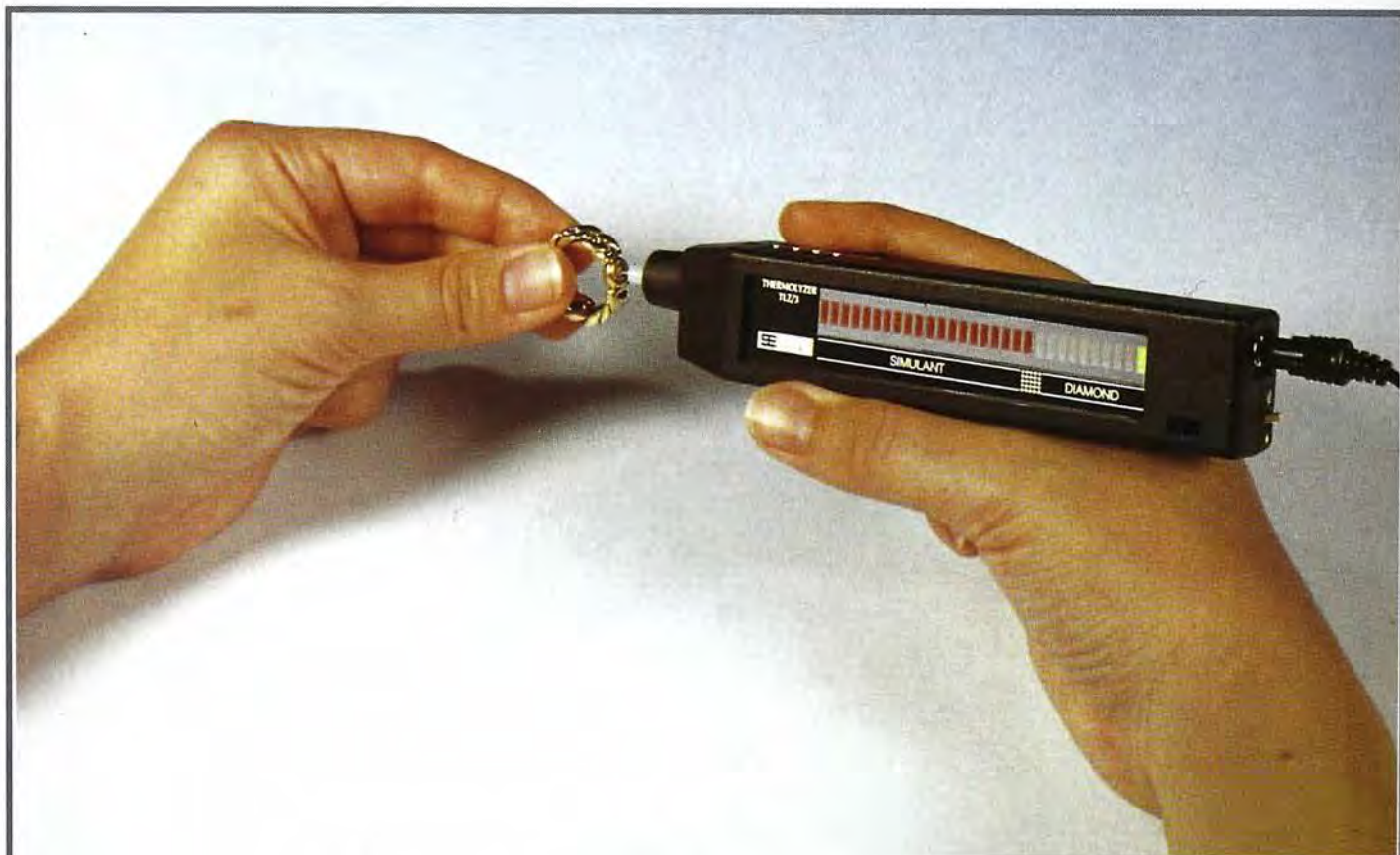
GEMMOLOGIA



APPARECCHI E TECNOLOGIE INTEGRATE  
PER ANALISI, RICERCA E DIDATTICA

*presenta il*

# THERMOLYZER III (brev.) Eickhorst



Il più moderno ed affidabile sensore a diffusione termica per  
**riconoscere immediatamente i diamanti dalle imitazioni**

**L'unico** apparecchio che dia la sicurezza *anche a personale inesperto;*  
**il solo** strumento con:

- un selettore di sensibilità per gemme di ogni dimensione;
- una estesa scala di identificazione a scorrimento luminoso;
- un allarme sonoro contro i falsi contatti.

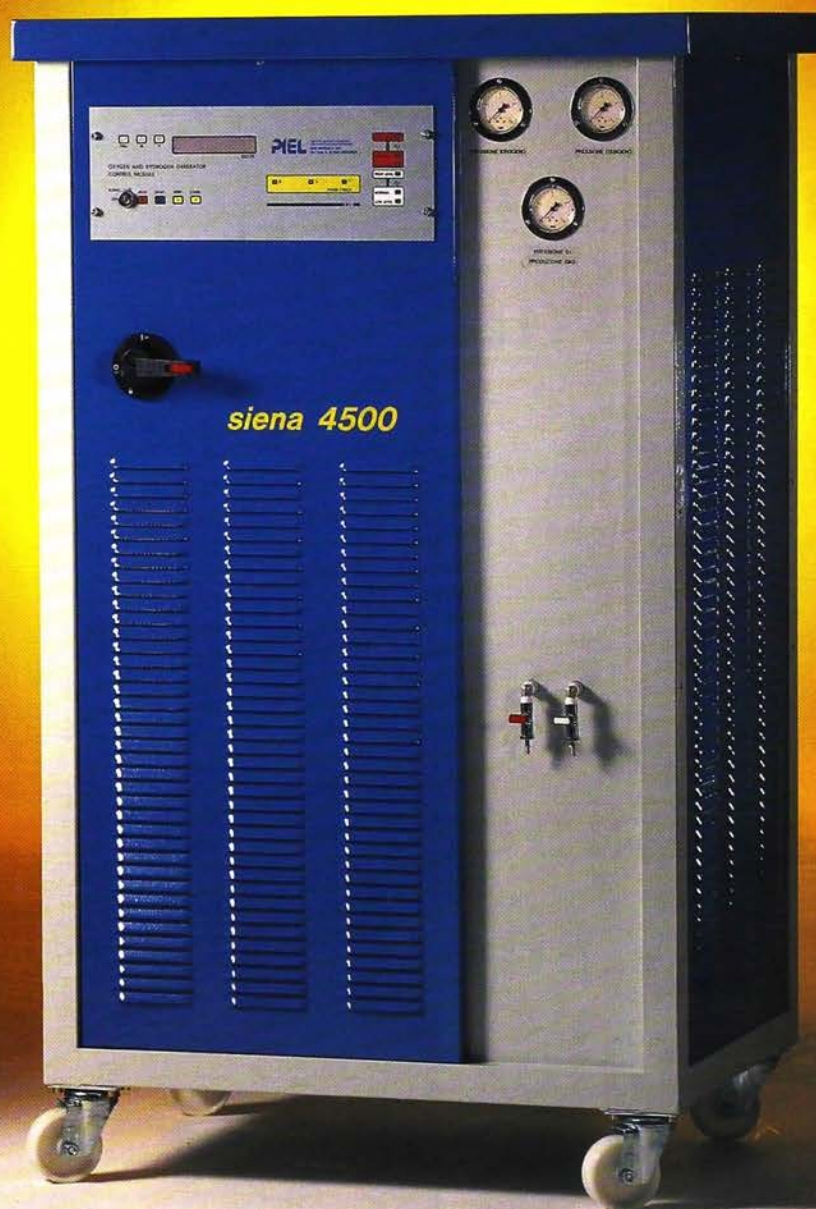
Nota:

Il "SYSTEM EICKHORST" comprende l'intera serie degli strumenti per analisi gemmologiche, in versioni modulari e configurabili secondo le più diverse esigenze di professionalità. E di prestigio!

*RICHIEDETE LIBERAMENTE ULTERIORI DETTAGLI.*



# GENERATORI DI GAS - PIEL: UN RISPARMIO PULITO PULITO



**SI**  
risparmio



**SI**  
ecologia



**NO**  
bombole



**NO**  
scoppio



**NO**  
tossico



meura - pisa

Le saldatrici ossidriche PIEL (generatori di idrogeno ed ossigeno separati) sono il sistema più razionale per avere i gas puliti e soprattutto molto economici. Prodotte in una vasta gamma di modelli, soddisfano le esigenze di tutti i settori dell'industria e dell'artigianato: oreficerie, arredamenti e minuterie metalliche, lampadaristi e ottonisti, vetrerie, occhialerie, ecc.. Tutta la tecnologia PIEL al servizio dell'ambiente: un risparmio pulito pulito.

**PIEL**  
Tecnologia, Ecologia

CENTRI ASSISTENZA PIEL:

|                   |          |             |
|-------------------|----------|-------------|
| ITALIA NORD-OVEST | Valenza  | 0131/955252 |
| ITALIA NORD-EST   | Vicenza  | 0424/72682  |
| ITALIA CENTRO     | Arezzo   | 0575/357349 |
| COSTA TIRRENICA   | Pisa     | 0587/291688 |
| COSTA ADRIATICA   | Macerata | 0733/638938 |

PIEL: 56025 PONTEDERA (PI) ITALY - Via Turati, 18  
Tel. (0587) 290464 - Fax (0587) 291688



# RAFO

Rassegna Permanente Fabbricanti Orafi

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

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

Lunedì/Venerdì 8,30/12 - 14/17,30

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



**Bastano  
25000 lire  
per ricevere ogni  
3 mesi  
questa rivista.  
Per abbonarsi  
utilizzare  
questa cedola**

# Subscription form

Periodico trimestrale.  
Organo ufficiale  
dell'Associazione Orafa Valenzana

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

To send to:

---

---

---

---

Here enclosed please find cheque

n°

---

Bank:

---

Made out to: **A.I.E. - Rozzano**

---

Signature:

---

## RISERVATO ALL'ITALIA

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

Spedire a:

---

Indirizzo

---

CAP e città

---

Partita IVA

---

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

numero:

---

sulla Banca:

---

Intestato a: **AOV Service Srl**

---

Timbro e firma:

---



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

# Subscription form

Put in an envelope and send to:

Periodico trimestrale.  
Organo ufficiale  
dell'Associazione Orafa Valenzana

## **AOV Service**

Sezione Abbonamenti  
Piazza Don Minzoni, 1  
I 5048 VALENZA (AL)

## **A.I.E.**

**Agenzia Italiana Esportazioni S.p.A.**  
Sezione Abbonamenti  
Via Manzoni, 2 - 20089 Rozzano (Milano)





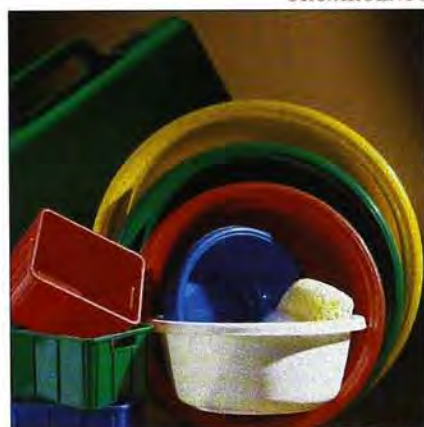
ORO/ARGENTO



CULTURA DELLA TAVOLA



CUCINA



CASA &amp; HOUSING



BOMBONIERE



ARTIGIANATO



QUADRI, CORNICI, SPECCHIERE,



FIORI E PIANTE ARTIFICIALI,



TRADE

Mostra  
internazionale  
per la tavola,  
casalinghi  
e da regalo,  
argenteria,  
oreficeria,  
orologeria

**macef**  
FIERA MILANO  
PRIMAVERA/SPRING 1997

DA UNA FIERA GRANDE  
A UNA GRANDE FIERA

orario  
d'apertura:  
9.30 - 18.30

7-10 FEBBRAIO 1997  
FIERA MILANO

L'ingresso  
alla manifestazione  
è riservato  
esclusivamente  
agli operatori  
economici

Per informazioni:  
Fiera Milano  
International SpA  
Largo Domodossola, 1  
20145 Milano - Italia  
tel. +39-2-48550.1  
fax +39-2-48004423

FIERA MILANO  
BLENNHEIM



# I gioiellieri di questo numero

**Ambrosi Gioielli** Tel. 0131-954368 Fax 0131-947360 / **Arzani** Tel. 0131-943141  
Fax 0131-955308 / **Alfieri & St. John** Tel. 0131-953681 Fax 0131-946820 / **Arata Gioielli**  
Tel. 0131-942315 Fax 0131-924768 / **Barbero & Ricci** Tel. 0131-943444 Fax 0131-953311 /  
**Bressan** Tel. 0131-924611 Fax 0131-953068 / **Bibigi** Tel. 0131-237012 Fax 0131-237955 /  
**Ceva Gioielli** Tel. 0131-941027 Fax 0131-954773 / **Cantamessa** Tel. 0131-941421  
Fax 0131-947026 / **Casa Damiani** Tel. 02-480461 Fax 02-48008378 / **Deambrogio**  
Tel. 0131-943382 Fax 0131-943382 / **Davite Delucchi** Tel. 0131-941731 Fax 0131-946779 /  
**Dal Lago** Tel. 0131-951903 Fax 0131-951903 / **Ellepi** Tel. 0131-927339 Fax 0131-927330 /  
**Emmeti** Tel. 0131-941302 Fax 0131-943241 / **Femini** Tel. 0131-941953 Fax 0131-952796 /  
**Ficalbi & Litta** Tel. 0131-943198 Fax 0131-945686 / **Franco Cantamessa & C.**  
Tel. 0131-942243 Fax 0131-942243 / **Gioielmoda** Tel. 0131-947563 Fax 0131-954428 /  
**Guerci & Pallavidini** Tel. 0131-942668 Fax 0131-953807 / **Hori** Tel. 0131-943546  
Fax 0131-952278 / **Il Sole** Tel. 0131-927262 Fax 0131-947068 / **Illario** Tel. 0131-947800  
Fax 0131-953171 / **Luca Carati** Tel. 0131-954533 Fax 0131-924630 / **Leo Pizzo** Tel. 0131-955102  
Fax 0131-946688 / **Maiorana** Tel. 0131-943521 Fax 0131-952377 / **Megazzini** Tel. 0131-941005  
Fax 0131-945679 / **Mario Lenti** Tel. 0131-941082 Fax 0131-945840 / **P.A.P.** Tel. 0131-941108  
Fax 0131-946970 / **Ponzone Giulio** Tel. 0131-927218 Fax 0131-92493 / **Ponzone Zanchetta**  
Tel. 0131-924043 Fax 0131-947491 / **Platina** Tel. 0131-952570 Fax 0131-952570 / **Picchiotti**  
Tel. 0131-953081 Fax 0131-946322 / **Preziosismi** Tel. 0131-924358 Fax 0131-951630 / **Raima**  
Tel. 0131-945700 Fax 0131-955911 / **RCM** Tel. 0131-945392 Fax 0131-955998 / **Sidra**  
Tel. 049-609222 Fax 049-8641011 / **Staurino** Tel. 0131-943137 Fax 0131-952908 / **Taverna**  
Tel. 0131-924340 Fax 0131-947011 / **Verdi & C.** Tel. 0131-927254 Fax 0131-924464



# RCM

---



---

Via Camurati, 45 - 15048 Valenza  
Tel. 0131/945392 - 952815 - Fax 0131/955998  
Tlx 214317 RCMVAL I

Rockfeller Plaza, 45 - Suite 2440  
New York - 10111 NY  
Tel. 212/4896320 - Fax 212/4896323

We exhibit at the jewel shows in:  
Basel - New York - Valenza - Vicenza



# Leo Pizzo

