

Nota Web 02/2016
26 Gennaio 2016

IL ROSSO CHE CONQUISTA I CUORI E IL BUSINESS

SUL RUBINO CONFERENZA IGI – FEDERPREZIOSI CONFCOMMERCIO A VICENZAORO JANUARY 2016

Sono stati i rubini i protagonisti assoluti della coinvolgente conferenza “The King of Red: focus gemmologico e commerciale sul rubino” **tenuta da Loredana Prosperi, che l’Istituto Gemmologico Italiano (IGI) e Federpreziosi Confcommercio, con il supporto della Fiera di Vicenza, hanno organizzato il 25 Gennaio 2016, nell’ambito di VicenzaOro January.**

Introducendo l’evento, **il Presidente di Federpreziosi Giuseppe Aquilino ha ricordato lo stretto e costruttivo rapporto di collaborazione tra le due istituzioni, formalizzato nel 2015, ma attivo in realtà da molti anni. Da parte sua, il Presidente di IGI Paolo Valentini ha sottolineato l’importanza della divulgazione gemmologica attraverso un linguaggio semplice per attuare un’efficace “narrazione” del rubino, la gemma più rara e costosa. Come ha sottolineato il gioielliere-gemmologo Paolo Ponzi, tale “rosso” è da sempre simbolo di forza, amato dagli uomini di potere nella storia, tuttora ambito da consumatori sofisticati.**



Loredana Prosperi

Da grande esperta, come sempre avviene nelle sue conferenze, **Loredana Prosperi, responsabile del laboratorio di IGI, ha coinvolto il pubblico offrendo un quadro ampio e completo sul rubino.** Ha illustrato le caratteristiche fisiche e ottiche che consentono di distinguere questa affascinante varietà di corindone, le modalità di genesi – metamorfica e magmatica – e **i vari trattamenti per “abbellire” le gemme, da quello termico più comune a quelli più invasivi, spiegando come, se pur numerosi e molto diffusi, tali trattamenti non debbano costituire una minaccia, ma debbano essere evidenziati e comunicati con la massima trasparenza.**

Ha poi illustrato i metodi di sintesi (da fuso e da soluzione), le cui premesse risalgono a inizio '800, ed ha fatto il punto sulle inclusioni diagnostiche che permettono di riconoscere i materiali sintetici. Interessanti le spiegazioni sulla provenienza geografica dei rubini, che incide sul loro valore percepito, così come la suggestione descrittiva utilizzata nei documenti di analisi gemmologica, ad esempio la dicitura “sangue di piccione”. In chiusura del suo intervento la dottoressa Prosperi ha sottolineato che a determinare l'origine dei rubini devono concorrere l'osservazione delle inclusioni al microscopio ottico, l'analisi chimica degli elementi in traccia, le indagini spettroscopiche.



Paolo Ponzi durante il suo intervento

Valentini e Ponzi sono intervenuti con alcune brillanti considerazioni sul mercato, argomentando che il valore commerciale oggi è decretato, oltre che dalle caratteristiche intrinseche e dalle leggi di domanda/offerta, dalla diffusione dei trattamenti col vetro al piombo, dalla certificazione a livello internazionale, che enfatizza la provenienza, dai nuovi ricchi mercati sensibili a rarità, purezza, naturalezza.

Sulla base di quanto illustrato nella conferenza, appare evidente la **necessità di educare gli operatori e i consumatori a focalizzarsi sulla bellezza e sulle particolarità di ogni pietra, senza inseguire e puntare esclusivamente sul mito della provenienza come fatto in passato.**

All'importante incontro dell'Istituto Gemmologico Italiano – Federpreziosi Confcommercio hanno collaborato CIBJO, Federpietre, Associazione Italiana Gemmologi, Studio EffeErre.