

# GIOIELLI

Autorizzazione Direzione  
Provinciale PT Alessandria  
Pubblicità 50%



Pink and yellow diamond ring  
by  
**RCM** Gioielli

# FRATELLI STAURINO

1248 AL



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

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

# BIBIGI'



# CLIO

# MANGIAROTTI

12, VIA CAVOUR 15048 VALENZA AL  
TEL. 0131 924347 - 953162  
FAX 0131 953162



# G. Verdi & C.

1489 Mi



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



1922 AL

**salvatore arzani**

gioielli e preziosi

via del vallone, 2 - 15048 valenza, Italy

tel 0131/943141-924835

Fax 0131/955308

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



ÖRO TREND

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

Basilea - Macerata  
Valenza - Vicenza



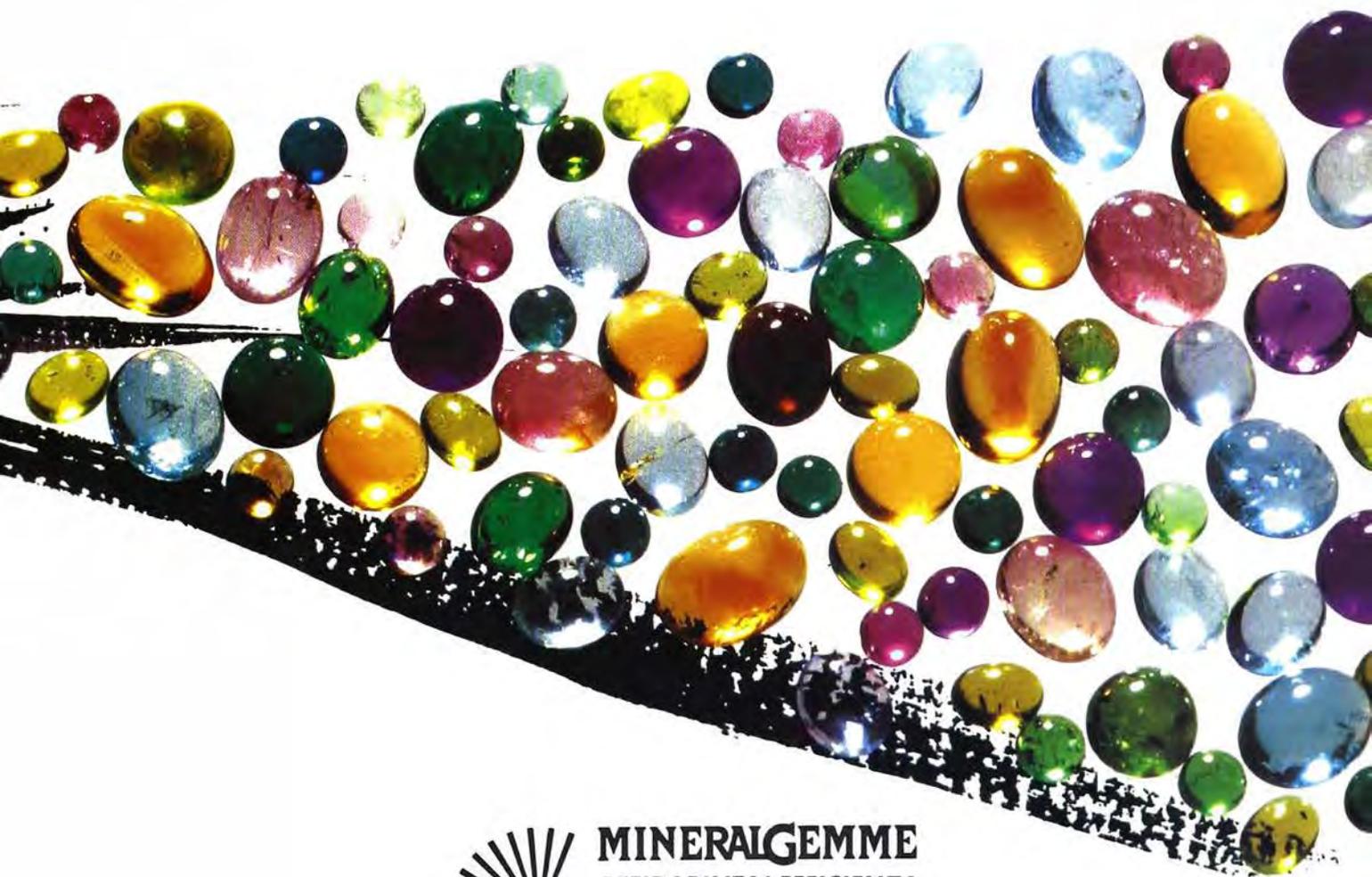
# 25

## ANNI INSIEME A VOI

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

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

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



**MINERALGEMME**

**AFFIDABILITA' EFFICIENZA**

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

FIERE:  
VICENZA-MILANO-VALENZA

# GIULIO PONZONE

gioielli

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

AL 1857



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

# Francesco Curcio

2489 AL

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

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



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



# PASINO

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

**CINTURINI IN PELLE**

*bracciali d'oro*

**MECCANISMO SVIZZERO**

*design italiano*

**ORO GIALLO ROSSO BIANCO**

*con diamanti*

tem  
po



mi tu  
pren  
di

MODELLI DEPOSITATI



LAURENTI FERRARIS

**ORO DEL TEMPO**

40, VIA MAZZINI 15048 VALENZA (AL)

TEL./FAX 0131.953320



COLLEZIONE ZODIACI D'AUTORE

Giancappa  
gioielli

di Gianfranco Cappa  
2590 AL

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



*Luca Carati*  
G I O I E L L I

# Arthur

GIOIELLI

di STEFANO GASTALDELLO  
VIALE VITTORIO VENETO, 18  
15048 VALENZA  
TEL. 0131/943426  
FAX 0131/947582  
VALENZA STAND 552





*Giloro*

OGGETTI PREZIOSI

3071 AL

15048 Valenza (AL) ■ Sede e laboratorio: Via Faineria, 1 - Tel. 0131/945638 ■ Uffici amministrativi: Viale Manzoni, 42 - Tel. 0131/952648  
Fax 0131/951605

# 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



**\* UNA NUOVA OPPORTUNITÀ  
PER CHI FA COMMERCIO DI  
PREZIOSI  
E VUOL ESSERE PRESENTE  
SUI MERCATI INTERNAZIONALI  
RISPARMIANDO IMMEDIATAMENTE  
SUI COSTI  
DELLE TELEFONATE INTERCONTINENTALI**



**Rivolgersi per  
informazioni e servizi a:**

**Totalcom Business Systems Inc.**

**Milano**

**Tel 02-34.90.414**

**Fax 02-331.06.910**

**Genova**

**Tel 010-64.50.830**

**Fax in Ricerca Automatica**

*Esempio: U.S.A., risparmio 25 %  
SUD AMERICA " 21 %  
ESTREMO ORIENTE " 15 %*



# DUCCO F.LLI



**Oreficeria  
Gioielleria**

**Piazza B. Croce, 30  
15048 Valenza  
Tel. 0131-942109  
Fax 0131-941782**

**Fiera di Vicenza  
B/667668**



Acquemarine naturali

**Z.B.F.**  
s.n.c.

di ZILIO & FUOCO

**TAGLIERIA PIETRE**

Viale Repubblica, 141/A  
15048 Valenza (AL)  
Tel. 0131-943481  
Fax 0131-951675

Fiera Valenza Stand 156



**MARIO RUGGIERO**  
import\* export

perle coltivate - coralli - cammei

15048 Valenza Italy - Via Canonico Zuffi, 10 - Tel. (0131) 974.769 / 977.368 - telex 225133 RUMA I

Fiere: Valenza stand 546 / 551 - Vicenza stand 205

**ditta Scorcione felice**  
**di Vitale licio**  
pietre preziose

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



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



***Barbero & Ricci***

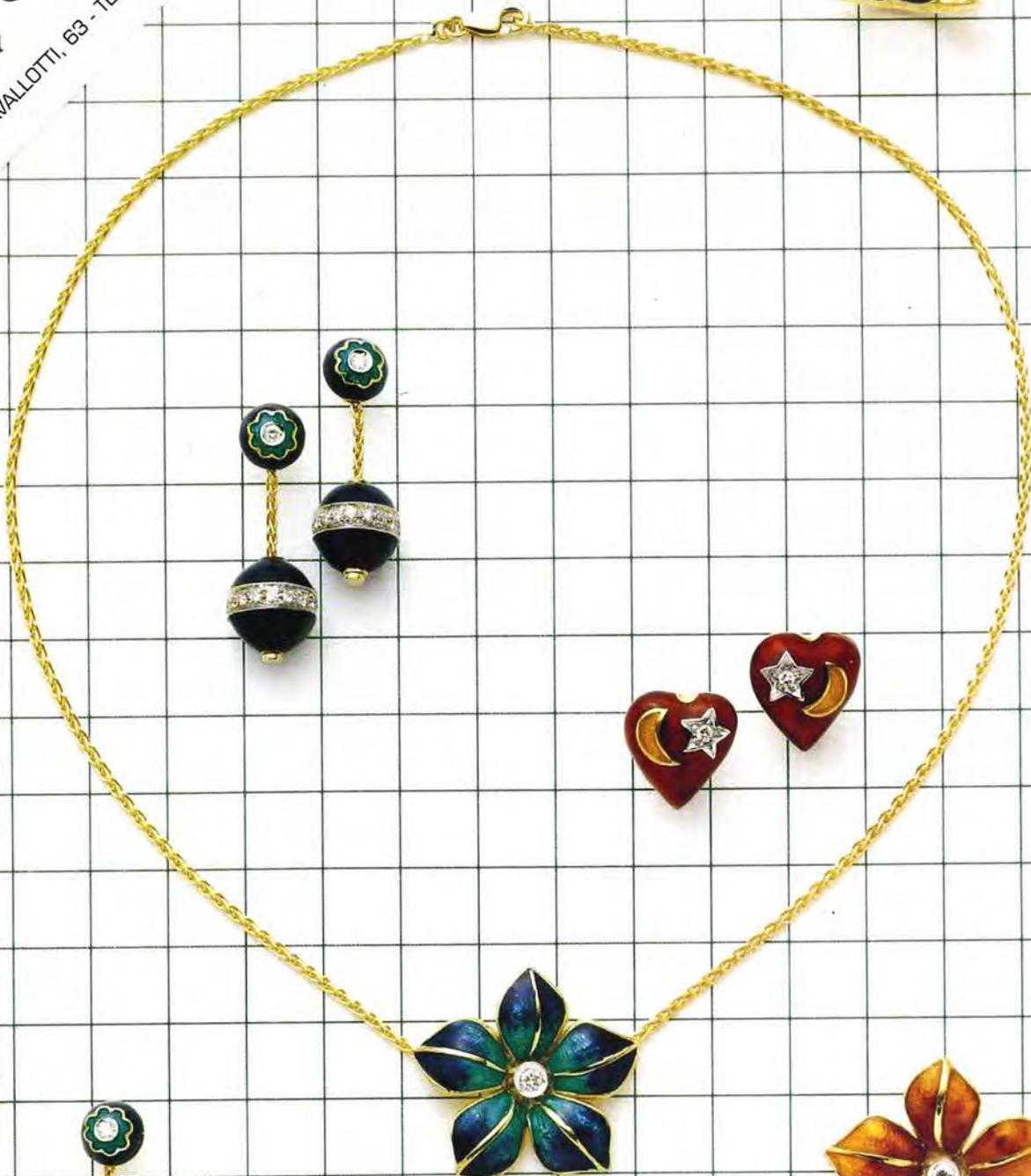
OREFICERIA GIOIELLERIA EXPORT

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

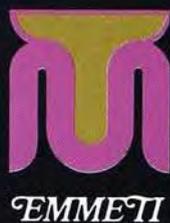


grilloro  
ori & moda

15048 VALENZA - VIA F. CAVALOTTI, 63 - TEL. E FAX 0131/943651



ORO CAPITAL - PAD 4/B 27  
VALENZA - STAND 174 G



EMMETI

**EMMETI** S.p.A.

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

**MARIO TORTI** S.r.l.

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



FIERE:  
BASILEA  
MILANO  
NEW YORK  
VALENZA  
VICENZA

**R** giancarlo raspagni srl

dal 1896

corso matteotti, 6 - 15048 valenza - tel.0131/943310 - fax 0131/924272



basilea halle 224/531-533 - valenza stand 120-129 - vicenza pad. A/228-229

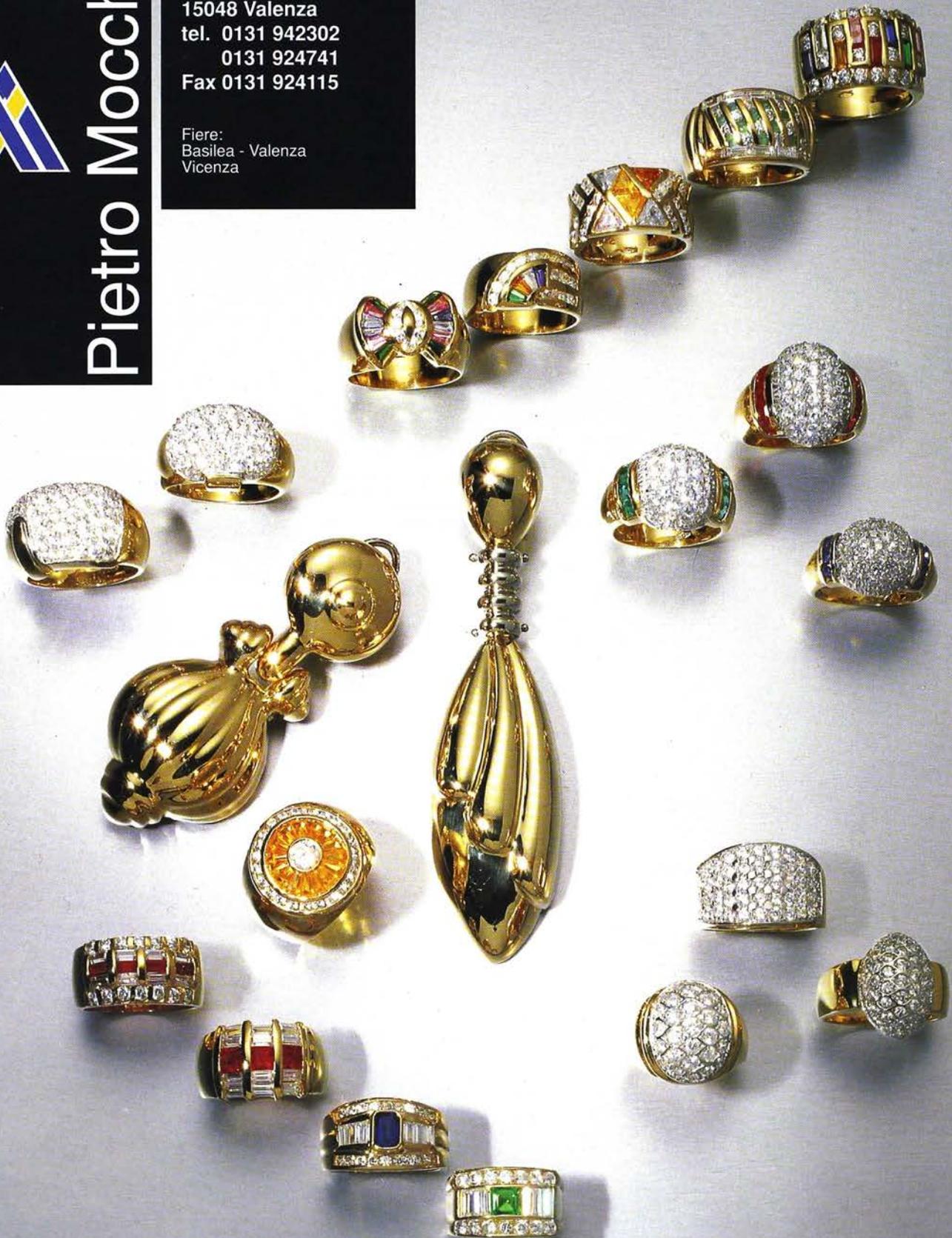


Pietro Mocchi srl

Manufacturer  
of Exclusive  
Jewellery

Viale Dante, 10  
15048 Valenza  
tel. 0131 942302  
0131 924741  
Fax 0131 924115

Fiere:  
Basilea - Valenza  
Vicenza





carlo buttini s.n.c.  
gioielli



Presenti a: BASEL halle 223 stand 535    Vicenza genn. giugno sett. Pad.

D



DELUCCHI



CLASPS  
CIERRES  
FERMOIRS  
CHIUSURE  
SCHLIESSEN

**Taverna & C.**



© copyright LO STUDIO snc - milano

# LE NUOVE TRADIZIONI

Una data: 1957, una sigla: 794 AL.



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

modelli brevettati

FIERE: VICENZA-VALENZA-BASILEA

# NOI E L'ORO.



Uno stretto legame unisce da anni il Banco Ambrosiano Veneto alle aziende orafe e questa consolidata esperienza ci permette di offrire alla clientela orafa, presso tutte le nostre Filiali, una gamma completa di servizi specializzati. Siamo ad esempio in grado di vendere oro greggio per uso industriale agli operatori in possesso dell'autorizzazione ministeriale e possiamo concedere un "prestito oro per uso industriale" a condizioni particolarmente vantaggiose. Tali servizi sono disponibili

anche per i "non residenti" e prevedono la consegna del metallo prezioso ad operatori orafi residenti che compiono lavorazioni per conto di committenti esteri. Finanziamo inoltre le vendite all'esportazione a condizioni interessanti e, nelle zone tradizionalmente legate all'attività orafa, provvediamo alla consegna immediata dell'oro presso le apposite strutture delle nostre Filiali. Tanti modi per dimostrare come una grande Banca privata è sempre vicina alle esigenze della sua clientela.

*Tassi e condizioni economiche sono indicati sui "Fogli informativi analitici" a disposizione del pubblico in tutte le nostre Filiali.*

**Banco**  
**Ambrosiano Veneto**

LA GRANDE BANCA PRIVATA ITALIANA





**21° SIOGO**

SALONE ITALIANO  
DELLA OREFICERIA  
GIOIELLERIA  
OROLOGERIA  
ARGENTERIA

**29 APRILE  
2 MAGGIO  
1994**

**OROANAPOLI**

**MOSTRA D'OLTREMARE - NAPOLI**

Lunedì 2 Maggio ore 10,00 - 15,00 altri giorni ore 10,00 - 20,00



**ente autonomo mostra d'oltremare**

80125 NAPOLI - P.LE V. TECCHIO 52 - TEL. (081) 7258111-311 - TELEX 722244 ENTAMO I - TELEFAX 7258336



## Raselli Fausto SRL

FABBRICA OREFICERIA GIOIELLERIA

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

Sede legale - Alessandria Via A. da Brescia 16

Fiere: VALENZA - MILANO (Macef) - BARI

Marchio 923 AL

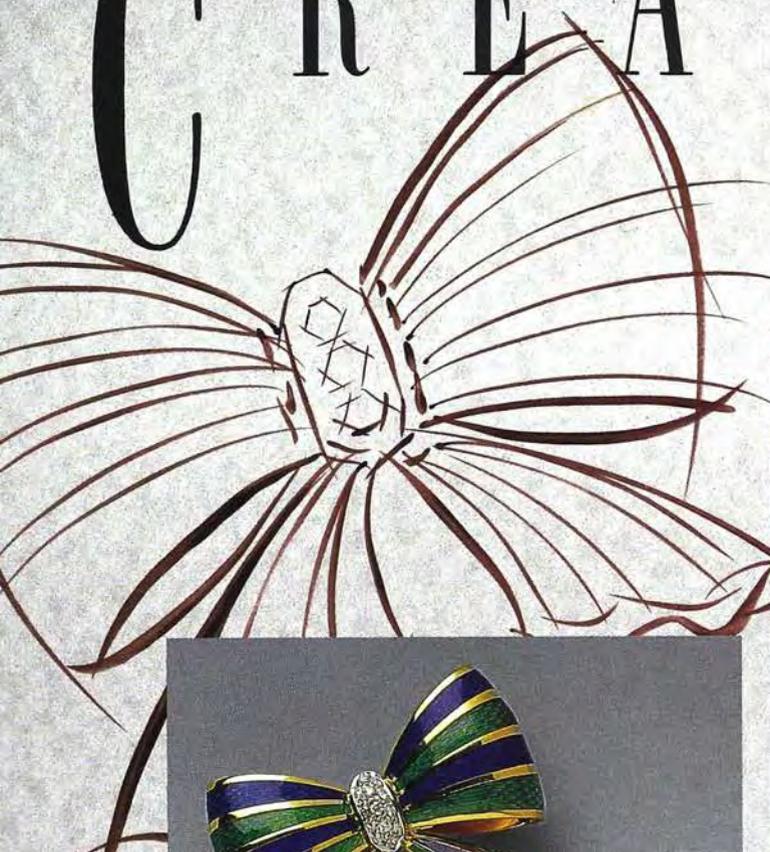


**ZP** oreficeria e gioielleria  
**ponzone & zanchetta** s.n.c.

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



# CREAZIONI



modelli depositati

© copyright LO STUDIO snc - milano



**GIORGIO VISCONTI**

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

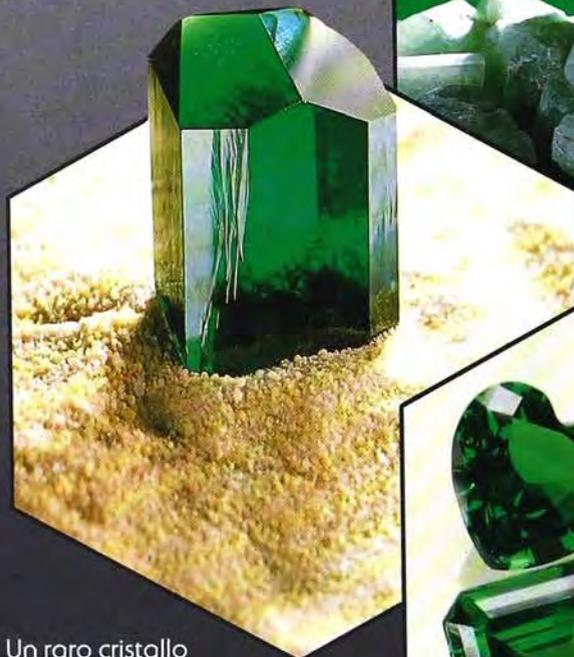
BIERE: VICENZA - MILANO/MACEF - VALENZA - BASILEA - NEW YORK



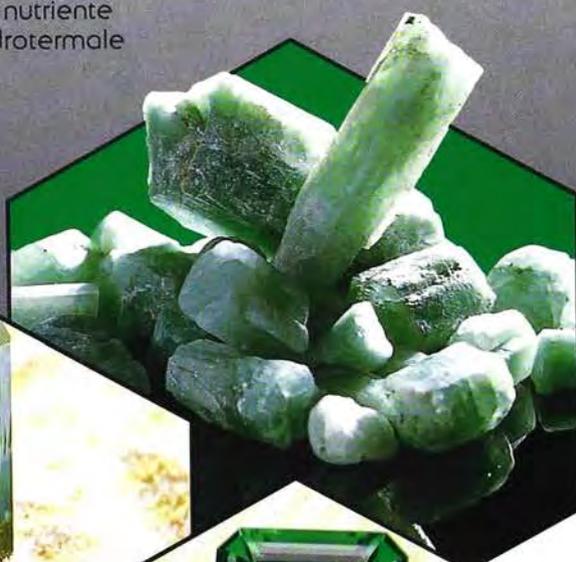
# BIRON

Lo smeraldo riprodotto  
in laboratorio

Smeraldi naturali grezzi,  
utilizzati come nutriente  
nella tecnica idrotermale  
Biron.



Un raro cristallo  
accresciuto mediante  
processo esclusivo  
Biron.



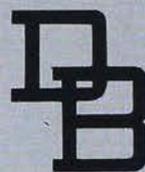
Lo smeraldo Biron è ottenuto in laboratorio da grezzo di smeraldo naturale, purificato e ricristallizzato con un lento metodo idrotermale in grado di duplicare il processo della natura.

Lo smeraldo Biron possiede la cristallizzazione, la trasparenza e l'intensità di colore pari a quelle dei più rari smeraldi naturali. Il Biron è identificabile solo da qualificati analisti gemmologi. Esso è privo di qualsiasi trattamento. Pertanto è garantito nel tempo.



Smeraldi Biron sfaccettati  
una perfezione di sintesi.

Biron-Prodotto in Australia.



*Dario Bressan*  
Fabbrica gioielleria

**"LO STILE DI  
UN GIOIELLO-CATENA"**

15048 Valenza - Via Trieste, 13

Tel. (0131) 924.611

Fax (0131) 953.068

Fiere: Valenza - Vicenza





Gioielleria Leonardi (Massa)



Leonardi (interno)

# Progettiamo e arrediamo GIOIELLERIE

STUDIO E PRODUZIONE  
IN SEDE



Nuova Sede  
e Stabilimento  
di 2500 m<sup>2</sup>

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



Leonardi (interno)



Leonardi (interno)

# ROSSI ASTUCCI

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

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

*MOSTRE: VALENZA GIOIELLI STAND N. 106*

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



**La mostra mondiale dell'orologeria e della gioielleria. Dal 14 al 21 aprile 1994.**

**Messe Basel.**

# “VICENZAORO”



PENASTUDIO VICENZA

Aut. Reg. D.G.R. nr. 4492 del 5.10.93

## Il senso degli affari.



Cosa meglio di VicenzaOro2 può mettere in risalto il vostro senso degli affari? Collocata a metà dell'anno, VicenzaOro2 è la grande fiera internazionale in cui 1.200 espositori di oreficeria e gioielleria, dalla grande industria all'artigiano specializzato, danno l'opportunità di verificare le tendenze commerciali del 1994 e programmare gli acquisti di fine anno. L'offerta di VicenzaOro2 è completata dal **SALONE della GEMMOLOGIA**, straordinaria vetrina di diamanti, perle, coralli, pietre preziose e sintetiche in tutti i tagli ed applicazioni e da **OROMACCHINE**, rassegna delle più avanzate tecnologie e attrezzature per la produzione orafa.



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

Desidero ricevere:

- Depliant della manifestazione.
- Modalità di abbonamento a VicenzaOro Magazine.
- Modalità per ricevere la tessera d'ingresso valida per il 1994.

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_

Ditta \_\_\_\_\_ Indirizzo ditta \_\_\_\_\_

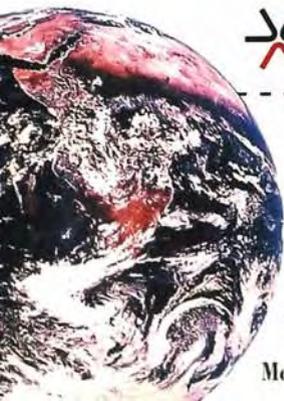
Città \_\_\_\_\_ Stato \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Fabbricante  Dettagliante  Grossista  Rappresentante  Import-Export

## VICENZAORO2. DALL'11 AL 16 GIUGNO 1994

Mostra Internazionale dell'Oreficeria, Gioielleria, Argenteria e Orologeria. OROMACCHINE e SALONE della GEMMOLOGIA.



# argenti antichi inglesi

*Volpi - Silver Fox*  
*il fascino delle cose autentiche*

*Livorno - Londra*  
*Tel. (0586) 898829-897331*



*Giorgio II, Jabez Daniel, Londra 1750*



valenz

# gioielli

**DALL' 1 AL 5  
OTTOBRE**

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

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

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



**Jedifa**  
International Jewellery Trade Fair



Per.  
conquistare  
i mercati  
del Nord

▼  
Fiera dei Gioielli e Diamanti

11-12-13 Settembre 1994

▼  
Anversa - Belgio

Foto Sandro Sciacca



Protagonista dell'anello, uno splendido  
diamante giallo naturale  
dal perfetto taglio a marquise.  
Lo circondano decine e decine di diamanti  
delicatamente rosa.

**RCM GIOIELLI**

**36003**

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

**Direttore Responsabile**  
Rosanna Corni

**Commissione stampa:**  
Andrea Raccone  
Roland Smit

**Grafica**  
Rory Pesce

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

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

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

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

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

**Fotocomposizione**  
Scotti snc

**Impianti litografici**  
Plus Color

**Stampa**  
Stampamatic

Autorizzazione del Tribunale  
di Alessandria n. 134

Associato all'Unione Stampa  
Periodica Italiana

- 50** Aspettando domani
- 56** Seduzioni quotidiane
- 72** A ritroso nel tempo - *Franco Cantamessa*
- 76** La luce che premia
- 80** Uno, due, tre... *Vicenza*
- 84** Basilea, un trend prezioso
- 86** Oroanapoli novantaquattro
- 87** Segnali di cambiamento  
Lettera aperta  
Assicor premia i giovani
- 92** Goti, barbari e raffinati
- 95** Una lezione americana - *Francesco Roberto*
- 96** L'alfabeto del diamante - *Normativa UNI*



# C

osa succede a Valenza?". A questa domanda che sempre più spesso ci sentiamo porre da ogni parte non è facile dare una risposta, anche perché il mondo produttivo e commerciale di questa cittadina è talmente variegato e quindi così soggettivo nelle sue reazioni che è impossibile darne una univoca.

L'abbiamo dunque girata ad imprenditori protagonisti del grandissimo panorama locale e qui trascriviamo con fedeltà le risposte ricevute da chi in prima persona quotidianamente lotta contro gli eventi o i venti contrari.

Ne emerge un quadro nel quale l'ipocrisia non trova posto, anche se pessimismo o autentica paura sono definiti perplessità e l'ottimismo in realtà altro non è che esorcizzante speranza. L'entusiasmo, poi, ha contorni assai moderati ed è per lo più attribuito alla fiducia riposta magari in una nuova formula con la quale si spera di condurre l'azienda al di là del buio e lungo tunnel.

Per contro, certi annosi problemi subiti con rassegnazione o sottovolutati mostrano ora la drammaticità della loro consistenza. Tra i più gravi quello delle copie, che rende amaro il privilegio di stare all'avanguardia, e quello dei sospesi in conto visione, deprecata pratica commerciale che in tempi di recessione assume proporzioni preoccupanti. Oggi, questo è chiaro, si paga duramente anche per errori mal calcolati o minimizzati nel passato.

Né sono sottaciute a questo riguardo anche le responsabilità dei grossisti e dei dettaglianti, di coloro almeno che approfittando di questi sfavorevoli momenti cercano di addossare quasi in toto alla produzione ogni difficoltà rendendo ancora più difficile il mestiere a chi da orafo si vede spesso e suo malgrado trasformato in operatore finanziario.

Alle critiche non sfuggono ovviamente le Fiere settoriali, che troppe volte rappresentano degli appuntamenti col nulla. Un quadro, come il lettore potrà leggere, che riassume molti mali passati e presenti e che ogni operatore - da solo - mai sarà in grado di risolvere.

Ognuno, come evidenziano le dichiarazioni qui raccolte, ha una propria visione del buio che copre l'orizzonte e delle incognite che nasconde. Una sola cosa traspare con cristallina evidenza, la ferrea determinazione nel non cedere sulla qualità.

Ma lasciamo la parola ai valenzani.

# ASPETTANDO DOMANI

**Valenza,  
faccia  
a faccia  
con  
la crisi**

**T**empo di crisi, tempo di revisione dei costi. Mi sto chiedendo, e tanti colleghi con me, se davvero vale la pena di investire tanto denaro nelle Fiere, visto che vi si incontrano più o meno sempre gli stessi clienti.

La più costosa è quella di Vicenza: tre, contro una di Basilea

#### **LUCIANO TINELLI**

e una persino di New York, ora che agli espositori è stata concessa la facoltà di ridurre gli spazi e di disertare una delle due edizioni.

Valenza fa testo. Aumenta sempre più il numero di quei compratori che la segnalano come la più funzionale tra le italiane. Pochi stand e un preciso genere merceologico che favoriscono scelte rapide e razionali: proprio ciò che i gioiellieri oggi mostrano di apprezzare di più

It's a time of crisis - time for a revision of costs.

I'm wondering, along with many of my colleagues, if it's really worthwhile investing so much of our money in fairs, given we meet more or less the same clients at every one of these events.

The most energetic one is the Vicenza show. Three fairs against one in Basel and even one in New York, now that exhibitors have been given the option of cutting back on their spaces and skipping one of the two events.

Valenza is the standard by which all the others must be judged.

The number of buyers who point to it as the most functional of the Italian fairs is growing steadily.

Few stands and a precise genre of commodity make possible choices that are both rapid and rational. Just what today's jewelers have shown they prize most.

**F**orse venderei di più se aderendo alle tante richieste anziché diamanti di ottima qualità montassi merce più scadente: non lo farò mai. Neppure evado le tante richieste di montature.

Resistere a certe lusinghe non sempre è facile, soprattutto se in fabbrica gli operai ammontano a qualche decina e la prospettiva di lasciarli inoperosi è uno spettro assai brutto. In realtà oggi un imprenditore deve dividersi tra tali problemi che quello delle vendite è solo uno dei tanti e talvolta neppure il più grave.

Presenzio personalmente alle Fiere per capire il mercato, i cui oscillamenti di interesse si possono talvolta rilevare anche osservando un'espressione, il piacere con cui una persona si infila un anello al dito o la noncuranza con cui lo mette da parte. Un tesoro di esperienze la cui analisi, anziché costituire oggetto di

#### **LEO PIZZO**

prioritaria attenzione deve essere relegata ai ritagli di tempo, prevalentemente assorbito dagli aspetti fiscali e burocratici del lavoro.

I might sell more if I mounted what I get a lot of requests for - poorer merchandise instead of top-quality diamonds. That's something I will never do.

Nor will I ever fill the many requests I get for mountings in the conviction that, by doing this, I will be competing with myself as well as with clients who buy the finished product from me.

It's not easy to stand firm in the face of certain enticements, especially when factory workers are a few dozen in number, and the possibility of leaving them jobless is a frightening prospect for any employer. As a matter of fact, today's entrepreneur must be many people, dividing his time among a host of problems.

**C**i siamo imposti un obiettivo modesto ma che, dati i tempi, può persino sembrare ambizioso: resistere e sopravvivere fino alla ripresa che tutti auspichiamo, mantenendo in attività forze produttive qualificate che saranno elemento di ricchezza per il poi.

Il percorso della sopravvivenza passa attraverso vari elementi, tra cui naturalmente c'è la modellazione che deve sempre essere in costante rinnovamento, almeno parziale, e una minima solidità imprenditoriale, nel senso che in periodi negativi come questi è necessario che le aziende

#### **ANDREA RACCONE**

possano contare su una certa autosufficienza che elimini costi gestionali, che permetta una discreta scorta di materie prime e una adeguata liquidità per sottrarsi a pesanti esposizioni bancarie.

Solo con questi presupposti, con margini ragionevoli e non eccessivi si può essere presenti e pronti per la ripresa che auspichiamo possa esserci per molti, se non per tutti.

We set a rather modest goal for ourselves but, in view of the times, one that may seem overambitious.

We intend to hold on, surviving until the recovery everyone is hoping for materializes, and keep our productive forces going, which will be our wealth for the future. In my view, the route to survival leads through economic stability and a certain degree of self-sufficiency.

That means eliminating rental costs, a healthy backlog of raw materials and enough capital on hand to stay out of the red at the Bank and so on. Only by having these possibilities and being satisfied with smaller profits can we hope to get through the present slump.

**P**er noi che lavoriamo prevalentemente con l'estero la tempesta si è presentata l'anno scorso ed ora ne siamo fuori. L'Italia infatti, grazie al nostro carattere che ci fa reagire meno pessimisticamente e tende a sdrammatizzare, registra sempre in ritardo le crisi economiche.

Sono fiducioso in una ripresa non lontana, contrariamente agli Stati Uniti dove il Governo Clinton deve fronteggiare il problema della povertà; non disponendo di ammortizzatori sociali quel Paese impiegherà un bel po' per ritornare ad essere - forse - quello di dieci anni fa. Inoltre, il ceto medio americano, quello che in

#### **PIERO LOMBARDI**

gioielleria permette la realizzazione della maggior parte del fatturato, oggi è assai poco sensibile al richiamo del nostro prodotto.

For us, whose work is primarily with foreign countries, the storm broke last year, but now things have calmed down.

Italy, thanks to the Italian temperament, which makes italians react less pessimistically and tends to play down adverse situations, always becomes aware of economic crises late in the game.

I am confident that recovery is not far off, in contrast to the United States, where the Clinton administration has the poverty problem to contend with. Since it has no social shock absorbers, it will take that nation a long time to return to being - perhaps - what it was ten years ago.

**A**bbiamo registrato una flessione nella domanda di chiusure importanti, quelle solitamente usate per i più preziosi fili di perle. Ritengo che, più che alla crisi, questo fatto è probabilmente imputabile ai forti aumenti di questo prodotto, che ne hanno frenato il consumo.

Ha invece tenuto bene il resto della produzione. Stiamo anzi estendendo il nostro interesse verso una tipologia per noi nuova, l'orecchino, che ci viene sollecitato assortito in parure con le nostre chiusure più preziose.

Il nostro segreto è la continua immissione di modelli nuovi, riassortimenti a ciclo continuo sui quali i nostri clienti italiani e stranieri sanno di poter contare.

We have noticed a drop in the demand for important clasps, ones that are usually used for more valuable strings of pearls, but this is probably due to steep

#### **RINO TAVERNA**

increases in the price of this product, which have slowed down consumption.

But the rest of our products are doing well.

We're even moving into a typology that is new for us - earrings - for which we get requests as parts of sets with our most valuable clasps.

The secret of our success lies in the fact that we keep introducing new models and handling reorders in a continuous cycle, which both our Italian and foreign clients know they can count on.

**S**iamo giovani, non abbiamo vissuto gli anni d'oro dei nostri padri e quindi non siamo in grado di isolare quelli che sono i problemi specifici di una crisi da quelli che si configurano invece come comprensibili difficoltà di un'azienda ai primi anni di vita.

Malgrado i tempi tuttavia non abbiamo mutato la nostra politica produttiva, che prevede l'utilizzo solo di diamanti di ottimo livello e nei tagli meno usati.

Sospesi? Qualche richiesta di tanto in tanto, che decliniamo sempre con la motivazione, per-

#### **BUTTINI - MENGUZZI**

altro veritiera, che siamo troppo giovani per avere scorte da destinare a questa deplorabile abitudine. Del resto, il cliente serio chiede semmai altri servizi, non il sospeso.

We are young, not having been alive during the golden years of our parents and so can't separate the specific problems of the crisis from those that take the form of the understandable difficulties of a company in its infancy. In spite of the times, however, we haven't changed our productive policy, which dictates the exclusive use of top-quality diamonds in less frequently used cuts. Sales accounts? We get a request for one every now and then, but we always turn it down by saying that we're too young to have enough stock on hand to make possible this deplorable habit. However, an honest client asks for other services, not sales accounts.

La nostra azienda ha una data di nascita abbastanza lontana nel tempo ma si è affacciata sul dettaglio solo da pochissimi anni.

Ci sembra, così almeno interpretiamo i risultati, di avere individuato uno spazio ancora libero, che abbiamo occupato con una modellazione fortemente caratterizzata ma flessibile alle più diverse esigenze.

Un nuovo orientamento commerciale, dunque, che lascia tuttavia completamente intatti quei principi di assoluta artigianalità che sono per noi irrinunciabili.

Siamo dunque un'azienda riprogettata in funzione di obiettivi a più ampio raggio e troppo giovane per azzardare ipotesi su un terreno per noi praticamente ancora tutto da esplorare.

Le prospettive, però, ci sembrano buone.

Though the date of birth of our company goes back pretty far in time, it was but a few short years ago that we started looking into retail. It seems to us, that we have found a space that is still free and that we have occupied with models that are strongly

#### **LUIGI STAURINO**

characterized but flexible in the face of the most widely varying needs.

So we are a company that has been redesigned on the basis of objectives with a wider range and hence too young to take risks on terrain that we haven't even begun to explore.

But the prospects look good from here.

Stiamo riscoprendo che le vendite fatte direttamente presso il dettagliante, se ben pilotate, sono più remunerative delle Fiere, anche considerandone i rischi. In definitiva, ci troviamo dunque a sostenere doppi costi.

Ed è controproducente anche per il prodotto, perché con una o due visite all'anno si possono mettere in evidenza delle tendenze mentre in una Fiera è vecchio

#### **PIERO ICARDI**

ciò che in un'altra è stato visionato solo una settimana prima.

La crisi va dunque affrontata con più lavoro, più impegno in ogni senso.

A frenare i consumi concorrono anche certi ricarichi un po' troppo elevati.

We are finding out again that sales made directly to the retailer, if properly steered, are much more remunerative, in spite of the risks involved. In the last analysis, we find we have had to bear the brunt of double costs.

And it's counterproductive for the product too, because you can point out trends with one or two visits a year, while what you see at a fair is old, if you saw it at another fair the week before.

Contributing to putting the brakes on consumption are too-high markups. In addition to the many problems we already have, we are plagued by copiers, people who are always on the trail of those who try to come out with something new. Copiers are hard to compete with, because their prices are obviously lower.

Il nostro momento più buio è stato il primo semestre del '93, poi siamo stati premiati da un progressivo miglioramento.

Seguendo una strategia dettata da fattori di ordine economico e produttivo l'anno scorso abbiamo concentrato i nostri sforzi sul mercato italiano, affrontandolo soltanto con la modellazione di cui già disponevamo. Abbiamo riservato per momenti successivi la presentazione di linee nuove,

#### **GIOVANNI LEVA**

malgrado fossero praticamente già pronte e disponibili.

Una scelta che in certi momenti ci è costata molti sforzi, ma abbiamo tenuto duro e i risultati si vedono.

Our darkest period was during the first six months of 1993, after which we gradually made a comeback.

Following a strategy directed by economic and productive factors, we focused our efforts on the Italian market, presenting only the models we had on hand, and saving the presentation of our new lines for later on, despite the fact that they were ready and available.

It was a decision that forced us to invest a lot of time and effort, but we held on, and the results are obvious.

It's been a good step up for our company.

Now we have faith in what we're doing, are sure of what we want to do, and the near future will find us prepared for anything.

In questo momento noi fabbricanti siamo più che mai concentrati sulla produzione, per offrire scelte vaste e diversificate per modellazioni e fasce di prezzo.

Non riscontriamo però altrettanto impegno da parte dei dettaglianti, quelli per lo meno che nell'illusione di evitarsi dei rischi riducono gli acquisti in misura troppo drastica, con la prevedibile conseguenza di precludersi poi delle possibilità di vendita.

Come tutti sanno un buon assortimento è spesso il fattore vincente nel momento della vendita; lo sappiamo noi e a maggior ragione dovrebbero tenerne conto i dettaglianti che sono a contatto con consumatori.

Chi è riuscito a costituirsi una buona clientela non può oggi rischiare di perderla per mancanza di "tentazioni" da offrire.

We manufacturers are concentrating more than ever on production at this time, to be able to offer vast selections that are highly diversified in modelling

#### **ACUTO - PASINO**

approaches and price brackets.

But we don't find the same commitment on the part of retailers who think they're going to avoid risk by drastically reducing their purchases.

The inevitable result is that they are then unable to sell anything.

As everyone knows, a good assortment is often the deciding factor at the moment of a sale.

We know it, and it's all the more reason for retailers to take it into account, as they are in contact with consumers often driven into stores by impromptu urges that have to be satisfied at the right time.

They cannot run the risk of losing a sale due to a shortage of "temptations" to offer.

I nostri gioielli sono acquistati nei momenti di buon umore, quando una persona vuole gratificarsi con il piacere di indossare un oggetto simpatico, che trasmetta allegria.

Date queste premesse, questi non dovrebbero essere i tempi migliori per noi, ma non è così. Nessuno dei nostri clienti si è

#### **MARGHERITA MANGIAROTTI**

fermato; anche se con acquisti quantitativamente più contenuti hanno scelto nuovi modelli per rinnovare le loro vetrine, tenere accesa la scintilla dell'entusiasmo e dell'ottimismo.

E con le sue vetrine il dettagliante può influire sul cliente, condizionare la decisione dell'acquisto.

Sospesi? Mai! Intanto, presentiamo due linee all'anno e produciamo solo su commissione. Poi, chiedendo il sospeso il dettagliante avalla una sua dichiarazione di incapacità, di sfiducia in se stesso. I dettaglianti che lavorano di più hanno un proprio gusto, i loro assortimenti hanno un'impronta inconfondibile.

Our jewels are bought when people are in a good mood, when they want to give themselves the pleasure of wearing an appealing item that transmits happiness.

None of our clients have stopped buying, even though they're buying in smaller quantities. They have chosen new models for updating their windows, and are keeping the spark of enthusiasm and optimism glowing.

And the retailer can influence the client and his decisions through his windows.

Sales account? Never! I present two lines a year and produce only on commission. Then too, asking a retailer for a sales account is like asking him for a statement of his inability, lack of faith in himself.

Paradossalmente, alle Fiere siamo penalizzati dalla nostra creatività e benché a malincuore i nostri oggetti più nuovi restano in cassaforte. Non li abbiamo esposti a Vicenza e a Valenza per riservarli alle vetrine di Basilea, quando sarà troppo tardi per copiarceli.

Il nostro interlocutore è il dettagliante evoluto, che ha selezionato una clientela raffinata, in grado di apprezzare il valore di oggetti insoliti, lontani dalla banalità.

Crisi? Certo, ma proprio perché il nostro prodotto non è di

#### **BELLOTTO - FERRARIS**

larga diffusione offriamo al dettagliante delle possibilità in più per distinguersi, per proporsi ai suoi clienti con appetibili novità. Su questo abbiamo investito il nostro prossimo futuro.

Paradoxically enough, we are being punished at fairs by our creativity and, against our will, our latest items remain locked in our safes. We didn't show them in Vicenza and Valenza, to save them for the windows in Basel, when it will be too late to copy them.

Our interlocutor is the retailer who has evolved with the times and selected a refined clientele, capable of appreciating the value of objects that are unusual and anything but trivial.

This is the philosophy of our company, which has set ambitious and demanding goals for itself but is being rewarded by many positive responses.

Crisis? Of course, but it's because our product is not a widely distributed one that we are offering the retailer further opportunities to score with his clients by showing them appetizing novelties.

We have our near future invested in this.

D'abitudine sono ottimista e non rinuncio ad esserlo nemmeno in questi momenti obiettivamente duri.

Il mondo non si ferma e alle crisi intendo rispondere con grinta, rinnovata voglia di agire, altri modelli nuovi, invoglianti. Solo così si può sperare di sopravvivere, uscirne e far parte del numero che costituirà il "dopo".

Non pratico sospesi mentre considero un servizio corretto il conto visione: pochi pezzi scelti in funzione di precise esigenze da lasciare al cliente per un determinato numero di giorni, magari allo scopo di agevolarlo in una vendita importante. So che

#### **DARIO PALLAVIDINI**

altri colleghi lo fanno e questo rientra in una accettabile prassi commerciale.

Il sospeso in conto vendita invece secondo me è un vero e proprio suicidio commerciale poiché alle lunga ha effetti nefasti.

We're accustomed to being optimistic and are determined to remain so even during these hard times. The world hasn't stopped turning, and I intend to respond with spirit, a renewed will to act and other new models that whet the consumer's appetite to buy. It's the only way we can hope to survive, put the crisis behind us and be one of the firms that will still be here "afterwards".

I have nothing to do with sales accounts but consider on-approval accounts an ethical service.

A few pieces chosen on the basis of a precise necessity to leave goods with a client for a certain number of days, for the purpose of making it easier for him make an important sale. I know that other colleagues rightly grant this privilege to their best clients, and it forms part of acceptable business.

Non diamo tutta la colpa alla crisi che, semmai, ha il merito di aver fatto venire al pettine tanti nodi irrisolti. Oggi paghiamo per tanti errori del passato, per la leggerezza con la quale sono stati accantonati problemi che andavano affrontati, per la mancanza di coesione che tiene noi

#### **BERNARDOTTI - GUARONA**

orafi isolati in tante unità impedendoci di avere peso e potere.

Che senso hanno 22.000 licenze al dettaglio? Perché chi vende duralite può qualificarsi come gioielliere?

Dovremmo tutti cominciare a darci una politica più rigorosa.

E i dettaglianti che oggi pensano di essere in posizione di privilegio per l'arrendevolezza che trovano presso alcuni fabbricanti meno saldi, non devono dimenticare che chi li ha aiutati a crescere rappresentano ancora il loro futuro e certe politiche miopi ed egoistiche potrebbero alla lunga ritorcersi anche contro di loro.

We're not putting all the blame on the crisis, wich deserves credit for bringing a lot of chickens home to roost. Today we're paying for the mistakes of the past, for the frivolity with which we dismissed problems that should have been faced up to and for the lack of stick-togetherness that has kept us goldsmiths isolated in a mass of separate units, preventing us from having any weight or power.

We should start implementing a more rigorous policy. Retailers who think they're in a privileged position, because they find that some manufacturers, who are not as strong as they once were, have become more compliant, should not forget that those manufactures who helped them to grow still represent their future, and certain nearsighted and egotistical policies may turn against them too, in the long run.

A partire da questo numero **in esclusiva**

il testo integrale delle **normative UNI**

in materia gemmologica.

Da pagina 88:

**DIAMANTE**

terminologia, classificazione, caratteristiche e metodi di prova.

La pubblicazione continuerà con le prossime uscite.

**BUTTINI**

Una rete completamente snodata diventa bracciale e si avvolge morbidamente al polso. Oro e brillanti.

**All- jointed mesh turns into a bracelet and winds softly around the wrist. Gold and diamonds.**



EVERYDAY SEDUCT

*seduzioni quotidiane*

A T THE FIRST SIGNS OF

SPRING - AIR WITH A SWEETER  
TANG TO IT AND DAYS FULL OF  
PROMISE OF A NEW START ON A  
FRESHER, BETTER WORLD IT'S  
PLEASANT TO GIVE ONESELF UP  
TO THE ANCIENT CALL OF NATURE.

THE TENDER GREEN OF  
SPROUTING LEAVES AND THE  
SOFT PASTELS OF BUDS CAST A

SPELL OVER MORE SENSITIVE SOULS, HELD IN THRALL BY THE SUBTLE CHARM OF  
REAWAKENING NATURE. AND FASHION, CATCHING ON THE FLY THE FRESHNESS IMPARTED  
BY THE RETURN OF THE MIRACLE, INTERPRETS ITS IMPRESSIONS OF A COLOUR-DRENCHED  
SEASON.

THE HAZIER, MORE TRANSPARENT TONES OF APRICOT, A PALER GREEN TINGED WITH  
GOLD, A PEARLIER GREY AND ROSEATE BEIGES HIGHLIGHTED BY WHITE BECOME A  
WINNING LEITMOTIF, ESPECIALLY IN KNITS, WHERE THE MORE INGRATIATING  
COMBINATIONS LOOSEN UP IN SHAPES THAT FREELY ENVELOP THE BODY, GIVING IT A  
TOTALLY NATURAL LOOK.

TOTALLY NEW GLAMOUR TOO, WHOSE CHARISMA IS HEIGHTENED BY THE RIGHT JEWELS,  
CREATED TO EMPHASIZE AN IRREPRESSIBLE DESIRE FOR SIMPLICITY.

AND HERE ARE NEW CREATIONS BY THE JEWELERS OF VALENZA - CAPTIVATING GOLD  
USED IN SUMPTUOUS CHAINS OR SOBERLY ENGRAVED AND DECORATED PLAQUES,  
ENHANCED BY THE GLEAM OF SMALL DIAMONDS. ITEMS DESIGNED FOR THOSE WHO GIVE  
JEWELS THE TASK OF DISCREETLY REVEALING WHAT WORDS ARE INCAPABLE OF  
EXPRESSING. HERE ARE THE NEW SPRING JEWELS - SHAPES THAT RE-ECHO THEMES DEAR  
TO TRADITION AND, WITH A DASH OF WIT, MISCHIEVOUSLY DRAW THE EYE TO A PLUNGING  
NECKLINE, LENDING THEMSELVES TO THE INNOCENT AND FUN GAME OF SEDUCTION.



ON



**GIOLLARO**

Lumachine al centro di sottili lastrine  
decorate anche in rilievo. Tema che si ritrova  
in una intera parure. Oro e brillanti.

**Tiny snails at the center of a choker with  
relief decorations.  
Theme recurs in an entire set. Gold and  
diamonds.**



**BIBIGI'**

Disegno naïf per un gioiello-giocattolo. Si può scegliere tra collana, orecchini, spille e bracciali.

**Naïf design for a jewel-toy. Choice of necklace, earrings, pins and bracelets.**

**BARZIZZA, CAPRA, PONZONE**

Ametiste, topazi, acquemarine, peridot... un arcobaleno di gemme per oggetti versatili, un po' spille, un po' pendenti.

**Amethysts, topazes, aquamarines and peridots... a rainbow of gems for versatile items that are part pin, part pendant.**



**MANGIAROTTI**

Raccolto nella forma del cuore, un ricco damier nel quale le trasparenze del quarzo citrino e dei brillanti si alternano, fondendosi con l'oro che fa da supporto.

**Done in the shape of a heart, a splendid checkerboard whose citrine quartz transparencies alternate with diamonds, merging with a gold support.**





**EXTREME**

Anelli-scultura.  
Effetti luce e  
ombra ottenuti  
con oro, incisioni  
e trafori; ametista  
e brillanti in una  
composizione  
mobile.

**Ring sculptures.**  
All gold and  
shadows  
fashioned with  
engravings and  
perforations.  
Amethyst and  
diamonds in a  
mobile  
composition.

*seduzioni quotidiane*



**GIANCAPPA**

Su lastre d'oro sono scolpiti i segni dello zodiaco.  
Pendenti proposti con cordini di caucciù.  
**Signs of the zodiac are sculptured into gold  
plaquettes. Pendants come with rubber cords.**

**A** I PRIMI SEGNALE DI PRIMAVERA, CON L'ARIA CHE SI FA PIÙ FRIZZANTE E I GIORNI CHE SI APRONO SU NUOVE PROMESSE, È PIACEVOLE CONCEDERSI AL RICHIAMO PIÙ ANTICO.

IL TENERO VERDE DELLE PRIME FOGLIE, I SOAVI COLORI DELLE GEMME CONTAGIANO CHI È PIÙ SENSIBILE, PIÙ DISPONIBILE A SUBIRE IL FASCINO COINVOLGENTE DELLA NATURA AL SUO RISVEGLIO.

È LA MODA COGLIENDO AL VOLO LA VOGLIA DI FRESCHEZZA SUGGERITA DAL RINNOVATO MIRACOLO, INTERPRETA SUGGERZIONI CHE COLORANO LA PRIMAVERA.

LE PIÙ SFUMATE E TRASPARENTI TONALITÀ DELL'ALBICOCCA, IL VERDE PIÙ PALLIDO E DORATO, L'AZZURRO PIÙ PERLACEO, I BEIGE ROSATI ESALTATI DAL BIANCO DIVENTANO UN LEIT-MOTIV VINCENTE, SOPRATTUTTO NELLA MAGLIERIA DOVE LE PIÙ GRADEVOLI COMBINAZIONI SI LIBERANO IN FORME CHE SCIOLTAMENTE AVVOLGONO IL CORPO RESTITUENDOLO ALLA NATURALITÀ TOTALE.

UN FASCINO TUTTO NUOVO CHE TROVA ESALTAZIONE CON GIOIELLI APPROPRIATI, CREATI PER SOTTOLINEARE L'IRRESISTIBILE DESIDERIO DI SEMPLICITÀ.

ED ECCO LE NUOVE CREAZIONI DI GIOIELLERIA DI VALENZA: ACCATTIVANTE ORO USATO PER RICCHE CATENE O LASTRE SOBRIAMENTE INCISE E DECORATE, SOTTOLINEATE DAL LUCCICHIO DI PICCOLI BRILLANTI. OGGETTI PROGETTATI PER CHI AI GIOIELLI AFFIDA ANCHE IL COMPITO DI RIVELARE CON DISCREZIONE QUANTO LE PAROLE NON POSSONO DIRE. ED ECCO I NUOVI GIOIELLI-PRIMAVERA: FORME CHE TALVOLTA RIECHEGGIANO TEMI CARI ALLA TRADIZIONE MA ANCHE GIOIELLI CHE CON UN PIZZICO DI HUMOUR MALIZIOSAMENTE ASSECONDANO UNA SCOLLATURA, PRESTANDOSI ALL'INNOCENTE E DIVERTENTE GIOCO DELLA SEDUZIONE.

# SEDUZIONI QUOTIDIANE

Cashmere and silk knitwear  
by Liapull

*everyday seduction*



ANE



**LUCA CARATI**

Doppio effetto colore: diamanti incolori e gialli, a taglio brillante e princess, rivelano nuove possibilità espressive.

**Colour effect: white and yellow diamonds in brilliant and princess cuts reveal new options.**

*everyday seduction*



**GIUSEPPE VERDI**

Una insolita interpretazione del diamante:  
brillanti incolori e rosati per comporre un  
delicato ricamo.

**An unusual interpretation of pink and  
white diamonds that  
weave exquisite embroidery.**



**ROTA**

Sul tema di una  
forma a bottone si  
sviluppa la parure  
composta da  
orecchini, anello e  
girocollo.  
Oro e brillanti.

**A set developed on  
the theme of a  
button consists of  
earrings, ring and  
choker.**

**Gold and diamonds.**



**GILORO**

Gradevole girocollo composto da una catena alla quale sono agganciate forme triangolari che si inseguono in ordinata successione.

**Necklace comprises a chain to which triangular shapes are attached in orderly sequence.**

## ARATA GIOIELLI

La linea "Moresca" si arricchisce di nuovi modelli; il ricamo scavato nell'oro diventa sede per minuscoli rubini a taglio cabochon.

**The "Moresca" line has been enriched with new models. Embroidery etched into gold has become a haven for tiny cabochon rubies.**



**OROTREND**

Voluminosi gioielli sui quali sembrano morbidamente adagiati decine e decine di corindoni gialli e rosa .  
**Bulky rings are solid underpinnings for dozens and dozens of nestling yellow and pink corundums.**



*everyday seduction*

**Note in margine al volume "Valenza e le sue fortificazioni - Architettura urbanistica dell'età contemporanea" pubblicato dalla Cassa di Risparmio di Alessandria. Fa parte della collana "Città e fortificazioni dell'alessandrino" diretta da Vera Comoli Mandracci cui collaborano anche Andrea Berghini e Anna Marotta.**

# A RITROSO *Tempo*

**Q**uand'ero bambino andavo spesso a giocare sotto "al pont di Spagnò" e molti miei coetanei probabilmente ancora ricordano quel ponte di Porta Bassignana, ora sepolto sotto una strada asfaltata. Scontata e triste fine - in nome della civiltà - di una struttura che a partire dal '500 è presente in tutta la cartografia e punto topografico di riferimento non solo per generazioni di valenzani ma anche per tanti eserciti che qui si sono incontrati.

Ma non è il solo danno patito dal patrimonio storico-urbano di Valenza, città sulle sponde del Po considerata un importante punto strategico militare fin dall'epoca tardo-romana e che ha avuto il massimo rilievo nel '600.

A ricondurci alle sue nobili vicende contribuisce ora anche una ricerca storica sulla città attraverso l'antica cartografia, un'opera senza dubbio tra le più complete sino ad oggi proposte, pubblicata dalla Cassa di Rispar-

***Pianta della città di Valenza, risalente al 1780.***

mio di Alessandria col titolo "Valenza e le sue fortificazioni - Architettura ed urbanistica dell'età contemporanea".

Un percorso affascinante sulle tracce di quell'antico borgo sorto su un altipiano dal quale nelle giornate più limpide si può scorgere tutta la Lomellina e la catena alpina, una città-fortezza difesa dal Po a nord e agli altri lati da bastioni costituiti da profondi valloni naturali.

Dal rione Colombina si può ancora osservare lo stesso paesaggio, ma ben poco resta più delle possenti mura che cingeva-



no la città. L'asfalto, come abbiamo visto, ha inghiottito l'antico ponte di Bassignana che attraversando il vallone collegava Valenza con la strada di Tortona; sparito l'antico castello, la fortezza che dall'alto dell'altipiano dominava sicura e minacciosa la sottostante pianura oltre le anse del Po.

Le antiche mura subirono periodici smantellamenti; in epoca napoleonica parte del materiale edile fu recuperato e faticosamente trasportato ad Alessandria per la costruzione della famosa Cittadella, uno dei presidi

militari settecenteschi meglio conservati d'Italia e forse d'Europa. Quel poco che era stato lasciato è stato successivamente sepolto sotto prosaici condomini, nella cui costruzione andarono perduti anche i valloni, riempiti di terra. L'incalzare dello sviluppo della popolazione e le conseguenti necessità abitative diedero il colpo di grazia negli anni '50 e dall'irrimediabile distruzione prodotta dall'incontrollata edilizia privata si è salvato solo il centro storico, che ha conservate intatte le sue peculiarità e la rete viaria.

Un destino non dissimile da quello di tante altre città italiane, ma scavando - ormai solo storicamente - tra le rovine sepolte affiora sempre più pregnante l'importanza che Valenza assunse quale baluardo europeo e numerosi documenti che testimoniano questa sua funzione sono conservati in archivi di Francia, Spagna, Germania, Austria.

Il ruolo strategico della città rivive in tutta la sua concretezza soprattutto nella inedita e vastissima iconografia storica che il documentatissimo volume ha il pregio di presentare e, come



**Le fortificazioni così come appaiono oggi in località "Colombina". Per la presenza di archi sovrapposti sono note col nome "Le Cappelle".**

giustamente afferma nella sua prefazione Gianfranco Pittatore, "Valenza può essere riscoperta in quanto rappresentata".

Accanto alla riconferma di una città teatro di assedi e battaglie, affiora dunque l'immagine di una Valenza nobile anche quale soggetto degno di attenzione da parte di artisti e incisori di tutto rispetto in ambito europeo.

E il riferimento è in modo particolare diretto alla grande tela di Juan De la Corte "Pintor del Rey", ritrovata una decina di anni or sono e alla quale questa rivista ha già in passato dato ampio risalto. L'opera documenta l'assedio che nel 1634 i francesi strinsero intorno a spagnoli e milanesi stanziati a Valenza, e dai quali furono respinti, conosciuta in Spagna come "El Socorro a Valenza del Po por Don Carlos Colonna". Si tratta di un risolutivo episodio che ebbe come protagonista appunto Don Carlos Colonna che accorse con le sue truppe perché "l'inimico da due parti s'avanza con due rami di trincere cò quali, quasi cò le

braccia, volea stringerci per soffocarci, come Ercole Anteo". (1)

La tela del "Pintor del Rey" rimase al Museo del Buen Retiro di Madrid fino a quando non fu prelevata dalle truppe napoleoniche e da allora se ne persero le tracce. Appunto una decina d'anni fa fu segnalata presso una famiglia di armatori genovesi che ne permisero una riproduzione fotografica, che fu abilmente realizzata nelle misure originali di tre metri per quattro.

E' stata donata a Valenza dal Lions Club e ora si trova nell'antico Palazzo Pellizzari nella Sala del Sindaco. Il soggetto offre un'ampia panoramica della città con centinaia di figure di soldati in guerra.

E' impressionante notare come sia ancora perfettamente riconoscibile, fra le nette delimitazioni delle vie cittadine, l'attuale borgo antico o quello che ne è rimasto. Il quadro, dipinto in Spagna, fu sicuramente eseguito sulla traccia di bozzetti fatti sui luoghi della battaglia e ricostruito anche grazie alla

muraria, perdendo così la sua connotazione originaria di città che "resta molto alta sopra l'acqua dalla parte del fiume" (2) ma, scrive Vera Comolli nel suo saggio introduttivo, "pur essendo esclusa dai grandi circuiti d'arte, dagli stessi itinerari delle città d'arte, al di là della sua peculiare economia produttiva che concentra nella città attività ed importanti flussi commerciali - Valenza è tuttavia una città ancora da scoprire e da valorizzare proprio nel suo specifico modo di essere città.

Per cogliere il suo più autentico valore e per definire i caratteri non basta percorrere la città a piedi o visitarne i (pochi) monumenti d'arte ... occorre una lettura inedita, da "inventare" come nuovo approccio al problema della morfologia, al rapporto della città con il fiume e il territorio, alla loro stessa immagine e rappresentazione".

Un invito a proseguire ed ampliare gli studi e le ricerche e, crediamo, un appello anche ai Valenzani a non dimenticare la fierezza dei propri avi e della propria storia cittadina che restò viva sino a quando una particolarissima rivoluzione, quella dell'avvento dell'oreficeria, ne cambiò completamente l'immagine, la vita sociale, l'economia e lo sviluppo.

Franco Cantamessa

Fra l'800 e il '900 Valenza si sviluppa oltre la sua preesistente e ormai solo ideale cinta

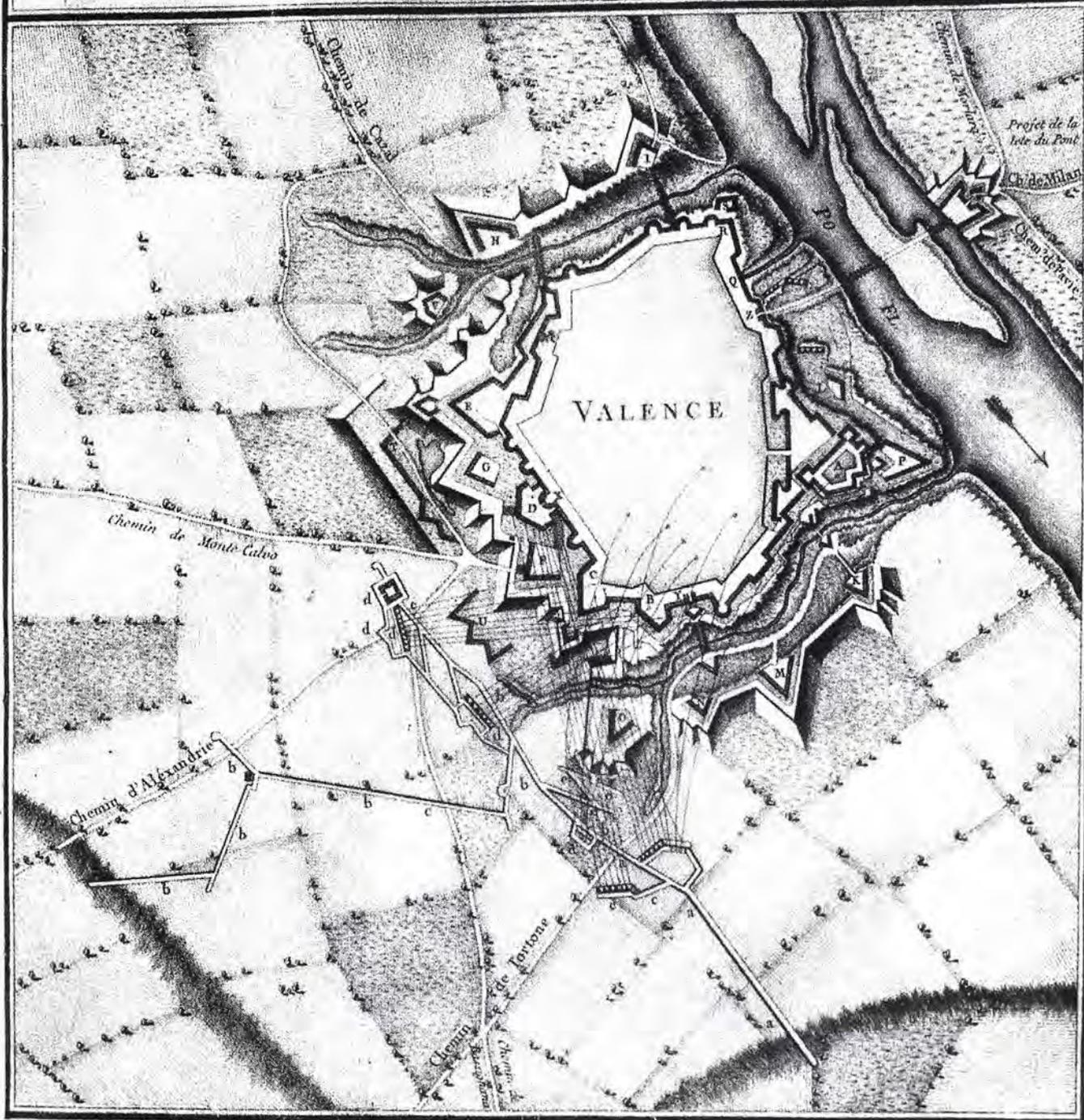
(1) Memorie storiche di Valenza  
Don F. Frascarolo  
Rapporto dell'Ing. Francesco Prestino  
(2) Relazione di Valenza  
Raccolta Ferrari, Manoscritti militari  
Biblioteca Ambrosiana Milano



**Il centro storico di Valenza con le sue direttrici principali rimaste invariate. Le quattro antiche porte - del Po a nord, Monasso a ovest, Astigliano a sud e Bedogno a est - erano note già in epoca tardo-romana.**

PLAN DES ATTAQUES, DE LA VILLE DE VALENCE,  
Soumise à l'Obéissance de l'Infant DON PHILIPPE, le 28. Octobre, 1745. après 7. jours de Tranchée.

Echelle de 500. Toises



**1745: piano di attacco delle truppe francesi. La planimetria delle possenti fortificazioni di Valenza. Si notino il ponte di barche sul fiume Po, i valloni e il ponte di Porta Bassignana (in basso).**

**Notevole exploit dell'Italia alla quale nel Diamonds International Award 1994 sono andati 10 dei 30 Oscar in palio.**

**E tra gli oggetti premiati ben cinque sono valenzani.**

# LA LUCE CHE PREMIA



***Volute di platino, oro  
giallo e rosato.  
Maura Peluso - Damiani***

**U**n successo può talvolta nascere dal caso, ed ecco che un geniale tratto di matita, una felice intuizione, una originale interpretazione della realtà quotidiana si trasformano in best seller, diventano un piccolo momento di gloria nella storia dell'azienda.

Non è certamente così che nascono gli "Oscar del Diamante". Non, almeno, alla Casa Damiani, che quest'anno ne ha vinti ben 4, che vanno a sommarsi ai 9 guadagnati nel corso di una ventina d'anni: un record mondiale.

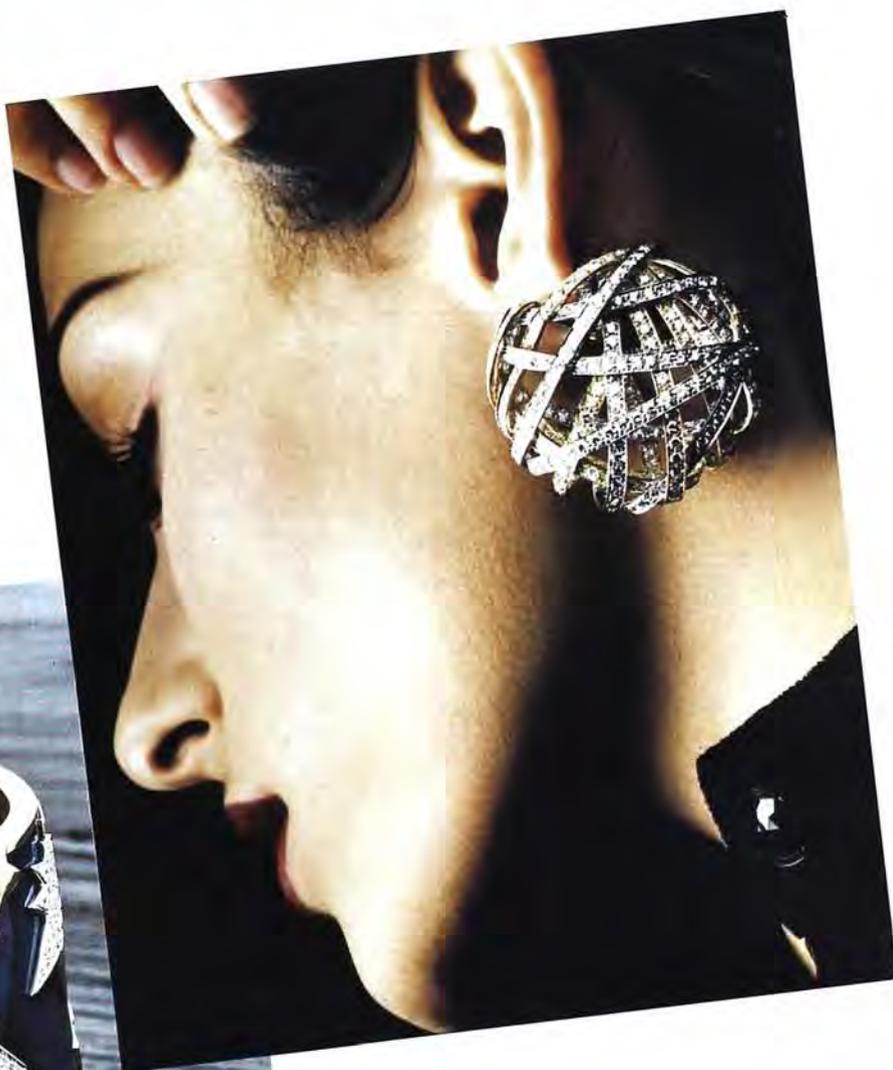
Il concorso attraverso il quale la De Beers accende i riflettori sul meglio della gioielleria pensata con i diamanti è talmente noto da rendere superflua ogni parola; va però ricordato che una prima selezione avviene sui progetti che affluiscono da ogni parte del mondo e per emergere da questa prima valutazione i disegni devono essere perfetti e manifestare contenuti davvero creativi.

Ecco perché non possono nascere dal caso. Alla Damiani è attivo uno staff di disegnatori che comprende almeno una decina di persone la cui unica attività è quella di esprimersi con la matita e il prodotto di questa sezione viene poi trasformato in oggetti da destinare al mercato o da accantonare per l'appuntamento con gli Oscar.

Al di là del suo invidiabile primato, ciò che maggiormente merita considerazione è il significato di queste vittorie, da intendere come filo conduttore del percorso di un'Azienda che ha

scelto il costante rinnovamento stilistico come elemento personalizzante. La De Beers, coi suoi Oscar, in realtà non si limita che a prenderne atto e premiare questa strategia.

Del resto, per un'azienda che fattura 75 miliardi l'anno, che poggia su una rete di 30 Rappresentanti, che assorbe il lavoro di una ventina di laboratori che lavorano in esclusiva su suoi progetti, l'investimento in questa



**659 brillanti e oro giallo  
disegnano lune,  
stelle, meteore e soli su  
una lastra di lucente  
smalto blu.  
Diego Benetti - Damiani**

**Nastri di oro giallo,  
rosso e platino avvolti  
come un luccicante  
gomitolo.  
Paola Longhi - Damiani**

forma di promozione è quasi un obbligo, come la pubblicità. Inoltre, per un'impresa che ha "solo" 40 anni di vita una galleria di 13 gioielli-vittorie è il più eloquente dei discorsi, soprattutto se destinato a Paesi, come il Giappone ad esempio, che notoriamente apprezzano queste manifestazioni di appoggio.

Un risvolto, questo, che giustifica l'impegno anche finanziario che questo modo di muoversi comporta, anche se spesso non mancano anche remunerativi ri-

torni commerciali. Gli anelli presentati nei due più recenti Diamond Award sono stati infatti venduti in decine e decine di copie e la Damiani si augura di rinnovare lo stesso positivo risultato con i gioielli '94 nei quali,

alla ricerca di un compromesso commerciale, non sono stati incastonati diamanti in insoliti tagli e dimensioni da capogiro ma, sia pure a centinaia, solo brillanti di piccola caratura.

**Oltre a Damiani e New Italian Art i cui oggetti appaiono in questo servizio, nella rosa dei 10 vincitori italiani appaiono anche: Enrico Annovazzi, e Giancarlo Arioldi, entrambi di Milano, i cui progetti sono stati realizzati da Fulvio Maria Scavia; Carla Felicissimo, realizzazione Edoné; Marco Manfré, realizzazione Sara Scavia; Rosanna Natale, realizzazione Uno A Erre.**



**Conchiglie stilizzate con brillanti su platino, oro giallo e rosso.  
Giorgio Grassi - Damiani**



**Si chiama "Emotion"  
l'anello che uno studente  
della facoltà di  
psicologia ha creato  
ispirandosi alle piramidi  
del Louvre.  
Progetto di Andrea Gié,  
elaborato con la  
collaborazione del padre,  
Antonio Gié. Realizzazione  
New Italian Art**

Anche un'altra azienda valenzana, la NIA, è quest'anno entrata tra i magnifici trenta.

La posizione è stata conseguita grazie a un gioiello che sintetizza la classe di questa Casa che da sempre si distingue per l'abilità con cui sa mediare la tradizionalità delle materie preziose con il gusto del consumatore del nostro tempo, evoluto, che nell'accessorio-gioiello cerca il tocco *up to date* ma anche il rispetto di certe irrinunciabili valenze di preziosità.

Ci è riuscita con un superbo anello nella cui costruzione sono stati coinvolti orafi, modellisti, tecnici tagliatori, che hanno accettato la sfida di un'opera che sembrava irrealizzabile per le difficoltà che presentava.

E mai soddisfacevano i colori dei diamanti, costati anni di paziente selezione; mai soddisfacevano i tagli, eseguiti in Valenza partendo dal grezzo o persino - per avere colori perfettamente uguali - ritagliando pietre di altre forme.

Ora il risultato della perfezione si offre all'ammirazione di chi in un gioiello sa cogliere non solo l'espressione estetica ma intuire i difficili passaggi che ne hanno accompagnato progettazione e costruzione.

Queste ed altre mille sfumature, purtroppo, sfuggono all'obiettivo di una macchina fotografica, i cui limiti possono solo suggerire la tridimensionalità della cupola che si erge al centro di un mosaico a damier nel quale specchianti trasparenze si alternano a calde colorazioni.

# 1,2,3...VICENZA



**N**el suo comunicato stampa di chiusura l'Ente Fiera di Vicenza afferma che "oggi gli affari si fanno sul versante estero" e si rammarica per un calo di 300 visitatori che ha fatto scendere a 9.400 il numero degli operatori italiani che in gennaio si sono recati alla prima Fiera dell'anno.

Non ci permettiamo certo di mettere in dubbio le affermazioni di Vicenza, ma quelle 9.400 presenze - che rappresentano circa la metà del dettaglio italiano - ci lasciano un po' sconcertati perché se tanti sono i clic registrati ai cancelletti di ingresso come mai molti espositori se ne sono tornati col copia-commissioni quasi intatto?

Di sicuro parecchi aumenti si sono invece registrati tra gli espositori, grazie anche al nuovo salone riservato all'estero nel quale sono state riunite vecchie e nuove conoscenze.

Questo soddisfa certamente le velleità internazionali di una Mostra che è invece squisitamente italiana e che tale a nostro avviso

dovrebbe restare proprio per fruire di una sua positivissima specificità.

Siamo infatti convinti che Vicenza, confrontandosi con Basilea, presenti il suo aspetto perdente poiché l'offerta svizzera smisuratamente vasta preclude a qualsiasi altra manifestazione

**Senza gloria né infamia: così il primo round della Fiera dai tre appuntamenti. Inaugurato un nuovo salone riservato alle aziende estere. Aumentato il numero degli espositori, in calo quello dei visitatori.**



**Collana in oro e ambra.  
Daniela Vettori**

**In alto: spille di Bibigi.**

europea l'avvicinamento al suo primato.

Senza poi contare, sempre da parte di Vicenza, l'indelicatezza di aprire le porte anche alla Thailandia, paese che fino ad oggi è stato giustamente escluso anche da Basilea per più che giustificate motivazioni.

E questa scelta, ci sia consentito di sottolinearlo, è stata fatta malgrado il parere sfavorevole espresso in seno al Comitato Espositori. Ci conferma il Presidente Giuseppe Verdi: "avevamo chiesto che i produttori di Bangkok non venissero accolti non tanto per meschine quanto superflue valutazioni di competitività ma semplicemente perché quel Paese non rispetta nessuna delle norme doganali che regolano gli scambi internazionali e ritenevamo quindi opportuno che ne fosse respinta l'ammissione

almeno fino a quando i suoi operatori non si incontreranno a condizioni paritetiche con quelle degli altri Paesi".

Ma torniamo agli italiani preoccupati sia delle vendite poco brillanti che delle tante ipotesi politiche che fra poco potrebbero modificare tutta la nostra economia.

**Ben venga la trasparenza, meglio se quella altrui, ma i gioiellieri forzatamente inoperosi non possono non rimpiangere almeno sottovoce i bei tempi ante-tangentopoli, con quel redditizio scambio di preziosi omaggi per ringraziamenti o ingraziamenti, che nella loro repentina scomparsa a quanto pare hanno tra-**



**Ciondoli in oro e zaffiri, per ricordare le date più preziose della vita.**  
Staurino

**Perle, il calore delle gemme e oro per i più semplici e gradevoli orecchini.**  
Arthur Gioielli



scinato con sé anche la consuetudine di regali più semplici e innocenti.

Non è mancata la gradevole vista di stand pieni di attività con tutti i posti a sedere occupati, ma anche se sono stati qui e là raccolti commenti soddisfatti è innegabile che il vuoto è stata la caratteristica dominante, un vuoto che in certi giorni metteva quasi a disagio.

**Non è certamente colpa delle Fiere se i tempi sono quelli che sono ma l'Ente Fiera di Vicenza ha qualche responsabilità in più a causa delle sue tre edizioni che, lo ripetiamo ormai da tanto tempo, se costituiscono un invidiabile record per i suoi ricavi ricadono sulle tartassate aziende orafe assai negativamente, poiché queste ultime pagano un prezzo salato per inadeguate contropartite.**

Se in tempi migliori si tende a chiudere un occhio su certe onerose imposizioni, in presenza di situazioni di obiettive e dilaganti difficoltà non è possibile lasciar correre, anche perché si presenta il ben noto fenomeno che vede espositori e visitatori muoversi in direzioni opposte: **mentre il numero dei visitatori cala, sale quello degli espositori** e chi non riesce ad occupare il sospirato stand, con la sua candidatura mette un'ipoteca sui posti che si libereranno in futuro: vista da fuori, la Fiera rappresenta la soluzione di tutti i mali, il solo mezzo per aprirsi un magico varco verso una meravigliosa clientela immaginata in impaziente attesa di nuovi incontri.

Questa visione un po' romantica della funzione di una Fiera - che in realtà non è l'unico, ma uno dei tanti momenti che costituiscono una corretta strategia commerciale - di fatto allunga le liste di attesa, fiore all'occhiello di ogni Mostra che, a torto o a ragione, sulla sua lunghezza misura le dimensioni del proprio successo. E Vicenza, obiettivamente la più importante tra le italiane, probabilmente vanta la più consistente.

Su queste liste, comunque, si potrebbero aprire interminabili discussioni poiché la loro esistenza **condiziona tutti quegli operatori che vorrebbero sottrarsi almeno ad una tornata e non osano prendere decisioni in proposito nel timore di vedersi in seguito precluso il ritorno.** Timore più che fondato perché l'imperativo di una Organizzazione di mostre è quello di non lasciare spazi improduttivi anche se il problema di operare sostituzioni presenta aspetti assai delicati. Vicenza, allargando a dismisura l'accesso ai suoi spazi già fornisce un esempio di ciò che col tempo potrebbe solo peggiorare: modellazioni ripetute sino alla noia, piattezza, confusione.

Non è poi così facile sostituire i buoni espositori.

La situazione è quanto meno paradossale perché **i vari Enti Fiera possono prescindere dai reali interessi degli espositori orafi proprio grazie alla loro implicita autorizzazione.** Al tavolo delle discussioni, infatti, i responsabili delle Fiere non trovano come interlocutori categorie so-

lidi, coese, importanti, determinanti, ma semplicemente degli orafi, slegati che a nessuna **Associazione, per quanto forte, è mai concesso di rappresentare pienamente.** Un terreno dunque di facile conquista e, autocollocatosi in questa posizione, **al singolo gioielliere non restano che due scelte: prendere o lasciare.**

Persino Valenza non è in grado di riunire le grandi forze che la costituiscono, e subisce.

Qualcuno riesce ad immaginare se i circa 150/200 espositori valenzani che abitualmente con le loro vetrine danno prestigio alle varie Mostre, tutti insieme decidessero di disertarne una: quale Fiera potrebbe, in loro assenza, continuare a definirsi "della gioielleria"?

Forse, così come ha fatto New York, anche Vicenza dovrà rivedere la sua politica verso gli orafi e smetterla di pretendere che in tempi in cui il contenimento dei costi è una *conditio sine qua non* per la sopravvivenza **centinaia di aziende debbano sobbarcarsi tre investimenti annui per la stessa Fiera**, i cui costi peraltro sono sempre in ascesa.

E sarà bene che sia la Fiera stessa a restituire spontaneamente un po' di ossigeno alle aziende che sino ad oggi l'hanno pazientemente assecondata in ogni sua decisione. Se non lo farà lei, potrebbe essere il mercato stesso a provocare un po' di repulisti, magari anche troppo drasticamente, cancellando cioè dai bilanci delle numerose aziende in difficoltà non una sola ma tutte e tre le sue edizioni.

**Oro, corallo, diamanti,  
elementi che  
variamente combinati si  
trasformano in  
orecchini.  
Giulio Ponzone**

# BASILEA un trend PREZIOSO

I dati forniti dalla Svizzera circa il mercato dell'orologeria sono più che mai confortanti; anzi, data la crisi che più o meno investe tutti i settori, potrebbero essere definiti clamorosi.

Il grande revival dell'orologio meccanico ha sicuramente contribuito all'esaltante risultato: rispetto all'anno precedente, nel 1993 è stato registrato un incremento del 3% sulle esportazioni.

Un altro dato chiarisce anche il profilo della qualità poiché, pur rimanendo stazionario il numero dei pezzi esportati, è aumentato del 6% il valore globale.

Prezioso è meglio? Sembra di sì e molti gioiellieri italiani hanno intuito questo trend, prontamente inserendosi nella new wave.

Trascurando però la tecnologia - di indiscutibile pertinenza dei Maestri svizzeri - gli italiani hanno concentrato sulla ricerca estetica le loro esplorazioni in campo orologiaio, pervenendo alla realizzazione di veri e propri gioielli che al loro sfarzoso appeal aggiungono "anche" la funzionalità.

La progettazione di *habillage* per i gioielli della tecnica svizzera non è una novità per gli orafi del nostro Paese, che notoriamente producono casse e bracciali per le più rinomate Case elvetiche. Decisamente personale è però l'orientamento dei valenzani,



***Il quadrante è collocato  
asimmetricamente  
nell'alta fascia che fa da  
bracciale. Foglie d'oro e  
diamanti si inseguono  
creando gradevoli effetti  
di luce.***

***M. Lombardi***

**Versione giorno  
e sera di uno stesso  
modello.  
Laurenti Ferraris**



che ricorrono a movimenti di alta qualità utilizzandoli in forma anonima, inserendoli cioè in strutture preziose che come griffe portano la loro.

Perfezione svizzera e artigianalità italiana; un binomio che sembra funzionare assai bene.

**Quadrante e cinturino  
legati in un  
disegno senza soluzione  
di continuità.  
Tinelli**



# OROANAPOLI novantaquattro

A cura di Oroanapoli

**D**a venerdì 29 aprile a lunedì 2 maggio 1994 si svolgerà la 21ª edizione del SIOGO - OROANAPOLI, l'annuale mostra orafa organizzata nell'ambito delle manifestazioni fieristiche dell'Ente Mostra d'Oltremare di Napoli.

Si è chiuso da poco il Salone "Napoli antiquaria" con grande soddisfazione dei numerosissimi espositori e visitato da un grande numero di operatori del settore e dal pubblico, che ha potuto fruire della nuova struttura espositiva ormai perfettamente funzionante.

I nuovi padiglioni espositivi, operativi da circa un anno, offrono infatti le migliori condizioni per l'allestimento di stand ampi e prestigiosi nei vastissimi saloni dove lo spazio è pienamente sfruttabile dato che non vi sono impedimenti di ordine architettonico. Infatti, a differenza delle soluzioni co-

struttive che caratterizzano le strutture espositive di altri Enti fieristici, non vi sono colonne o pilastri che insistano sull'area coperta. Anche i servizi di reception sono allestiti con grande efficienza nella struttura che ricorda i grandi padiglioni.

Oroanapoli 94 è orgogliosa di offrire queste nuove modernissime facilities e gli espositori potranno offrire qui agli operatori orafo-orologiai dell'area centro-meridionale di Italia il meglio delle proprie creazioni e proposte.

In un momento in cui il mercato sia a livello nazionale che internazionale chiede ai produttori uno sforzo particolare per contrastare gli effetti di una crisi eco-

nomica generalizzata, le mostre regionali sono certo un momento particolare per incontri mirati, atti a rinsaldare i rapporti con la propria clientela e per intrecciare dei nuovi grazie al richiamo che essi sempre esercitano proprio sui dettaglianti o i grossisti che hanno deciso di non visitare le precedenti esposizioni internazionali o nazionali del settore.

Inoltre, per il favorevole momento in cui si svolge, Oroanapoli 94 permetterà agli operatori del Centro-Sud di procedere con la necessaria attenzione al rinnovo dei loro stock in vista della incipiente stagione estiva e della maggiore richiesta da parte del pubblico legata ai tradizionali

momenti di acquisto, Cresime, Comunioni e matrimoni, tutte occasioni in cui la naturale propensione all'investimento in beni preziosi da parte dei consumatori di queste regioni, trova una ulteriore spinta.

Sono da tempo aperte le prenotazioni per gli stand e la Direzione dell'Ente, per favorire gli espositori, ha segnalato che le tariffe sono confermate a livello dello scorso anno.

Per maggiori informazioni rivolgersi all'Ente Fiera (tel. 081/7258311 - fax 081/7258336).



# SEGNALI DI CAMBIAMENTO

A cura di Federgrossisti

**L**a Federazione Nazionale Grossisti Orafi Gioiellieri Argentieri, a chiusura della prima edizione di Vicenza Oro 1, ha tirato le somme del nuovo programma organizzativo, espressione della volontà della dirigenza e dell'assemblea del giugno 1993.

Rifiutando qualsiasi forma di accademia la Federgrossisti ha voluto puntare sulla praticità e, forte della sua autonomia, ha scelto la strada più consona affidando ai corsi professionali ed ai documenti informativi il compito di definire le linee della sua scelta. I risultati sono stati eccellenti ed il consenso degli associati si è dimostrato con una massiccia presenza al seminario didattico.

La giornata didattica proposta in apertura di Vicenza Oro 1, la presentazione della brochure in occasione di una serata di gala ed il premio Federgrossisti riassume e ribadisce quei temi presentati al congresso di giugno, inquadrandoli in uno scenario complessivo della vita federativa che definisce molto chiaramente il cambiamento della società, dell'economia e quindi anche delle organizzazioni che non possono non riconoscere le mutate esigenze di vita e di mercato.

Il compito che la Federgrossisti si è assunto è certamente ambizioso ma è l'unico professionalmente valido a formare le nuove generazioni di operatori economici nel settore di competenza.

Per continuare il programma, a parte il Congresso che si svolgerà a Firenze nei giorni 8/9/10 aprile presso l'hotel Excelsior, verranno organizzati ancora due seminari didattici, a giugno con Vicenza Oro 2 ed a settembre in occasione di Orogamma.

## LETTERA APERTA A GIORGIO BOCCA

**S**ull'ultimo numero di un settimanale, nello spazio abitualmente a sua disposizione, in un articolo dal titolo "Sono al mio quarto riciclaggio" scrive Giorgio Bocca: "devo abituarmi al maleducato, al cretino".

Il grande giornalista, che personalmente ammira moltissimo, fa una amara confessione del disagio con cui ha vissuto, senza poterle penetrare fino in fondo, le vicende italiane dal '68 in poi. (E se non ci ha capito lui ...!)

Ultima delusione, gli risulta difficile, appunto, abituarsi al "cretino ed al maleducato" di questa contemporanea fase della nostra vita politica. Fra l'altro scrive "Il vecchio erano le tribune elettorali, noiosissime, ingessate e rituali ma almeno in lingua italiana e

formalmente corrette. Il nuovo è lo spettacolo penoso di politici in cerca di voti che si lasciano apostrofare in romanesco in osterie elettorali dove si servono maccheroni alla puttanesca, Oreficeria di Valenza e cure dimagranti della dottoressa Ortensia...."

Oh tempora, oh mores! Di tutto ci siamo sentiti dire, ma nessuno aveva ancora coniugato il nostro prodotto con altri di così meno prestigioso contenuto.

Proprio non comprendiamo. Bocca deve aver partecipato a qualche incontro elettorale con tanto di "ricordini". Erano degli Albertini da Giussano? O forse garofanini appassiti? Oppure falci e martelli arrugginiti, o scudi crociati croqué? (Fratture interne dovute a tensioni?) Ah, saperlo....

Di certo, non erano gioielli, perché dopo tangentopoli è difficile che qualcuno possa permettersi di scialacquare. Ed allora caro Bocca, non mischiamo il diavolo e l'acqua santa, promotion elettorale e artigianato valenzano e da buon piemontese, rispetti il lavoro di una città che si è fatta conoscere nel mondo per il suo ingegno creativo. Non la mischi con i maccheroni alla "poco di buono" e con cure dimagranti alle quali, per altro, già ci obbligano il fisco e la politica economica nazionale.

Grazie invece per averci citato in maniera molto corretta nel suo libro "Il Provinciale". Ma per favore, guardi meno le aste televisive!

*Franco Canatamessa*



*Perle dal luminoso  
candore sottolineano le  
irregolari sfumature del  
diaspro tagliato in  
sottilissime lastre a  
forma di foglia.*  
**Corti & Associati**

**Orecchini art decò con  
perle, diamanti, onice e  
avventurina.  
Taverna**

**Boules con diamanti  
appese a lunghissime  
catenelle.  
Leo Pizzo**



# TELEFONO

## conti dimezzati

A cura di Intelenet

**P**ronto, New York? E al primo squillo si riaggancia.

Dall'altra parte del filo, un computer identifica la chiamata, richiama l'utente che ha telefonato e gli dà via libera per ogni angolo del mondo.

Un sistema semplicissimo che può far risparmiare fino al 45% su ogni telefonata. E questo perché le comunicazioni che hanno origine sul suolo USA, a causa della più elevata tecnologia e dell'intensissimo volume di traffico telefonico, consentono una maggiore efficienza di produzione del servizio.

Totalcom Business Systems è una società con sede a New York City, opera con uno dei maggiori distributori di linee intercontinentali ed offre un servizio denominato Intelenet che consente di trasformare ogni chiamata in un conversazione generata negli USA. Tale servizio consente così di risparmiare sulle comunicazioni intercontinentali ed è offerto in tutto il mondo alle aziende ed ai privati.

Come funziona Intelenet?

In modo semplicissimo: l'utente chiama a un numero preassegnato a New York e dopo il primo squillo appende. Questa chiamata che avviene senza comunica-

zione ha lo scopo di avvisare il computer di New York che quel particolare individuo sta chiamando.

Il computer consulta il proprio database, identifica da che numero l'utente sta chiamando e, nel giro di 4 secondi, richiama (da cui callback) l'utente. A questo punto il cliente può chiamare ovunque nel mondo.

Accanto a questo servizio principale vengono offerti altri prodotti che consentono di risparmiare e contemporaneamente facilitano all'utente l'accesso alle comunicazioni intercontinentali. Ne sono breve esempio: carte di credito telefoniche da utilizzare negli alberghi o negli aeroporti, possibilità di lasciare messaggi se si trova occupato, numeri verdi intercontinentali per applicazioni di marketing, numeri brevi per l'accesso immediato ed altri ancora.

Il cliente telefona ad Intelenet in USA, fa squillare una volta il telefono e poi riaggancia (nessun costo telefonico)



# ASSICOR

## premia i giovani

A cura di Assicor

**E**milio Marazzini, dell'università Bocconi di Milano, ha vinto la seconda edizione del premio Assicor per tesi di laurea sui preziosi.

Con uno studio su "l'internazionalizzazione del settore orafa italiano" il giovane bocconiano, allievo del Professor Enrico Valdani, si è aggiudicato i 5 milioni messi in palio dall'Assicor, unitamente a una targa d'argento.

Delle dieci tesi presentate al concorso, la commissione giudicatrice ha ritenuto meritevoli di speciali menzioni quelle di Cristina Fabrizio de La Sapienza di Roma di Marcello Marchese della Bocconi e di Simona Sutti della Cattolica di Milano.

Uno specifico apprezzamento è andato al lavoro di Lia Lenti dell'Università degli Studi di Firenze, dedicato a "la produzione orafa valenzana tra le due guerre mondiali: 1920-1940"; è stato segnalato alla Associazione Orafa Valenzana per una adeguata valorizzazione.

A proposito di Lia Lenti, così si è espressa la giuria: "la prima impressione che si ricava alla vista del lavoro svolto dalla candidata - che oltre alla laurea in lettere con 110 e lode conseguì-

ta a Firenze, vanta il diploma di gemmologo dell'Istituto di Gemmologia di Anversa - è di trovarsi di fronte ad un'opera veramente ponderosa: si tratta infatti di una tesi sviluppata in 4 volumi, che ha richiesto un anno e mezzo di ricerca in tre anni di impegno, anche a causa della lamentata mancanza in Italia sia di un museo dell'oreficeria-gioielleria, sia di centri deputati alla conservazione, catalogazione e studio della storia dell'arte e dei manufatti orafi.

Non si può fare a meno di riconoscere che si tratta non di un tassello, ma di un preciso punto di riferimento, di una vera pietra angolare (per altro preziosa) del panorama orafico oltre che valenzano, nazionale".

Tuttavia, come la stessa autrice dichiara, tutta una serie di rapporti di natura creativa, tecnica commerciale è rimasta poco sviluppata ed anzi solo in piccola parte abbozzata: notazione questa che fa onore a Lia Lenti, che dopo avere portato a termine una trattazione di notevole valore ai fini della ricerca storica ed estetica - con materiale documentario di primaria importanza - auspica e sollecita ulteriori interventi di studiosi e appassionati del settore dei preziosi, così com'è nei voti dell'Assicor.

La Commissione esaminatrice si augura che il lavoro possa trovare piena valorizzazione in una specifica iniziativa della locale Associazione di categoria.

## La Ditta **BALDI & C.**

Marchio 197 AL  
produttrice di anelli  
e parure con brillanti

### **AVVERTE**

l'abituale clientela  
che alcuni suoi modelli  
di corrente produzione  
sono stati pedissequamente copiati  
e

### **METTE IN GUARDIA**

eventuali compratori  
poiché su dette copie  
sono incastonate

### **PIETRE SINTETICHE**

**BALDI & C. snc - I5048 Valenza**  
**Viale della Repubblica, 60 - Tel. e Fax 0131/941097**

# GOTI BARBARI E RAFFINATI



**Per la prima volta riuniti in una Mostra di importanza europea testimonianze sulla civiltà dei Goti. A Milano - in una esposizione che sarà aperta sino a maggio - anche reperti databili al tempo della nascita di Cristo.**



**L**a ricerca archeologica ha confermato notizie che ci sono giunte da antiche fonti artistiche e letterarie: già 2000 anni or sono i Goti, popolo di presunta origine scandinava migrato dal Baltico verso l'Europa, erano presenti in precise zone dell'attuale Polonia.

Numerose ricerche sui loro successivi insediamenti nelle regioni di volta in volta occupate danno per certo che l'intero popolo si spostò - intorno alla metà del secondo secolo - verso la Polonia meridionale.

Una parte vi restò per almeno un paio di secoli, il resto si spinse ancora più a sud, sud-est, e cioè fino all'Ucraina e alla Romania.

Verso la fine del terzo secolo si delinearono due stirpi ben distinte i cui nomi denunciano i rispettivi insediamenti: i Visigoti nell'Europa occidentale, Ostrogoti in quella orientale.

I romani li chiamavano barbari, perché tali erano da loro considerati tutti coloro che erano estranei alla loro cultura, e con questa definizione un po' spregiativa i Goti hanno attraversato il corso della storia, quanto ingiustamente è ormai noto. Con la complicità di manuali e testi spesso in arretrato di decenni nei confronti di culture che il tempo ha nel frattempo rivalutato.

Di fatto, a contatto con le civiltà europee che andavano via via incontrando, i Goti rivelarono grandi capacità di assimilazione, assorbirono, fondendole con la propria, civiltà an-

***In alto: fibula in oro con smalto cloisonné.***

***A sinistra: ipotesi di ricostruzione dell'abbigliamento di una dama, sulla base di un tesoro Ostrogoto ritrovato in Italia, a Domagnano.***

che assai diverse tra loro dando vita a nuove e complesse autonomie culturali, con notevoli espressioni anche artistiche.

Uno dei più illustri esempi è Teodorico, che avendo vissuto ben dieci anni a Costantinopoli come ostaggio, successivamente si circondò di una aristocrazia Gota romanizzata e acculturata.

A Ravenna, capitale del suo impero è ancora ben visibile l'impronta della sua illuminata politica, di una diffusa attività edilizia e di una corte brillante e colta.

Accanto a luoghi di culto il vasto programma di interventi si concretizzò col porto e il mausoleo, monumento-simbolo delle convenzioni aulico-imperiali del potere.

Nella penisola iberica la presenza dei Visigoti terminò solo con la conquista araba nel 711. Lasciarono norme giuridiche che resteranno fondamentali per il diritto europeo, mentre la stabilità del loro regno permise anche la formazione di un'arte non solo di Corte.

La Mostra milanese è ricca di testimonianze di arte gotica che coprono praticamente tutto il percorso storico di questo popolo.

Un determinante contributo per la conoscenza di questa civiltà è fornito dai gioielli e da preziosi oggetti d'uso rinvenuti nei vari luoghi dei loro insediamenti; col loro linguaggio descrivono l'alto grado di raffinatezza di un popolo che "barbaro" certamente non fu.



**Cucchiaio in argento  
con iscrizione.**



# UNA LEZIONE AMERICANA

Francesco Roberto

**T**utto è cominciato grazie al reporter di una rete televisiva di St. Louis. Due consumatori gli avevano segnalato di essere stati "imbrogliati" da un gioielliere, ed ecco pronto lo scoop: un giornalista - bene imbeccato con le domande da fare - entra in alcuni negozi con un registratore; fuori l'aspetta un gemmologo che immediatamente analizza l'acquisto e, inutile dirlo, la gioielleria ne è uscita proprio male.

**Diamanti**, questo era il soggetto prescelto, **sovrastimati, difetti minimizzati, incompetenza e frodolanza**. La storia, trasmessa in un programma del pomeriggio è rapidamente rimbalzata nella cronaca nazionale, con i prevedibili risultati.

Il dilagato allarmismo ha anche fatto vittime non proprio innocenti. Il gioielliere Chotin, che aveva venduto diamanti con fratture riempite senza specificare al cliente questo particolare, è stato duramente punito.

**Un caleidoscopio di colori per simpatiche spille eseguite con smalti variopinti. Lunati**

Il Giudice gli ha comminato 50.000 dollari di multa, obbligandolo anche a rifondere i clienti insoddisfatti che si presenteranno fino a una certa data; lo ha diffidato dal vendere diamanti del genere senza chiare e inequivocabili delucidazioni, dal sostituire pietre di minore qualità con quelle eventualmente tolte da anelli portati in riparazione e dal commettere altri illeciti che - evidentemente - aveva appurato.

Ma non è finita qui. Chotin è stato anche "invitato" a collaborare con la giustizia segnalando nomi di grossisti e dettaglianti sospettabili degli stessi raggiri ed è stato minacciato di un'ulteriore ammenda di altri 50.000 dollari se verrà meno a uno dei divieti

impostigli. A fine dicembre aveva già rimborsato all'incirca 650.000 dollari a clienti insoddisfatti; altri erano in attesa di rimborso ed era stimato in oltre un milione di dollari l'importo totale da restituire per le stesse ragioni.

Incredibilmente, chiesto al suo fornitore un aiuto, e cioè il ritiro di una parte dei diamanti incriminati, dallo stesso si è visto offrire il 50% di quanto li aveva pagati.

**Al Giudice non è importato sapere che i diamanti erano stati sopravvalutati solo a parole e che in realtà i clienti avevano pagato un prezzo obiettivo: no, la chiarezza avanti tutto.**

Si è anche spinto a stilare una specie di standard di classificazione, prevedendo scarti in più o in meno circa purezza colore e peso.

Una bella vittoria per i consumatori - che in USA sono fortemente protetti da Associazioni assai potenti. Ma, soprattutto, una grande soddisfazione per la gemmologia, poiché il Giudice ha riconosciuto la competenza del GIA in materia di certificazione, e ne ha sancito il valore affermando che "... è gemmologo chi ha fatto un tirocinio GIA o vi ha conseguito un diploma".

Noi abbiamo la normativa UNI: se il precedente americano facesse scuola?



**Una preziosa spilla di diamanti in vari tagli. RCM Gioielli**

**S**e, come è giusto, un diamante è valutato secondo criteri convenzionali - e cioè taglio, peso, massa, colore, eccetera - altrettanto correttamente il certificato di analisi che lo accompagna dovrebbe fornire inequivocabilmente e in base a parametri universalmente riconosciuti tutti i dati che concorrono a stabilire il suo valore.

Ma così non è. Molti di questi documenti sono redatti con terminologie scientificamente inesatte, non sempre comprensibili o addirittura artatamente equivoche per generare confusione.

Altrettanto si può dire per le modalità con le quali le analisi vengono effettuate, frutto di scelte soggettive tra le tante esistenti, anche affidabili, ma non poche derivanti da personale fantasia.

A mettere ordine in materia di certificazioni è intervenuto l'Ente Nazionale Italiano di Unificazione che ha affidato ad una Commissione composta da scienziati, studiosi, gemmologi e commercianti il compito di elaborare un testo comune da proporre a tutti gli operatori, invitandoli ad abbandonare precedenti posizioni a favore di una più coordinata professionalità e per offrire reali garanzie agli operatori nonché ai consumatori finali.

# L'ALFABETO DELLE GEMME

Oggi è quindi disponibile una precisa normativa alla quale tutti sono invitati ad uniformarsi. I più affidabili laboratori gemmologici, così come i commercianti di preziosi professionalmente ineccepibili l'hanno immediatamente adottata.

Agli altri, che ancora non le hanno acquisite o più semplicemente ancora non le conoscono, suggeriamo di prenderne visione: allinearsi su posizioni di trasparenza è elemento distintivo in un settore in cui prevale la confusione e, oltre tutto, non si farà che anticipare quanto tra non molto diventerà legge.

Per facilitare l'incontro degli interessati con le normative UNI abbiamo ottenuto da questo Ente l'autorizzazione alla loro pubblicazione: su questo numero, il testo completo riguardante il diamante. Il resto apparirà nei prossimi fascicoli.

# DIAMANTE

Terminologia, classificazione, caratteristiche,  
metodi di prova



*Spilla di Cantamessa*

(UNI 9758)  
Ente Nazionale Italiano di Unificazione

# DIAMANTI

Studio del progetto - Gruppo di lavoro "Classificazione del diamante" della Commissione "Gemmologica" dell'UNI

Esame ed approvazione - Commissione "Gemmologica" dell'UNI

Esame finale ed approvazione - Commissione Centrale Tecnica dell'UNI

Ratifica - Presidente dell'UNI, delibera del 9 gennaio 1991

## 1. Scopo

La presente normativa stabilisce la terminologia relativa al diamante tagliato, la classificazione, le sue caratteristiche e i metodi di prova da adottare ai fini della certificazione.

## 2. Definizione di diamante

- 2.1. Il diamante è un minerale costituito da carbonio che cristallizza nel sistema cubico.
- 2.2. L'uso del termine diamante senza ulteriori aggiunte indica solamente quello di origine naturale.
- 2.3. L'analogo materiale ottenuto artificialmente deve essere definito con il termine "diamante sintetico".
- 2.4. Non è ammesso l'uso della parola "diamante" per descrivere prodotti che sono stati in parte o interamente cristallizzati o ricristallizzati con intervento umano, senza distinzione del materiale di base e dei metodi adottati. I prodotti di questo tipo possono essere chiamati "diamanti sintetici" solo quando le loro proprietà strutturali, fisiche e chimiche nella loro massa totale, corrispondono a quelle del diamante. In questi casi, la parola "diamante" deve essere seguita chiaramente dal termine "sintetico" oppure "artificiale".
- 2.5. Marchi di fabbrica o nomi di fantasia non devono mai mostrare similitudine con la parola "Diamante" in qualsiasi lingua. Nomi di ditte, di fabbricanti o marchi di fabbrica non devono essere usati in connessione di diamanti sintetici o artificiali, a meno che tali nomi siano chiaramente seguiti dalle parole "sintetico" o "artificiale". Esempio: la definizione "XY-diamante" (dove XY indicano il marchio di un produttore) è inammissibile e deve essere formulata con "diamante sintetico".

## 3. Massa

- 3.1. Deve essere espressa in carati metrici (ct) con almeno due decimali. La massa è arrotondata per difetto se la terza decimale è minore di 9, mentre è arrotondata per eccesso se la terza decimale è 9.
- 3.2. Esempi:

1,936 ct = 1,93 ct	1,939 ct = 1,94 ct
0,998 ct = 0,99 ct	0,999 ct = 1,00 ct

- 3.3. Se è data la massa totale di tutti i diamanti contenuti in un lotto o in un oggetto, la massa deve essere specificata chiaramente e senza ambiguità con i termini "massa totale", o parole di pari significato e importanza.

## 4. Dimensioni

- 4.1. Devono essere espresse in millimetri (mm), con almeno due decimali, le seguenti grandezze: lunghezza, larghezza, altezza.
- 4.2. Nelle forme rotonde o ovali, la lunghezza e la larghezza sono rappresentate dagli assi minimo e massimo.

## 5. Colore

- 5.1. Viene classificato secondo la scala di colore G.I.A. (Gemological Institute of America).
- 5.2. I diamanti con un grado di saturazione superiore alla Z vengono classificati con il termine "fantasia" specificando la tinta.
- 5.3. Per tutti i diamanti che non appartengono alla serie Cape e non raggiungono il grado di saturazione Z, si deve graduare in base al grado di saturazione della serie Cape, citando la relativa tinta.
- 5.4. I diamanti il cui colore è stato ottenuto artificialmente non potranno essere classificati secondo la scala di cui in 5.1 ma semplicemente definiti con la dizione "colore ottenuto artificialmente".
- 5.5. I diamanti al di sotto della massa di 0,47 ct devono essere classificati secondo le seguenti suddivisioni semplificate:  
D-E, F-G, H, I-J, K-L, M-Z

Scala  
Colore

D

E

F

G

H

I

J

K

L

M

N

O

P

Q

R

S

T

U

V

W

X

Y

Z

Fantasia

## 6. Fluorescenza UV

- 6.1. L'assenza di fluorescenza sotto illuminatore UV viene definita con il termine "nulla".
- 6.2. La presenza di fluorescenza viene definita secondo l'intensità con i termini "debole", "media", "forte".
- 6.3. Sul certificato non si deve indicare il colore della fluorescenza.

## 7. Caratteristiche interne ed esterne

Per caratteristica interna si intende qualsiasi inomogeneità otticamente rilevabile che si trova all'interno del diamante.

Per caratteristica esterna si intende qualsiasi inomogeneità che modifica la superficie del diamante in relazione alla tipologia del taglio.

- 7.1. Per la classificazione delle caratteristiche interne ed esterne devono essere prese in considerazione soltanto quelle visibili con la lente a 10x.
- 7.2. Le caratteristiche interne ed esterne devono essere classificate e rappresentate graficamente in base ai simboli e norme relativi alla tipologia definita dal Prof. G. Lenzen "Diamantenkunden mit kritische Darstellung der Diamantengraduierung" Verlagsbuchhandlung Elisabeth Lenzen-Kirschweiler 1986 (vedere appendice A).
- 7.3. La classificazione delle caratteristiche interne viene effettuata in base alla seguente scala:

IF	Esente da caratteristiche interne
VVS (VVS <sub>1</sub> , VVS <sub>2</sub> )	Caratteristiche interne piccolissime molto difficili da individuare a 10 X
VS (VS <sub>1</sub> , VS <sub>2</sub> )	Caratteristiche interne molto piccole difficili da individuare a 10 X
SI (SI <sub>1</sub> , SI <sub>2</sub> )	Caratteristiche interne piccole individuabili senza difficoltà a 10 X
P (P <sub>1</sub> , P <sub>2</sub> , P <sub>3</sub> )	Caratteristiche interne individuabili anche dalla tavola ad occhio nudo

I diamanti di massa minore di 0,47 ct devono essere classificati secondo la suddivisione IF, VVS, VS, SI, P1, P2, P3.

- 7.4. Le linee di struttura interne influenzano la classificazione del diamante solo se colorate o con piani riflettenti.

## 8. Forma e taglio

- 8.1. Il taglio a brillante è una forma rotonda costituita da una parte superiore (corona) con trentadue faccette (esclusa la tavola) e una parte inferiore (padiglione) con ventiquattro faccette (esclusa la tavola inferiore) ad eccezione delle extra-faccette e di quelle presenti sulla cintura. Gli altri tagli (8/8, 16/16, ecc.) devono essere designati come tali.
- 8.2. E' consentito l'uso del termine "brillante" se riferito al diamante a forma rotonda con taglio a brillante;

- 8.3. Altri tagli e forme comuni sono "marquise" o "navette", "goccia", "ovale", "cuore", "rettangolare" e "quadrangolare a gradini", ecc.

## 9. Proporzioni del taglio

- 9.1. Le proporzioni del taglio vanno indicate (solo per pietre di massa maggiore di 0,47 ct, quando possibile) tramite le seguenti grandezze:
- diametro tavola
  - altezza corona
  - spessore cintura
  - altezza padiglione
  - altezza totale
- I valori percentuali indicativi riferiti al diametro medio o all'asse minore della pietra sono i seguenti:
- diametro tavola 52 a 66 per cento;
  - altezza corona 11 a 17 per cento;
  - spessore cintura vedere 9.3;
  - altezza padiglione 42 a 44 per cento;
  - altezza totale
- (vedere appendice B)

- 9.2. Sul certificato non deve essere dato un giudizio sul taglio ma devono essere forniti elementi utili alla formulazione dello stesso.

- 9.3. Lo spessore della cintura deve essere definito mediante l'impiego dei seguenti termini: molto sottile - sottile - media - spessa - molto spessa.
- I parametri stabiliti per l'uso dei vari termini indicanti lo spessore della cintura, sono riportati all'appendice C. Si deve indicare quando la cintura è irregolare. In caso di cintura irregolare si citeranno i termini estremi (per esempio: molto sottile - spessa).
- Le cinture irregolari devono essere definite utilizzando i due termini estremi il primo dei quali sarà quello relativo al grado dominante. Qualora il grado dominante superi il 75% dell'estensione totale della cintura si enuncerà il grado suddetto.
- Deve essere indicato se la cintura è grezza o lucidata o sfaccettata.

## 10. Finitura

- 10.1. La finitura è definita dalle seguenti caratteristiche: simmetria e politura.

- 10.1.1. Per la classificazione di simmetria e politura devono essere prese in considerazione solo le imperfezioni visibili alla lente.

### 10.2. Simmetria

I termini per la classificazione della simmetria sono:

- ottima: pochissime o lievissime asimmetrie molto difficili da individuare a 10x;
- buona: poche o lievi asimmetrie difficili da individuare a 10x;
- media: asimmetrie facilmente individuabili a 10x;
- scarsa: numerose e/o evidenti asimmetrie.

### 10.3. Politura

- 10.3.1. I termini per la classificazione della politura sono:
- ottima: assenza di difetti di politura individuabili a 10x;

buona: pochi e lievi difetti di politura individuabili a 10x;  
media: difetti di politura facilmente individuabili a 10x;  
scarsa: numerosi e/o evidenti difetti di politura.

10.3.2. Si intende per difetto di politura qualsiasi imperfezione eliminabile con una ulteriore operazione di politura.

## 11. Apice

11.1. I termini per la classificazione dell'apice sono:  
appuntito: quando la faccetta non è visibile a 10x;  
piccolo: quando la faccetta è difficilmente visibile a 10x;  
medio: quando si distingue in forma ottagonale la faccetta a 10x;  
grande: quando la faccetta è visibile a occhio nudo.

11.2. Nei tagli fantasia il grado medio si definisce quando la faccetta è facilmente visibile a 10x.

11.3. Qualsiasi danneggiamento o abrasione dell'apice deve essere citato sul certificato alla voce "Commenti", anche se è già stato indicato sotto forma grafica.

## 12. Trattamenti

I trattamenti devono essere dichiarati se identificabili con qualsiasi tipo di strumentazione e di analisi ripetibile.

## 13. Certificazione dei diamanti

Deve essere effettuata solo su pietre smontate.

13.1. La certificazione del diamante deve comprendere la descrizione delle caratteristiche relative a:

- a) massa
- b) dimensioni
- c) forma e taglio
- d) colore
- e) fluorescenza
- f) caratteristiche interne ed esterne
- g) proporzioni di taglio
- h) finitura
- i) apice

13.2. Nel certificato deve essere riportata la rappresentazione grafica delle caratteristiche interne (in colore rosso) e delle caratteristiche esterne (in colore verde) che hanno determinato la classificazione della pietra.

13.3. I trattamenti vanno descritti nel modo più preciso possibile alla voce "Osservazioni" o "Commenti" del certificato.

13.4. Le misure fotometriche non hanno valore determinante.

13.5. La certificazione del diamante deve essere effettuata secondo la presente normativa.

## 14. Strumentazione in uso e dotazione ai laboratori per la certificazione

### 14.1. Massa

- Bilancia di precisione con lettura di:
- massa in carati con almeno tre decimali
  - o
  - massa in grammi con almeno quattro decimali.

### 14.2. Dimensioni

Micrometro con possibilità di lettura di almeno due centesimi di millimetro.

### 14.3. Colore

La classificazione del colore deve essere effettuata in base ad una serie di "Master stones" (pietre di confronto), in luce artificiale normalizzata utilizzando apposito supporto.

#### 14.3.1. Luce artificiale normalizzata

La sorgente deve essere del tipo D 55-65. La luce emessa deve avere una temperatura di colore il più vicino possibile a 5.500-6.500 K. La lampada deve avere un bulbo con potenza di 15 W.

#### 14.3.2. Pietre di confronto (Master stones)

Devono avere le seguenti caratteristiche:

- a) essere dei diamanti;
- b) avere fluorescenza da nulla a lieve;
- c) avere caratteristiche interne da "esente" a "VS2" compreso;
- d) avere una massa non minore di 0,50 ct cadauna. La serie delle "Master stones" deve avere la massima omogeneità di massa. E' consentita una variazione di massa del 10% in più o in meno rispetto alla massa media della serie;
- e) avere tonalità di colore della serie Cape;
- f) la serie delle pietre di confronto deve essere composta da pietre che siano tutte al limite minimo (Cibjo) o tutte al limite massimo (GIA) di ciascun colore;
- g) avere una buona proporzione di taglio.

### 14.4. Fluorescenza UV

14.4.1. Sorgente di luce UV con lunghezza d'onda di 365 nm. emessa da un bulbo con potenza di 8 W, posto a distanza di 10 o 15 cm dal piano di osservazione.

14.4.2. Serie di pietre di confronto (Master stones) di fluorescenza per definire ciascun termine (vedere 6.2).

### 14.5. Caratteristiche interne ed esterne

14.5.1. Lente aplanatica e acromatica a 10x.

14.5.2. Microscopio stereoscopico (con illuminazione in campo scuro).

### 14.6. Proporzioni di taglio

14.6.1. Proporzionometro ad oculare graduato.

### 14.7. Trattamenti e sintesi

14.7.1. Microscopio.

14.7.2. Spettroscopio.

14.7.3. Lampada UV a 365 e 254 nm.

14.7.4. Spettrofotometro UV e visibile; spettrofotometro IR.

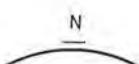
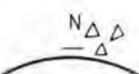
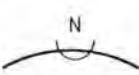
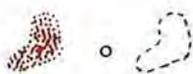
14.7.5. Altri strumenti di analisi che permettano di stabilire in modo inequivocabile il trattamento (vedere 12) e/o la natura del diamante.



*Collier di Illario*

Appendice A

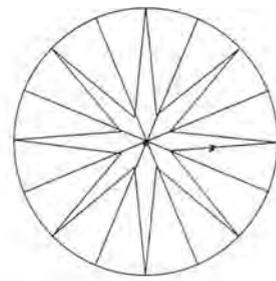
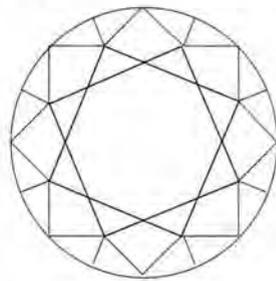
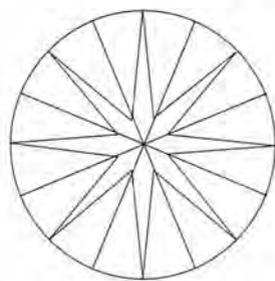
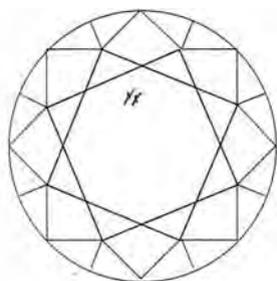
**Rappresentazione grafica delle caratteristiche interne ed esterne**

			Faccetta piccola naturale
			Faccetta naturale più estesa con trigoni
			Faccetta naturale curvata della cintura
			Tacca nella cintura
	Inclusione puntiforme chiara		Piccola parte di cintura grezza
	Gruppo di inclusioni puntiformi		Cintura grezza
	Inclusione scura		Cintura frangiata come caratteristica esterna
	Gruppo di inclusioni scure		Gruppo di piccolissime cavità su una faccetta
	Nube di piccolissime inclusioni chiare		Cavità abbastanza grandi
	Cristallo incolore		Graffio
	Gruppo di cristalli incolore		Segni di politura
	Cristallo incolore attorniato da fratture da sfaldatura		Segni di percussione
	Grande inclusione nera o colorata		Linee di accrescimento o di geminazione
	Inclusione scura o colorata attornziata da nube		Apice grezzo
	Piccola sfaldatura, tensione o spaccatura		Apice danneggiato
	Grande sfaldatura, tensione o spaccatura		Faccetta supplementare
	Cintura frangiata (piccolissime fratture da sfaldatura penetranti nella pietra)		Faccetta con spigolo grezzo
	Frattura da sfaldatura nella cintura attornziata da una nube		
	Linee di accrescimento o di geminazione, incolore		
	Linee di accrescimento o di geminazione, colorate o nere		

Appendice A

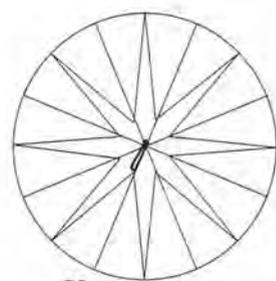
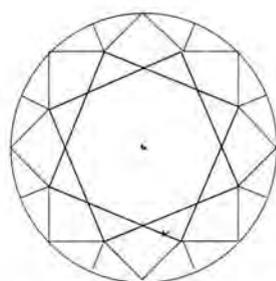
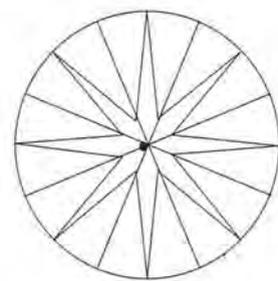
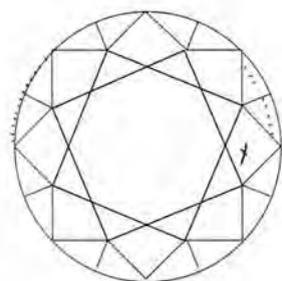
**Caratteristiche interne ed esterne**  
**Esempi di classificazione e rappresentazione grafica come da punto 7.2**

**IF**



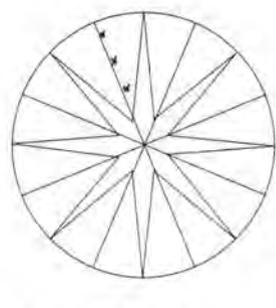
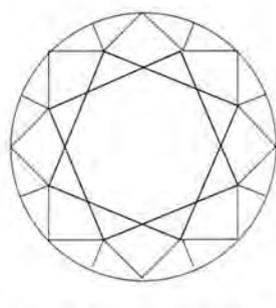
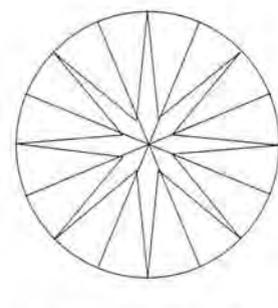
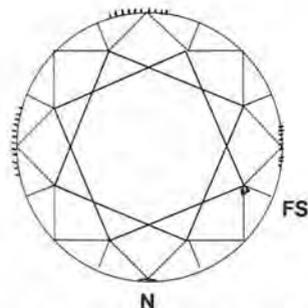
1. Piccoli graffi sulla tavola

5. Piccola frattura su uno spigolo delle faccette del padiglione; apice grezzo



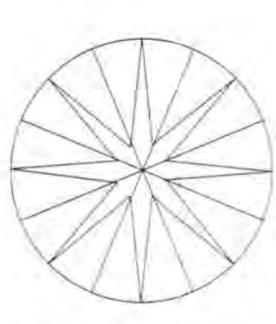
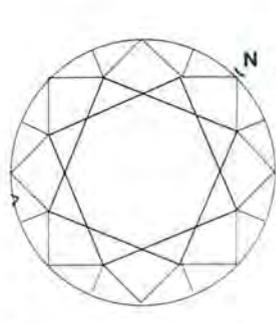
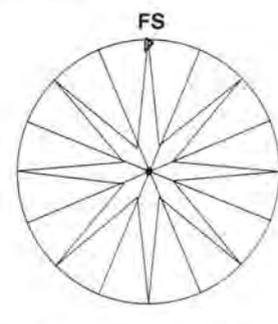
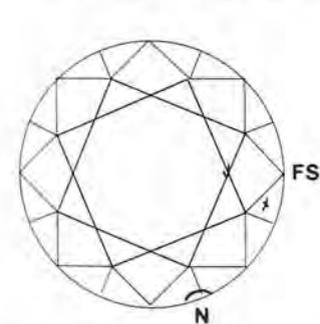
2. Graffio su una faccetta di traverso superiore; cintura frangiata; apice danneggiato

6. Piccola frattura sullo spigolo delle faccette della corona; faccetta supplementare sul padiglione; apice grezzo



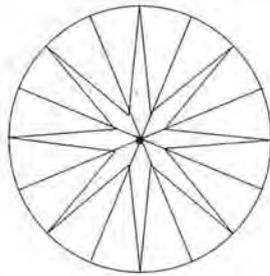
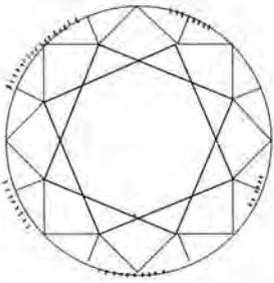
3. Piccola faccetta naturale sulla cintura; cintura frangiata e grezza; faccetta supplementare sulla corona

7. Fratture sullo spigolo delle faccette del padiglione

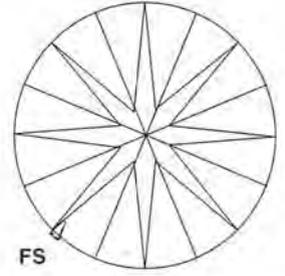
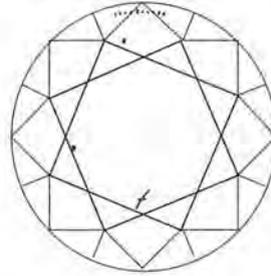


4. Graffio sulla faccetta fondamentale superiore; piccola naturale sopra la cintura; piccole faccette supplementari su un angolo della tavola e sulla punta della faccetta fondamentale inferiore; apice grezzo.

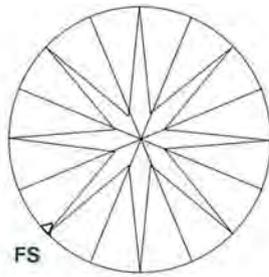
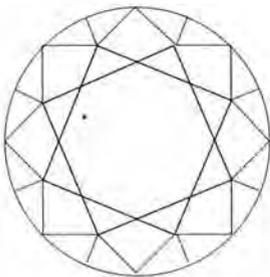
8. Piccola tacca sulla cintura; piccola naturale sulla cintura

**VVS<sub>1</sub>**

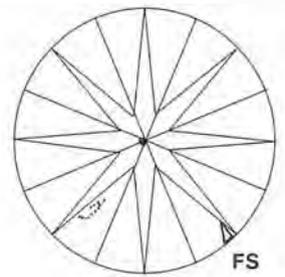
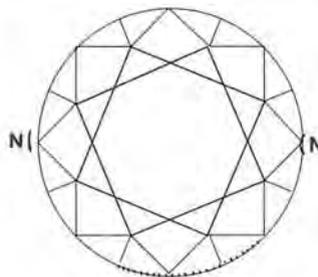
9. Gruppo di inclusioni puntiformi in un angolo della tavola; cintura in parte frangiata e in parte grezza; apice grezzo



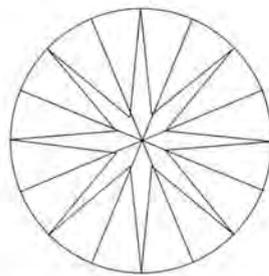
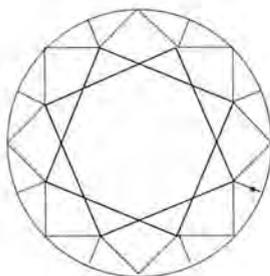
13. Inclusioni puntiformi sotto la tavola e sotto una faccetta fondamentale superiore; graffio sulla tavola; cintura frangiata; piccola faccetta supplementare sulla punta della faccetta fondamentale inferiore



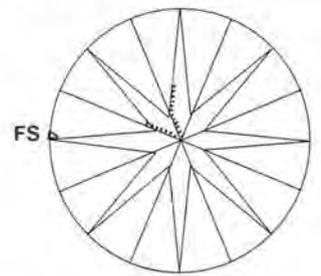
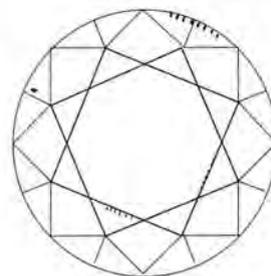
10. Inclusioni puntiforme ad un angolo della tavola; piccola faccetta supplementare sulla punta di una faccetta fondamentale inferiore



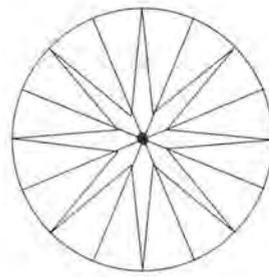
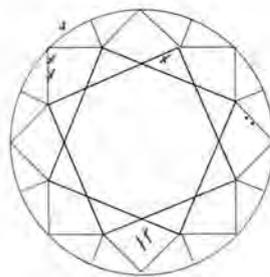
14. Due faccette naturali, una sulla cintura e l'altra rientrante nella cintura; cintura frangiata; piccola spaccatura sotto una faccetta di traverso inferiore (non visibile attraverso la corona); faccetta supplementare sulla punta della faccetta fondamentale inferiore; apice grezzo



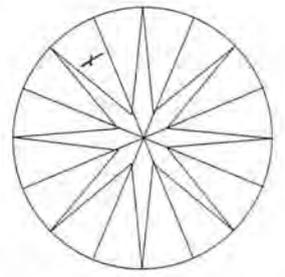
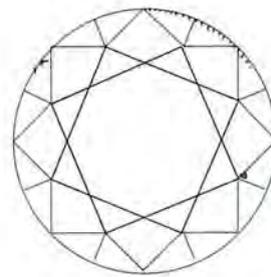
11. Piccolo cristallo incolore sotto lo spigolo delle due faccette di traverso superiore



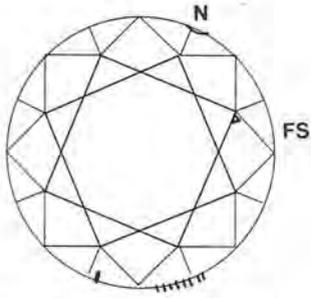
15. Inclusioni puntiforme sotto una faccetta di traverso superiore; cintura frangiata con caratteristiche interne; spigoli abrasi sulla corona e padiglione; faccetta supplementare sulla punta della faccetta fondamentale inferiore; apice grezzo



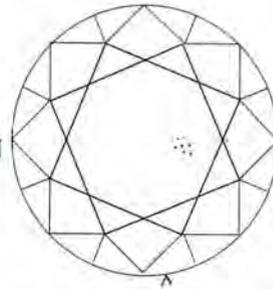
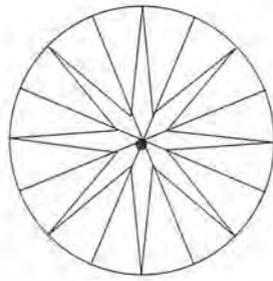
12. Inclusioni puntiformi sotto una faccetta fondamentale superiore; piccola tacca nella cintura; graffiature su una faccetta di stella e su due faccette fondamentali superiori; apice lievemente danneggiato



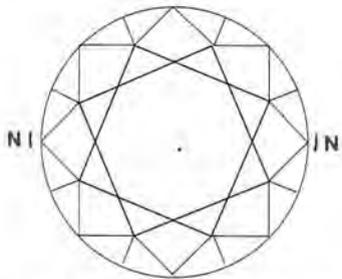
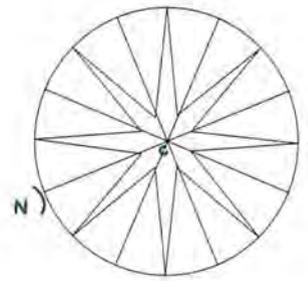
16. Due piccole spaccature nella cintura; cintura frangiata; piccola faccetta supplementare sulla corona; graffio su una faccetta di traverso inferiore



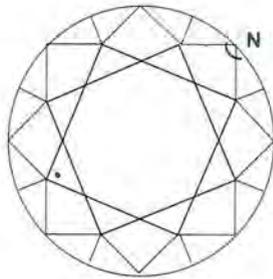
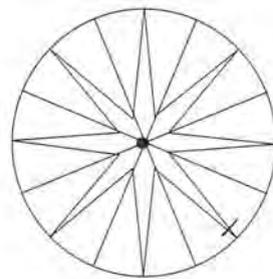
17. Spaccatura nella cintura frangiata (caratteristiche interne); naturale penetrante nella cintura; faccetta supplementare sulla corona; apice danneggiato



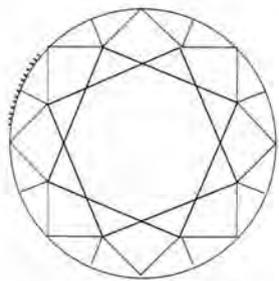
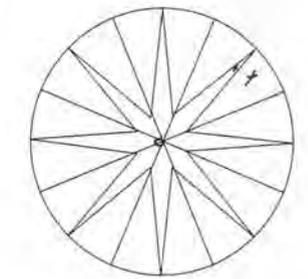
21. Gruppo di inclusioni puntiformi sotto la tavola; piccola tacca nella cintura; naturale sulla cintura, altra sotto e rientrante sulla cintura; apice grezzo



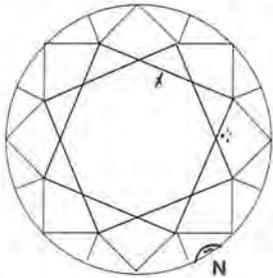
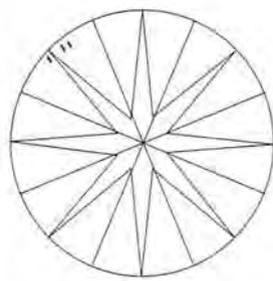
18. Piccola inclusione puntiforme sotto la tavola; piccola spaccatura sotto la punta di una faccetta fondamentale inferiore (non visibile attraverso la corona); due piccole naturali sulla cintura; apice grezzo



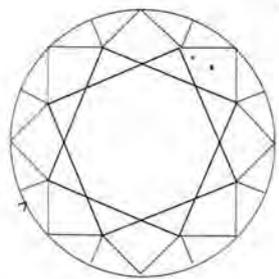
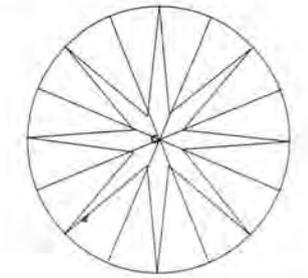
22. Piccolo cristallo incolore sotto la faccetta di stella; naturale rientrante sulla cintura; graffio su una faccetta di traverso inferiore; piccola frattura su uno spigolo di una faccetta di traverso inferiore; apice grezzo



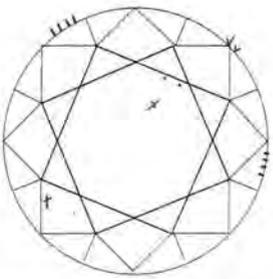
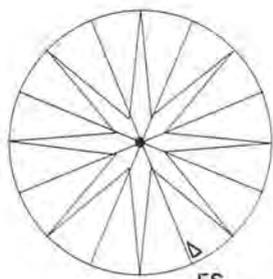
19. Spaccature nella cintura (non visibili attraverso la corona); cintura frangiata



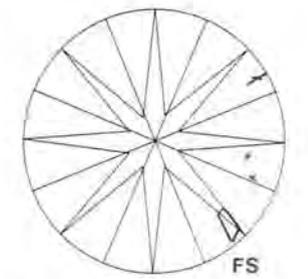
23. Piccole inclusioni puntiformi sotto una faccetta fondamentale superiore; naturale rientrante su una faccetta di traverso superiore (simile a tacca); scalfittura sulla tavola; frattura su uno spigolo di una faccia del padiglione; apice grezzo

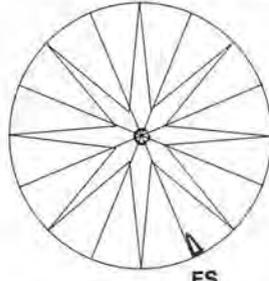
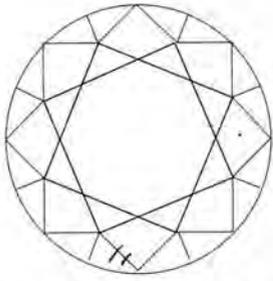


20. Piccole inclusioni puntiformi al di sotto di una faccetta di stella; piccola tacca sulla cintura; e di una fondamentale superiore; faccetta supplementare su una faccetta di traverso inferiore; apice grezzo

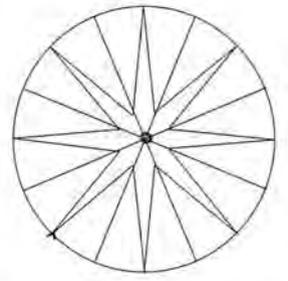
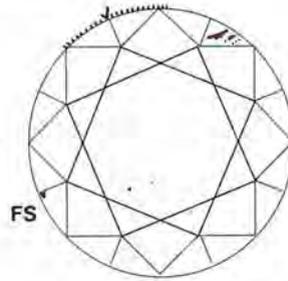


24. Piccoli cristalli incolore in un angolo della tavola; cintura in parte frangiata come caratteristiche interne; piccole tacche sulla cintura; graffi su una tavola e su una faccetta fondamentale superiore; piccola spaccatura sotto un angolo della faccetta del padiglione (non visibile attraverso la corona), graffio, frattura a spigolo e segni di percussione; faccetta supplementare sul padiglione

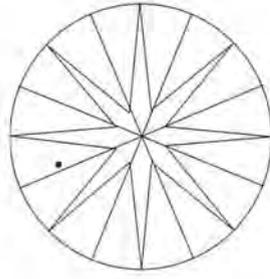
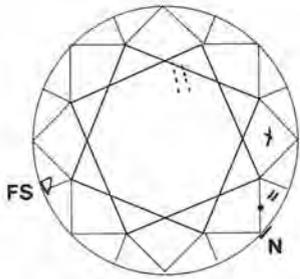




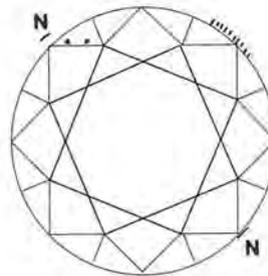
25. Piccole fratture da sfaldatura sopra la cintura; inclusione puntiforme sotto una delle faccette fondamentali superiori; faccetta supplementare sul padiglione; apice grazzo



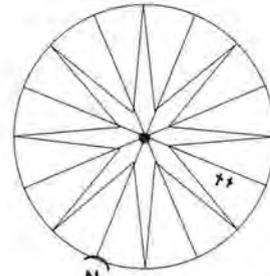
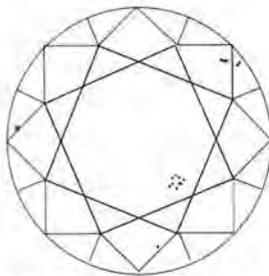
29. Inclusioni puntiformi in un angolo della tavola; spaccature sulla cintura; tacca nella cintura parzialmente frangiata; due piccole faccette supplementari sulla corona; apice grezzo



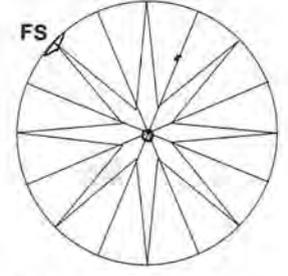
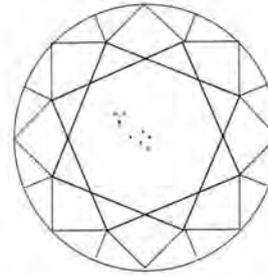
26. Piccole fratture da sfaldatura sulla cintura; piccolo cristallo incolore in una punta di faccetta fondamentale superiore; linee di accrescimento sulla tavola; graffio su una faccetta fondamentale superiore; piccola faccetta supplementare sulla cintura; piccola naturale sulla cintura; scheggiatura su uno spigolo del padiglione



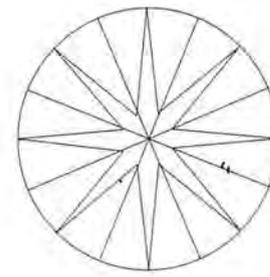
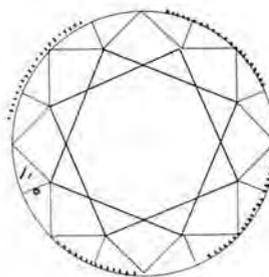
30. Piccoli cristalli incolore sotto lo spigolo di una faccetta fondamentale superiore; piccola spaccatura nel padiglione (non visibile dalla corona); piccole naturali su una cintura parzialmente frangiata; apice danneggiato



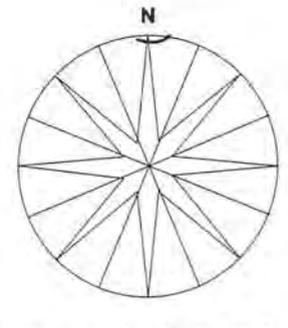
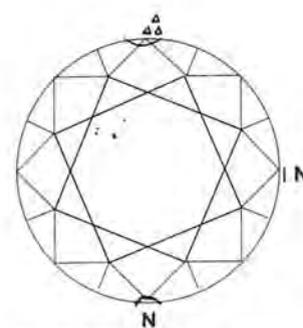
27. Gruppo di inclusioni puntiformi sotto la tavola; piccole fratture da sfaldatura sopra la cintura; piccolo cristallo incolore nella punta di una faccetta fondamentale superiore; naturale rientrante e graffi sul padiglione; apice danneggiato



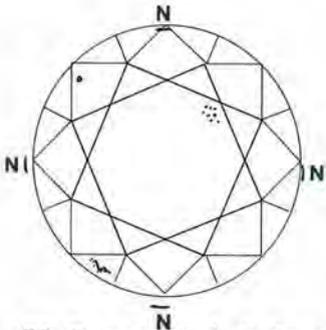
31. Gruppo di inclusioni puntiformi sotto la tavola; faccetta supplementare e spigolo scheggiato sul padiglione; apice grezzo



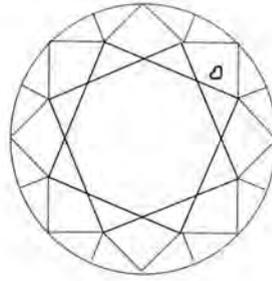
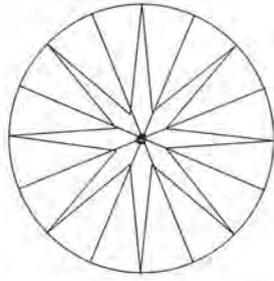
28. Piccole fratture da sfaldatura sotto le faccette di traverso superiori (solo parzialmente visibili attraverso la corona); piccolo cristallo incolore; parziale cintura frangiata



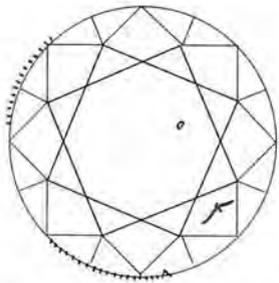
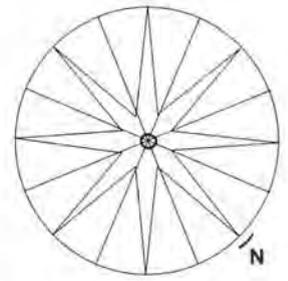
32. Inclusioni puntiforme sotto la tavola; una piccola naturale e una rientrante sulla cintura; evidente naturale che interrompe la forma circolare, con segni di accrescimento (trigoni)



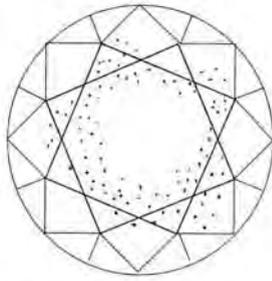
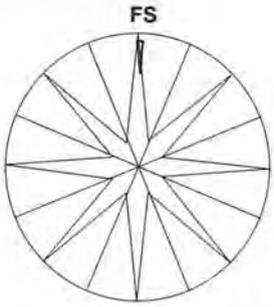
33. Gruppo di inclusioni puntiformi sotto la tavola; spaccatura sulla cintura; piccole naturali sulla cintura; apice danneggiato



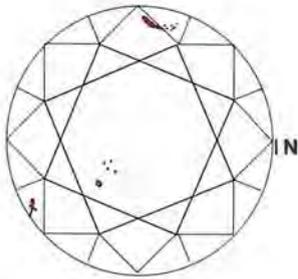
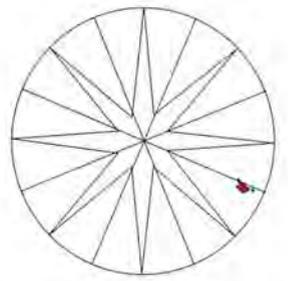
37. Cristallo incolore sotto una delle facce fondamentali superiori; piccola naturale sulla cintura; apice grezzo



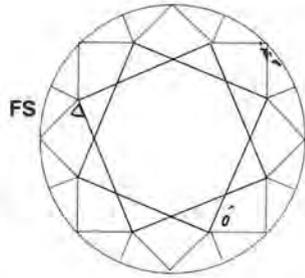
34. Piccolo cristallo incolore sotto la tavola; spaccatura sotto una faccetta fondamentale superiore; piccola tacca nella cintura parzialmente frangiata; faccetta supplementare sul padiglione



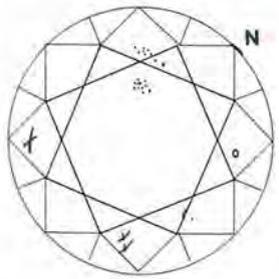
38. Inclusioni a nube sotto la tavola e le faccette della corona, difficili da vedere; spaccatura sotto le faccette di traverso inferiore (non visibile attraverso la corona)



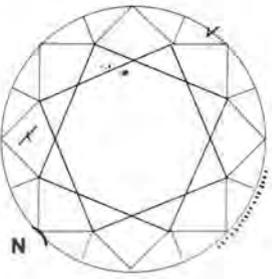
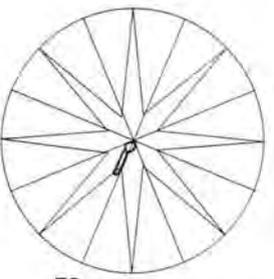
35. Piccolo cristallo incolore e gruppo di inclusioni puntiformi sotto la tavola; piccole spaccature sopra la cintura; piccola naturale sulla cintura; piccola tacca nella cintura (la spaccatura nel padiglione non è visibile dalla corona)



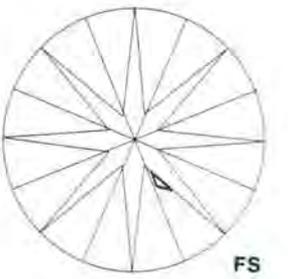
39. Piccoli cristalli incolore sotto una faccetta fondamentale superiore; piccola frattura da sfaldatura sulla cintura e sotto una nube di inclusioni puntiformi (visibile solo attraverso il padiglione); piccola faccetta supplementare sulla corona; apice danneggiato

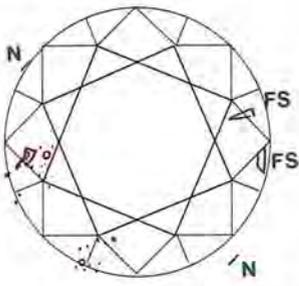


36. Piccolo gruppo di inclusioni puntiformi sotto la tavola e faccette della corona; cristallo incolore sotto una faccetta fondamentale superiore; diversi graffi sulla corona; piccola naturale sulla cintura; faccetta supplementare sul padiglione; apice grezzo

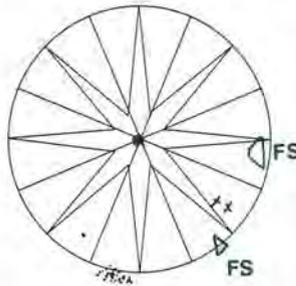


40. Gruppi di piccole inclusioni su uno spigolo della tavola; graffio su una faccia fondamentale superiore; tacca e naturale sulla cintura parzialmente frangiata; faccetta supplementare sul padiglione

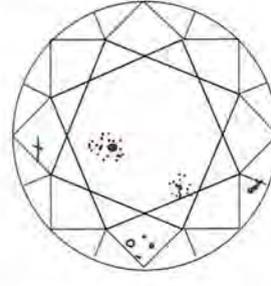




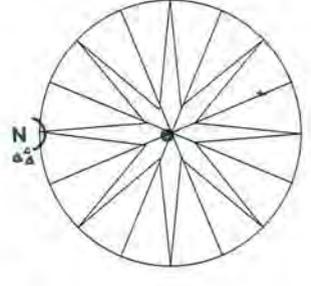
41. Spaccatura abbastanza estesa; cristalli incolori e gruppo di inclusioni puntiformi sotto le faccette della corona; nube di inclusioni puntiformi (visibili solo dal padiglione); due naturali sulla cintura; diverse faccette supplementari sulla corona e padiglione; piccoli graffi su una faccetta di traverso inferiore; apice danneggiato



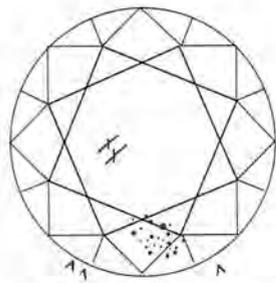
42. Gruppo di cristalli incolori e scuri, attorniato da inclusioni puntiformi; graffi sulla tavola; tacche sulla cintura; scheggiature sugli spigoli e faccetta supplementare sul padiglione; apice danneggiato



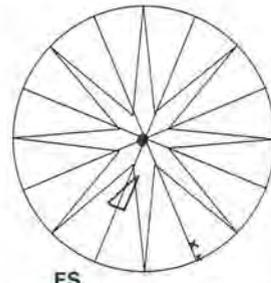
45. Scure inclusioni sotto la tavola attorniate da inclusioni a nube; piccoli cristalli incolori sotto una faccetta supplementare superiore; piccola frattura da sfaldatura sopra la cintura; graffio su una faccetta fondamentale superiore; naturale con segni di accrescimento (trigoni) sulla cintura; scheggiatura esterna in uno spigolo della faccetta del padiglione; apice danneggiato



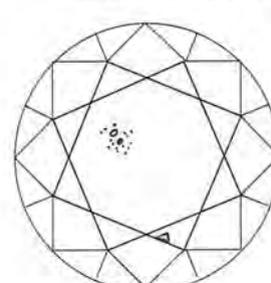
46. Un cristallo chiaro e uno scuro sotto la tavola, attorniato da inclusioni a nube; faccetta supplementare sulla corona



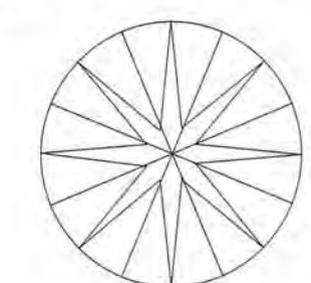
43. Gruppo di cristalli incolori e scuri sotto la tavola; due naturali sulla cintura che appaiono sul padiglione come faccette supplementari; tacca sulla cintura parzialmente frangiata



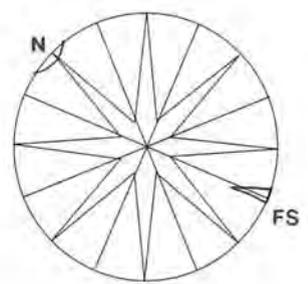
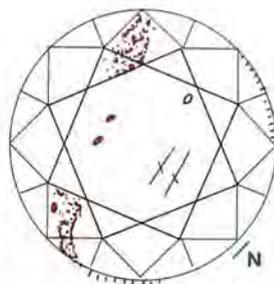
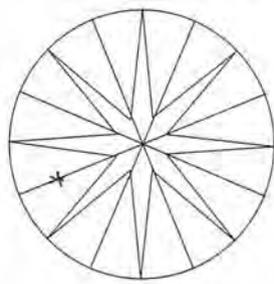
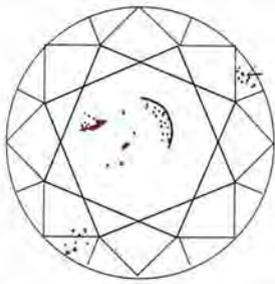
47. Grande cristallo chiaro sotto la tavola; frattura da sfaldatura simile a inclusioni a nube sopra la cintura; apice grezzo



44. Gruppo di inclusioni puntiformi chiare e scure sotto la tavola e le faccette della corona; faccetta supplementare al di sopra della cintura; graffi sul padiglione; apice grezzo

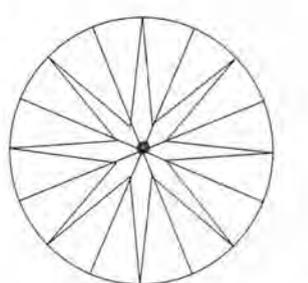
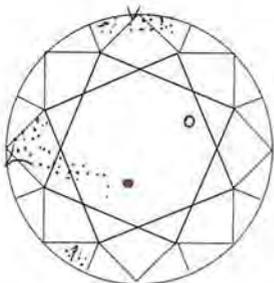
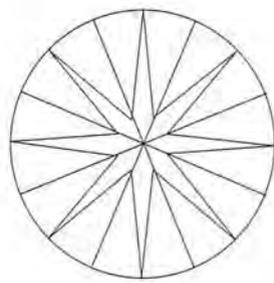


48. Scura frattura da sfaldatura sopra la cintura; zone di inclusioni a nube sotto le faccette della corona



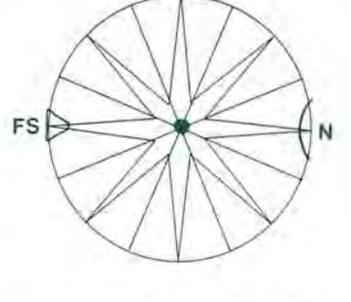
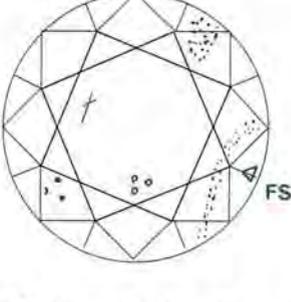
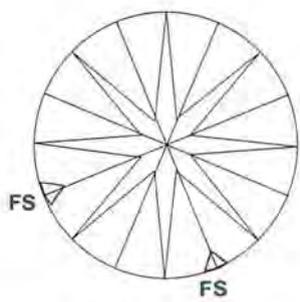
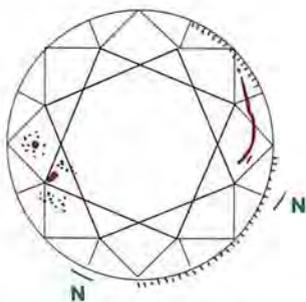
49. Gruppo di inclusioni scure e fratture da sfaldatura sotto la tavola; inclusioni più piccole scure sotto le faccette della corona; tacca nella corona attorniata da inclusioni a nube; scheggiatura esterna di uno spigolo del padiglione

53. Un'inclusione chiara e due scure sotto la tavola; inclusioni scure e due fratture da sfaldatura sotto le faccette sulla tavola; naturali sopra e sotto la cintura parzialmente frangiata; faccetta supplementare sul padiglione



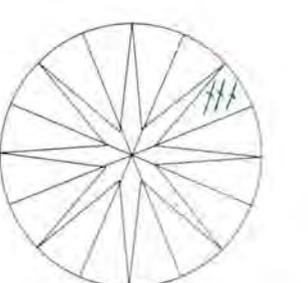
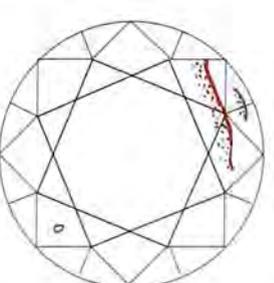
50. Inclusione scura e chiara attorniata da spaccature sotto la tavola; frattura da sfaldatura sulla cintura; graffio sulla tavola; due tacche sulla cintura

54. Un cristallo incolore e uno scuro sotto la tavola; frattura abbastanza grande da sfaldatura, (piuma) sopra la cintura; tacca nella cintura; apice danneggiato



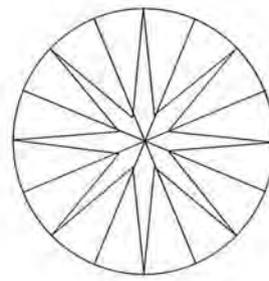
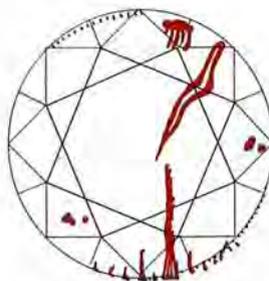
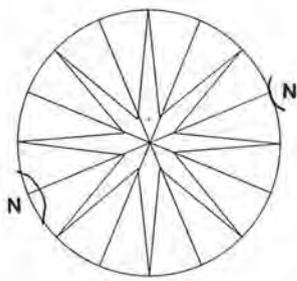
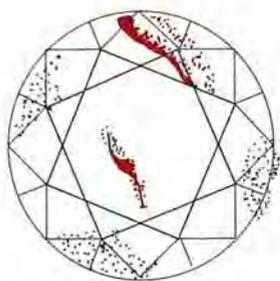
51. Grande inclusione scura (attorniata da inclusioni a nube) sotto le faccette della corona; inclusione scura e spaccatura sulla cintura parzialmente frangiata; due naturali sulla cintura che appaiono come faccette supplementari sul padiglione

55. Gruppo di cristalli incolore sotto la tavola; gruppo di inclusioni scure sotto una delle facce fondamentali superiori; due fratture da sfaldatura simili a piume vicine alla cintura e sotto le faccette della corona; graffio sulla tavola; faccette supplementari sulla corona e padiglione; grande naturale sul padiglione



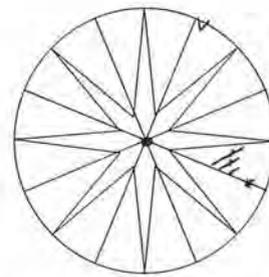
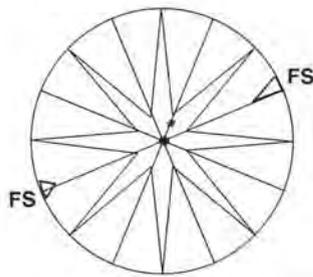
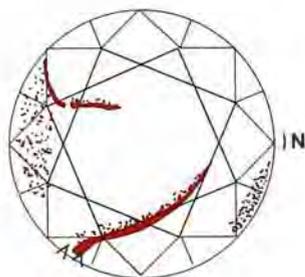
52. Inclusione scura attorniata da inclusioni a nube sotto la tavola; altra inclusione scura e una frattura scura da sfaldatura sotto le faccette della corona; tacca e scheggiature sul padiglione; apice danneggiato

56. Cristallo incolore sotto una delle faccette fondamentali superiori; una spaccatura più larga e una più piccola sotto le faccette della corona; graffi sul padiglione



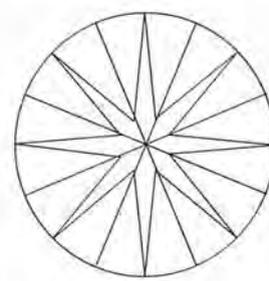
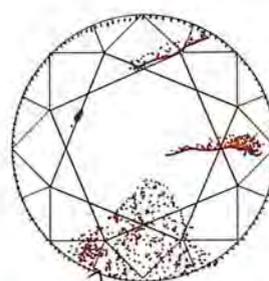
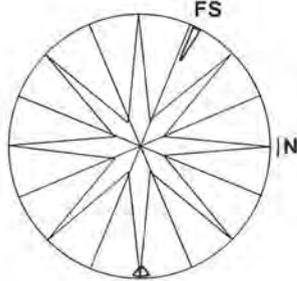
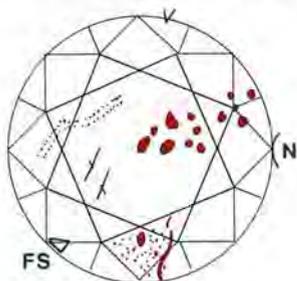
57. Scura inclusione con spaccature sotto la tavola; grande frattura da sfaldatura alla cintura, così come diverse zone di inclusioni a nube; due estese naturali sul padiglione

61. Diverse e grandi fratture da sfaldatura nella corona, alcune estese sotto la tavola; inclusioni scure sotto le faccette fondamentali superiori; cintura parzialmente frangiata



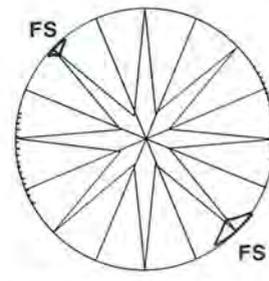
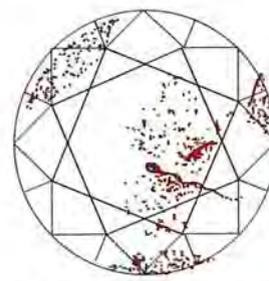
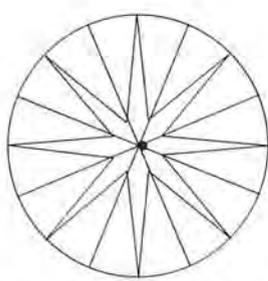
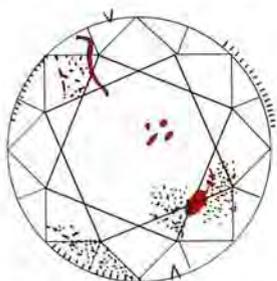
58. Due fratture da sfaldatura con zone di inclusioni a nube estese dalla cintura a sotto la tavola; due tacche nella cintura; faccetta naturale sulla cintura; due faccette supplementari così come scheggiature sugli spigoli del padiglione; apice danneggiato

62. Grandi inclusioni scure e inclusioni a nube sotto la tavola; zone di inclusioni a nube (frattura da sfaldatura) sopra la cintura parzialmente frangiata; graffi sulle faccette della corona e del padiglione; tacca e spigolo scheggiati sul padiglione; apice danneggiato



59. Inclusioni scure abbastanza estese sotto la tavola e sotto la faccetta fondamentale superiore; frattura da sfaldatura con zone di inclusioni a nube sopra la cintura; linee di accrescimento sotto la tavola e le faccette della corona; tacca e naturale nella cintura; faccetta supplementare sulla corona e padiglione; due scalfitture sulla tavola

63. Grandi fratture da sfaldatura simili a inclusioni a nube estese dalla cintura a sotto la tavola; inclusioni scure sotto una faccetta della tavola; tacca nella cintura completamente frangiata

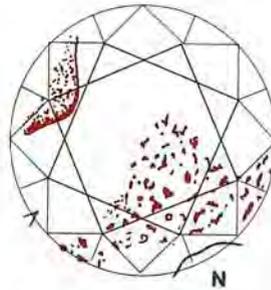
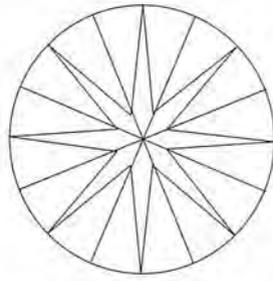


60. Gruppo di inclusioni scure sotto la tavola e le faccette della corona in parte attorniate da inclusioni a nube; frattura da sfaldatura sulla cintura; tacca nella cintura parzialmente frangiata; apice danneggiato

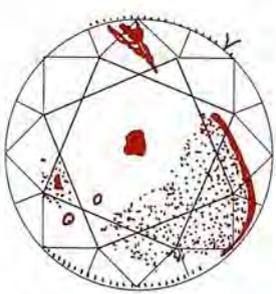
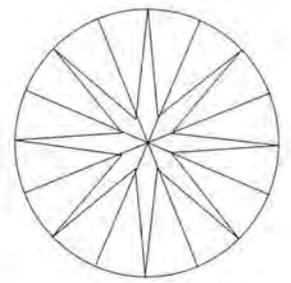
64. Grandi fratture da sfaldatura simili ad inclusioni a nube sopra la cintura e sotto la tavola; gruppo di piccolissime inclusioni puntiformi; cintura parzialmente frangiata; due faccette supplementari nel padiglione



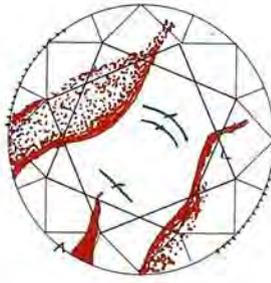
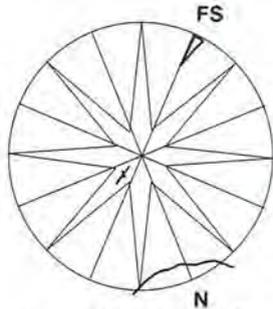
65. Grande frattura da sfaldatura parzialmente scura attraversante l'intera pietra; gruppi di inclusioni scure in parte circondate da inclusioni a nube; graffi sulla tavola; tacca nella cintura; ampia naturale sulla corona



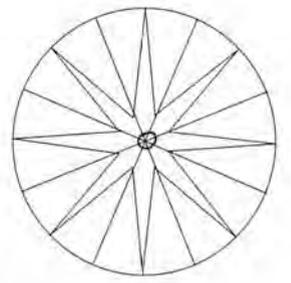
69. Diverse inclusioni scure e chiare attraversanti l'intera pietra; grandi fratture da sfaldatura nella cintura; tacca nella cintura; estesa naturale sulla corona



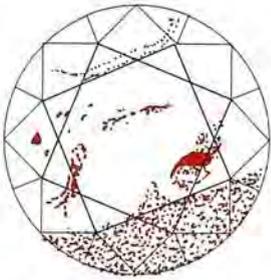
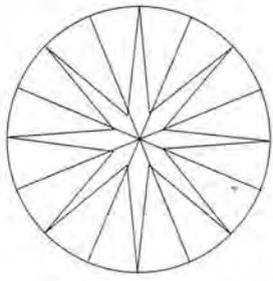
66. Grande frattura da sfaldatura simile a nube estesa dalla cintura a sotto la tavola; più piccole spaccature sopra la cintura; inclusioni chiare e scure sotto le faccette della tavola e della corona; tacca nella cintura parzialmente frangiata; naturale estesa e faccetta supplementare sul padiglione



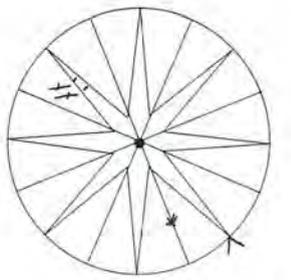
70. Due grandi fratture da sfaldatura attraversanti l'intera pietra; una più piccola spaccatura sulla cintura parzialmente frangiata; una tacca e diversi graffi sulla corona; apice grezzo



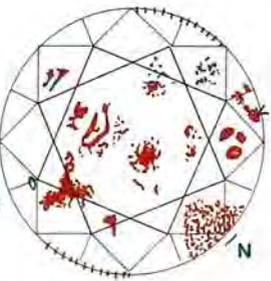
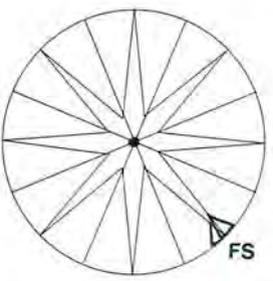
67. Diverse grandi inclusioni chiare e scure sparse in tutta la pietra; spaccatura sulla cintura; naturale rientrante nella cintura parzialmente frangiata



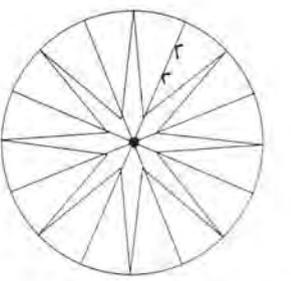
71. Grande frattura da sfaldatura nella parte periferica simile a nube; scure inclusioni e spaccature sotto la tavola; gruppo di più piccole inclusioni scure sotto le faccette della corona; diverse linee di accrescimento; tacca nella cintura; graffi e scheggiature sullo spigolo del padiglione; apice danneggiato



68. Grandi inclusioni scure parzialmente attorniate da inclusioni a nube sotto le faccette della tavola e della corona; grande frattura e fratture da sfaldatura nella cintura parzialmente frangiata; naturale nella cintura; faccette supplementari sul padiglione; apice danneggiato

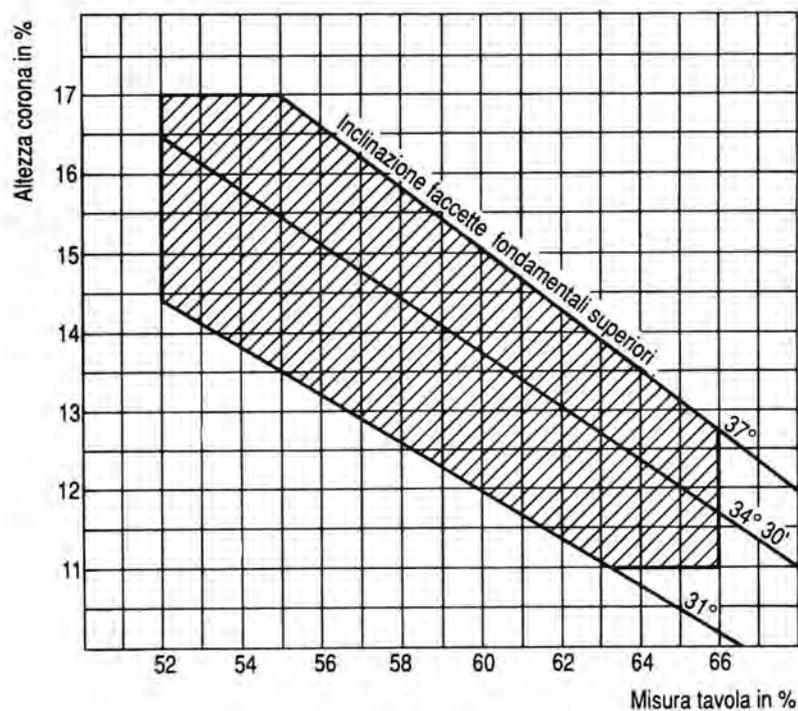


72. Diverse grandi inclusioni scure attraversanti l'intera pietra; inclusioni a nube e frattura da sfaldatura simile a nube sopra la cintura; tacche nella cintura e nel padiglione; piccola naturale sulla cintura; faccetta supplementare sulla corona; apice danneggiato



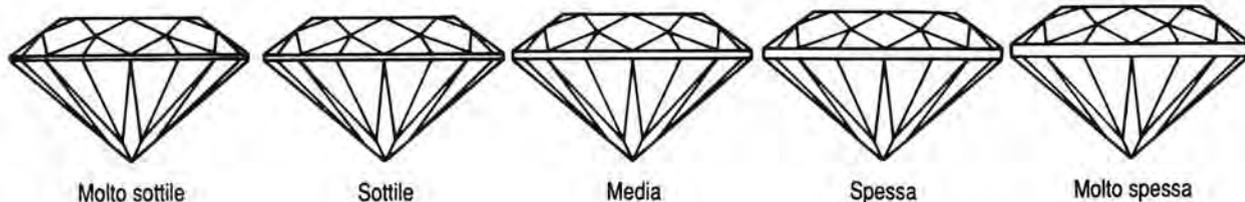
## Appendice B

### Valori norma relativi a tavola/corona e grado di inclinazione faccette fondamentali



## Appendice C

### Parametri spessore/cintura



ct	molto sottile	sottile	media	spessa	molto spessa
0,50	≤ 2,18	2,19 a 2,85	2,86 a 3,54	3,55 a 4,21	≥ 4,22
1	≤ 1,97	1,98 a 2,58	2,59 a 3,20	3,21 a 3,81	≥ 3,82
1,50	≤ 1,87	1,88 a 2,45	2,46 a 3,03	3,04 a 3,62	≥ 3,63
2	≤ 1,77	1,78 a 2,31	2,32 a 2,87	2,88 a 3,42	≥ 3,43
2,50	≤ 1,73	1,74 a 2,27	2,28 a 2,82	2,83 a 3,35	≥ 3,36
3	≤ 1,70	1,71 a 2,24	2,23 a 2,76	2,77 a 3,29	≥ 3,30
3,50	≤ 1,66	1,67 a 2,18	2,19 a 2,70	2,71 a 3,22	≥ 3,23
4	≤ 1,64	1,65 a 2,15	2,16 a 2,67	2,68 a 3,18	≥ 3,19
4,50	≥ 1,63	1,64 a 2,14	2,15 a 2,65	2,66 a 3,16	≥ 3,17

**Art Line snc**  
Fabbrica gioielleria

15048 Valenza - Via Martiri di Lero, 9  
Telefono (0131) 974275  
1131 AL

**Baldi & C. snc**  
Fabbrica oreficeria  
Gioielleria

15048 Valenza - Viale Repubblica, 60  
Telefono (0131) 941097  
197 AL

**Balduzzi,  
Gulmini & Fusco**  
Chiusura per collane

15048 Valenza - Viale B. Cellini, 28  
Telefono (0131) 953261

**Giuseppe Benefico**  
Brillanti  
Pietre preziose - Coralli

20124 Milano - Piazza Repubblica, 19  
Telefono (02) 6552417  
15048 Valenza - Viale Dante, 10  
Telefono (0131) 942326

**Mario Lenti**  
Fabbrica gioielleria  
Oreficeria

15048 Valenza - Via Mario Nebbia, 20  
Telefono (0131) 941082  
483 AL

**Panzarasa & C. snc**  
Dal 1945  
Oreficeria e gioielleria  
di produzione valenzana

28021 Borgomanero (No) - Via D. Savio, 24  
Tel. (0322) 843.901

**Racone & Stocco snc**  
Jewellery factory  
Exclusives clasps for pearls  
and corals

15048 Valenza - Circonvallazione Ovest  
Co.In.Or.: Edificio 14 Bb  
Telefono (0131) 943375  
Fax (0131) 955.453  
643 AL

**Raiteri & Carrero**  
Fabbrica oreficeria  
gioielleria

15048 Valenza - Via Piacenza, 34  
Telefono (0131) 95.30.16  
2366 AL

**Sisto Dino**  
Fabbricante gioielliere  
Export - Creazioni fantasia

15048 Valenza - V.le Dante 46/B,  
ang. Via Ariosto  
Telefono (0131) 943343  
1772 AL

**NON  
ACCONTENTATEVI  
DI RICEVERE  
SALTUARIAMENTE  
"VALENZA GIOIELLI"**

**ABBONARSI  
A 4 FASCICOLI  
COSTA SOLO  
L. 25.000**

**(L. 75.000 PER L'ESTERO)**

**PER I NOSTRI ABBONATI  
IL POSTINO  
SUONA SEMPRE  
4 VOLTE**

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

**SUBSCRIPTION  
FORM**

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



**RISERVATO ALL'ITALIA**

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

To send to: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Here enclosed please find cheque n°

Bank: \_\_\_\_\_

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

Signature: \_\_\_\_\_

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

Spedire a: \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

CAP e città \_\_\_\_\_

Partita IVA \_\_\_\_\_

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

sulla Banca: \_\_\_\_\_

Intestato a: AOV Service Srl

Timbro e firma: \_\_\_\_\_

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

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

**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  
15048 VALENZA (AL)

**A.I.E.**

**AGENZIA ITALIANA ESPORTAZIONI** S.p.A.  
Settore Abbonamenti  
Via Gadames, 89  
20152 MILANO (Italy)

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



**RCM**  
**Gioielli**

Via Camurati, 45 - 15048 Valenza - Tel. 0131/945.392 - 952.815 - Fax 0131/955.998 - Tlx 214317 RCMVAL I  
Rockfeller Plaza, 45 - Suite 2440 - New York - 10111 NY - Tel. 212/489.63.20 - Fax 212/489.63.23



# Leo Pizzo

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