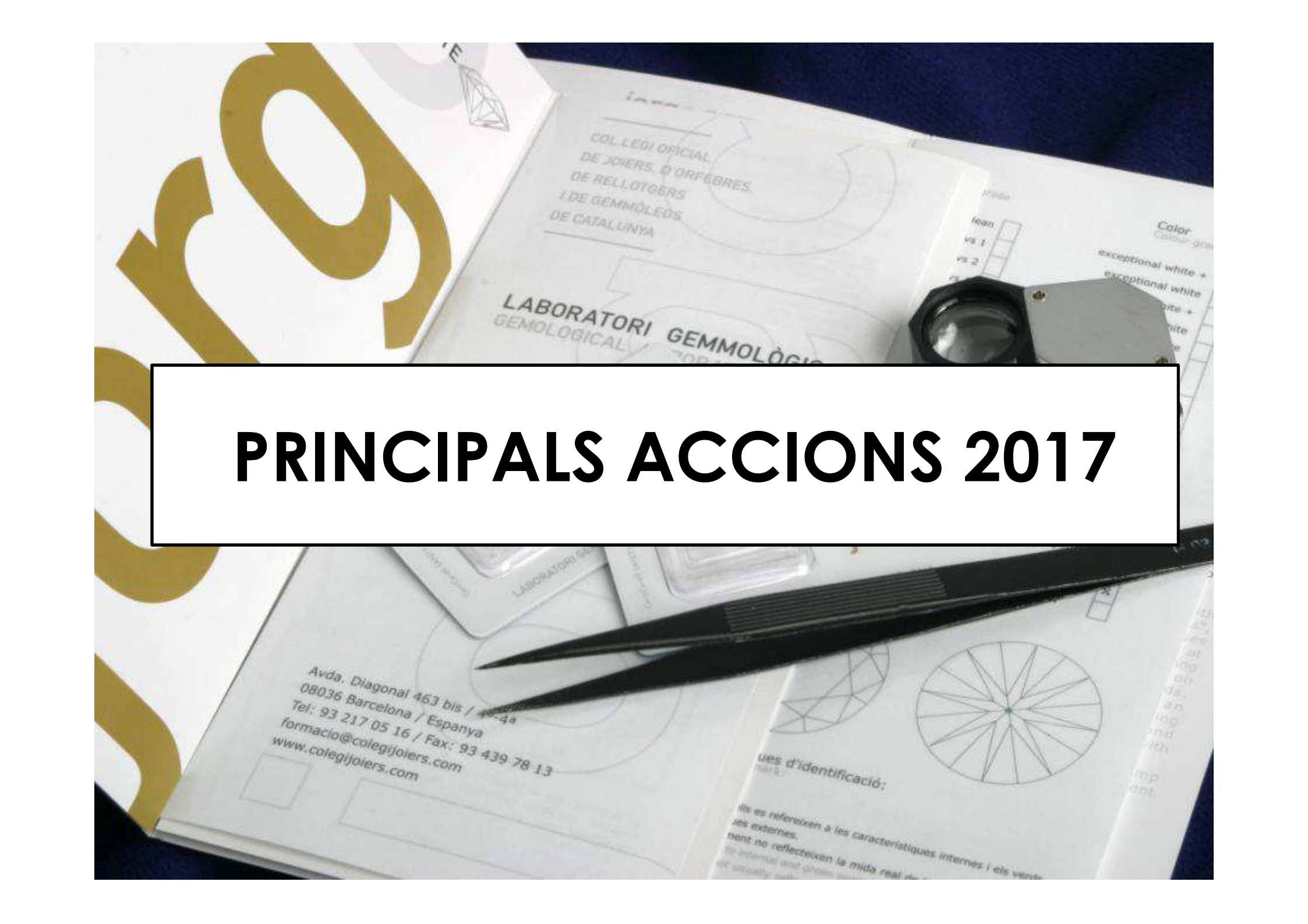




Presentació Assemblea

7 maig 2018



PRINCIPALS ACCIONS 2017

Avda. Diagonal 463 bis / 48-4a
08036 Barcelona / Espanya
Tel: 93 217 05 16 / Fax: 93 439 78 13
formacio@colegijoiers.com
www.colegijoiers.com

ues d'identificació:
marc:

ils es refereixen a les característiques internes i els verres
es externes.
nent no reflecteixen la mida real de
to internal and green show
not usually with

- 1. Laboratoris**
- 2. Formació i Escola**
- 3. Marketing & comunicació**
- 4. Seccions**
- 5. Seguretat**
- 6. Assessoria i Secretaria**

1. Laboratoris

2. Formació i Escola

3. Marketing & comunicació

4. Seccions

5. Seguretat

6. Assessoria i Secretaria

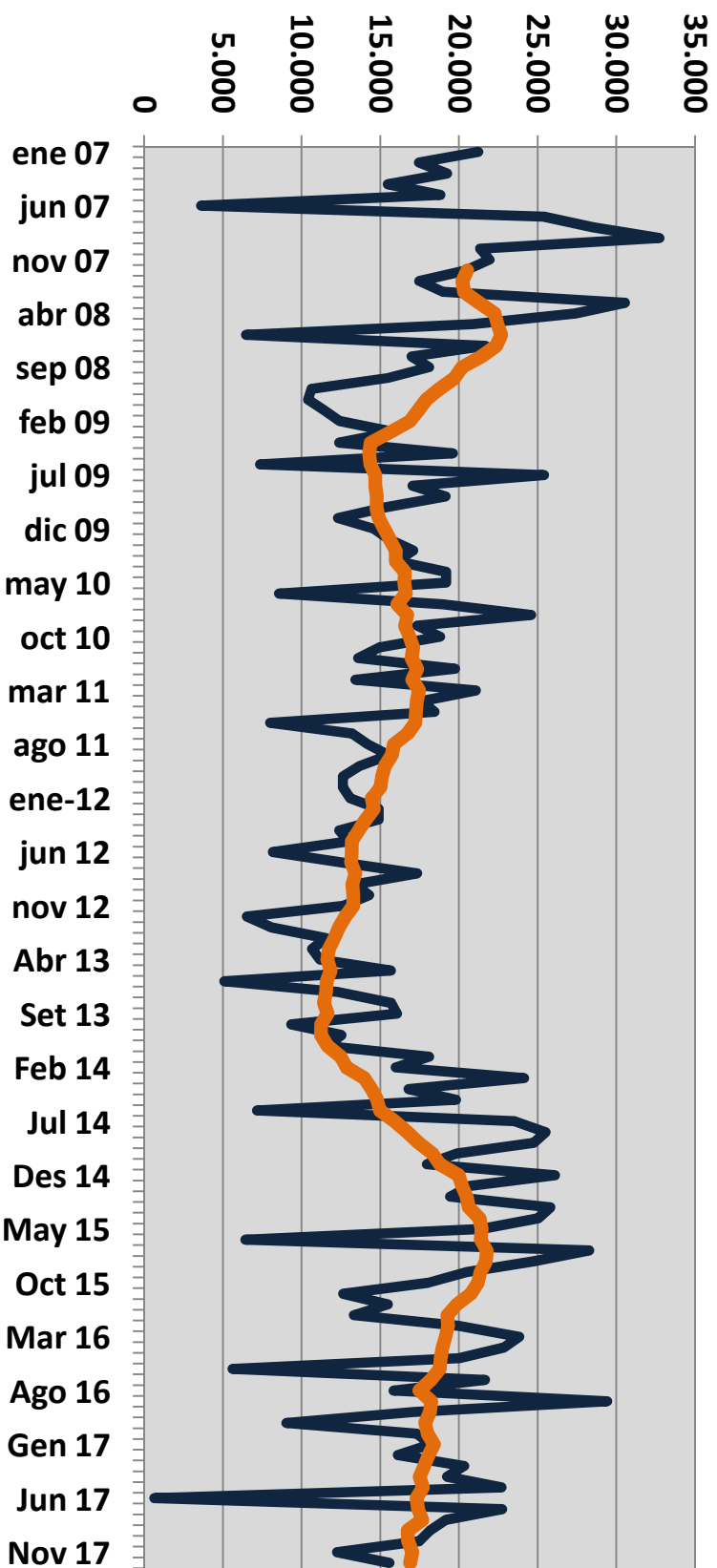


Algunes magnituds del laboratori

- 956.000 peces contrastades
- Més de 2.100 Kg de metall preciós
- Gairebé 2.000 anàlisis d'or i plata

Algunes magnituds del laboratori

FACTURACIÓ LABORATORI METALLS



Un nou servei – CONTRAST DE PLATÍ

jorgc

COL·LEGI OFICIAL
DE JOIERS, D'ORFEBRES,
DE RELLOTGERS
I DE GEMMOLERS
DE CATALUNYA



**L'ANÀLISI I CONTRAST DE JOIES DE PLATÍ, ARA AL
LABORATORI C2 DEL COL·LEGI**

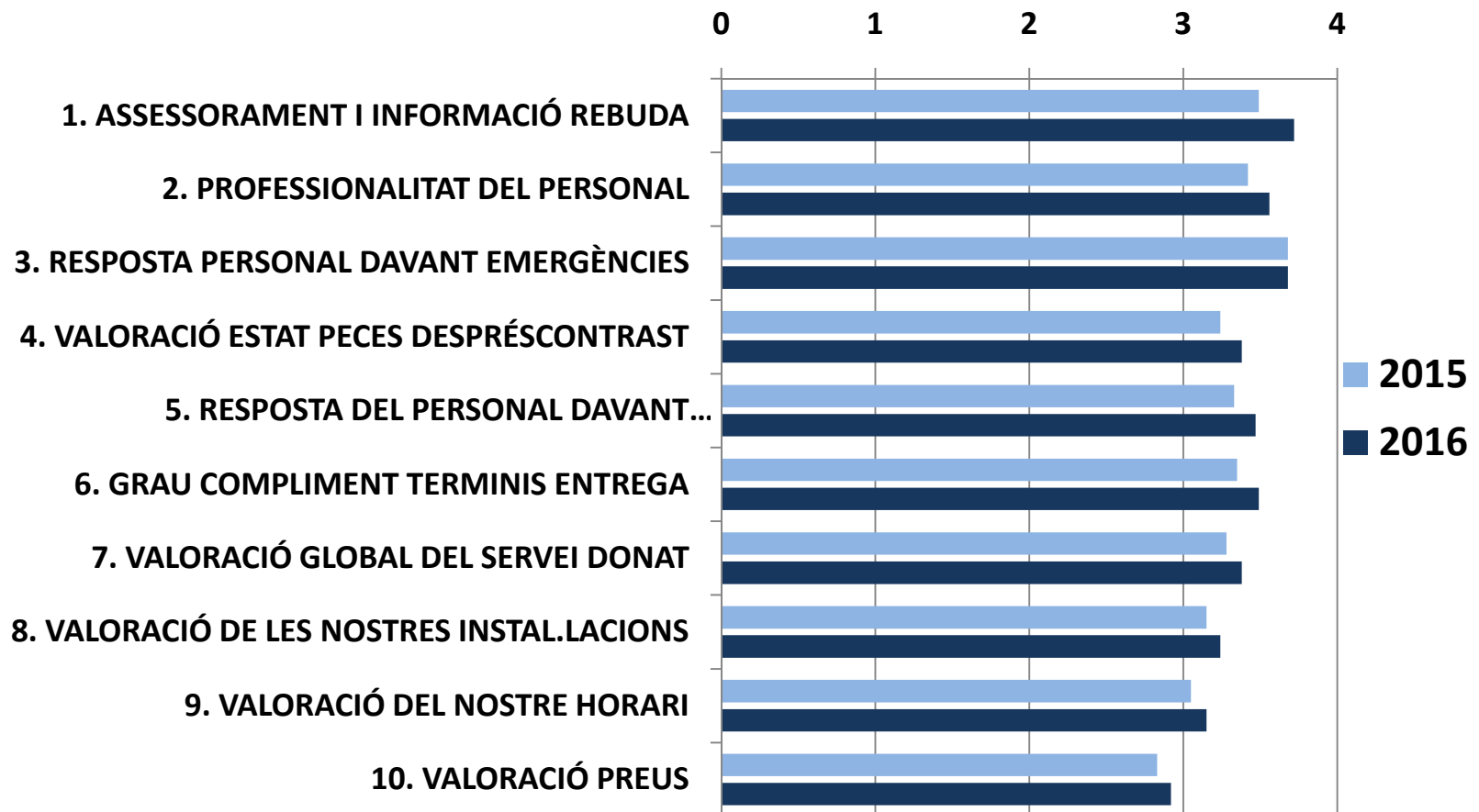


Nou potenciòmetre TITRALAB AT1000

- **Operatiu finals 2017 - 6 mesos problemes per defectes tècnics de l'equip**

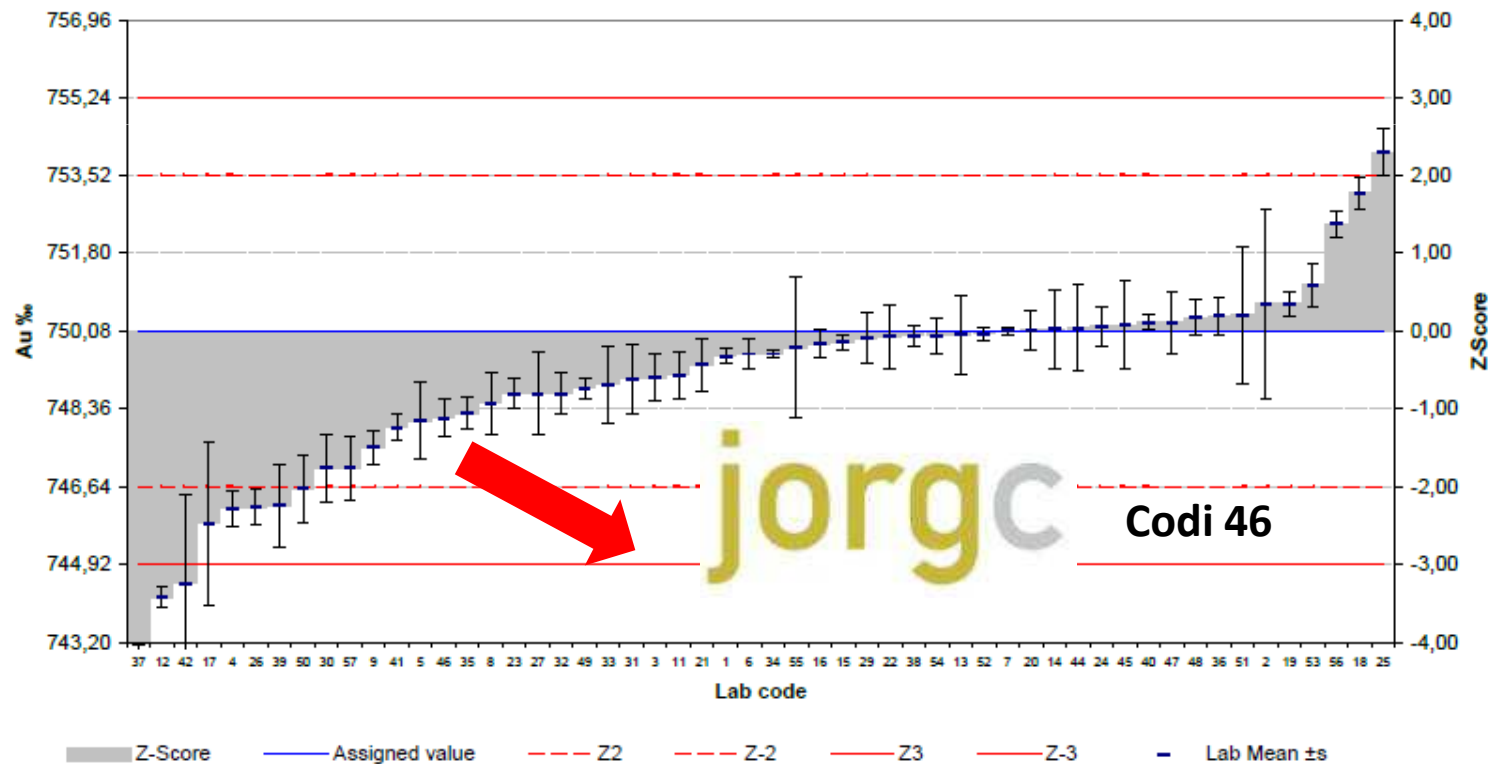
Valoració dels clients del Laboratori Metalls

- Increment en tots els paràmetres.
Alta satisfacció (3,4 en escala 1 – 4)



Test intercomparatiu amb els millors laboratoris d'assajos d'Europa (IAAO: International Association of Assay Offices)

IAAO Round Robin 2017 - RR39 Au XRF



JORGEC, presidència de KRISOS (Associació Espanyola de Laboratoris Acreditats)



- **Assistència trobada International de la IAAO a Oporto (setembre 2017)**

Certificació i assegurament qualitat



- 1. Qüestionari de servei als clients**
- 2. Round Robin (intercomparatiu internacional)**
- 3. Renovació ISO 17.025 ENAC**
- 4. Revisió Auditoria Generalitat**
- 5. Auditoria interna**



Gemmologia

- Curs Gratuït on-line sobre Perles

CURS ON LINE GRATUIT SOBRE PERLES



Imatge de MASAYUKI KATO (wikipedia)

El col·legiats poden fer gratuïtament, per internet, un curs sobre el món de la perla elaborat per la *Cultured Pearl Association of America*.

El curs és pot fer en castellà, i te normalment un cost de 599 dòlars. Aquest oferiment prové de la *Asociación Española de Plateros, Joyeros y Relojeros*, que ha arribat a aquest acord amb la C.P.A.A.

L'accés es fa a través de la web "[PEARLS AS ONE](#)", que demanarà un codi d'accés. Podeu obtenir el codi escrivint al Col·legi (atencio.colegiat@jorgc.org) o a la web del [JORG C](#) – [clicant aquí](#), on també podeu veure les instruccions per accedir al curs.

Gemmologia

- **Seminaris de diamants**

Conferencia: “El valor de los diamantes en el mercado secundario”



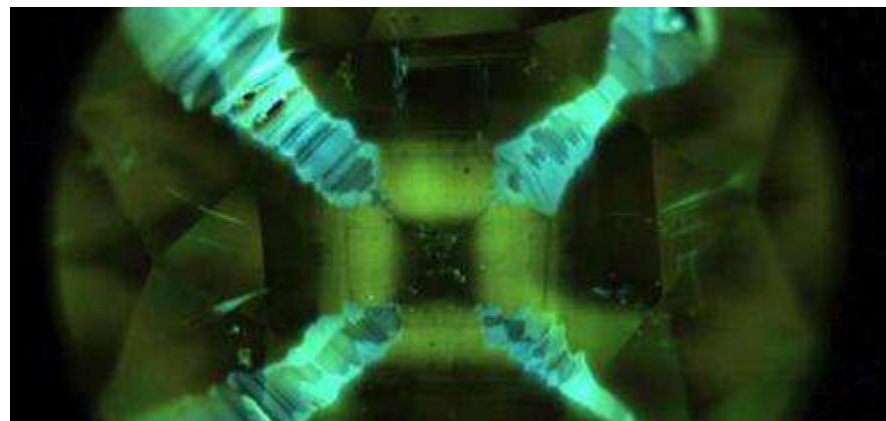
Ponente:

D. Germán Pajares

Ingeniero Superior de Minas

Diplomado en Graduación de Diamantes y Piedras de Color por el IGE y GIA

- **Identificació
diamants sintètics**



Gemmologia

- Trucs per a compra de diamant & impacte de la fluorescència al valor del diamant



GOLDTIME.org
..... Plataforma Online de Información Joyera y Relojera
Miércoles 2 de Mayo de 2018 / Número 2435

PORTADA GOLDTIME NEXOTIME Proveedores Calendario de eventos

Suscríbete Staff Banners Contactar Bajas RSS Hemeroteca

de interés... Joyería Contemporánea Ramón Puig Cuyás Artesanía Loewe Craft Prize 925Lab Su Goldtime

Seminario gratuito sobre diamantes en Barcelona

GOLDTIME | Viernes 2 de Febrero de 2018, 06:00h

Me gusta 14 Compartir Twitter G+ in Share

El Colegio de Joyeros de Cataluña (JORG) celebra este próximo lunes 5 de febrero un **seminario profesional gratuito sobre diamantes** en el que dos expertos, [Nir Cohen \(Bondiamant\)](#) y Agustí Moliner (gemólogo), profundizarán sobre la actualidad de este mercado. El evento se celebra en la Escola JORG e incluirá un 'tientempié' para los asistentes.

¿Cómo ganar dinero con la compra de



Gemmologia

- En disseny: nou informe de graduació de diamant



Colour grade		Clarity grade	
CIBJO-IDC	GIA	CIBJO-IDC	
exceptional white +	D	LC	FL
exceptional white	E	Loupe clean	Flawless
very white +	F		IF
very white	G		Internally Flawless
white	H	vs1	
slightly tinted white	I	vs2	
	J	vs1	
		vs2	
tinged white	K	si1	
	L	si2	
	M	P1	
	N	P2	
	O	P3	
	P		
	Q		
	R		
	S		
	Z		

Cut grades

		Proportions	Symmetry	Polish
excellent	EXC			
very good	VG			
good	G			
fair	F			

J.O.R.G.C. DIAMOND GRADING REPORT

Report number :

This stone has been identified as **NATURAL DIAMOND** and has the following grading / description :

Cutting style / shape :

Grading results : The diamond's 4 Cs

Weight :
Color grade :
Clarity grade :
Cut grade (overall) :

Detailed cut grades :
proportions :
symmetry :
polish :

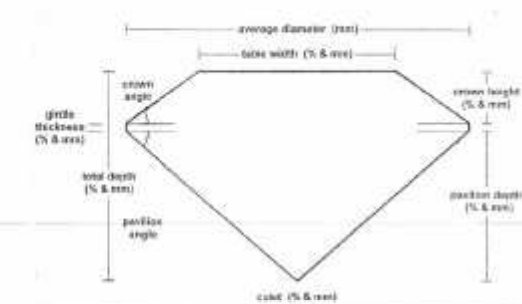
Measurements :
Table width :
Crown height :
Pavilion depth :
Girdle thickness :
Culet size :

Fluorescence :

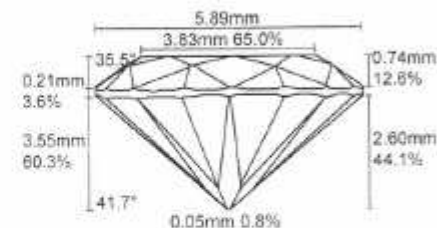
Comments :

Barcelona,

PROFILE OF A BRILLIANT CUT



PROFILE TO ACTUAL CUT, PROPORTIONS AND MEASUREMENTS



CLARITY CHARACTERISTICS



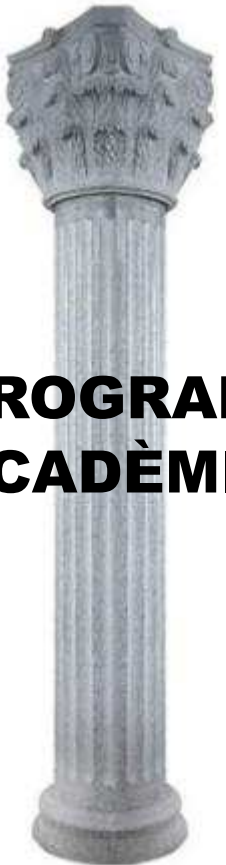
1. Laboratoris
- 2. Formació i Escola**
3. Marketing & comunicació
4. Seccions
5. Seguretat
6. Assessoria i Secretaria

2. FORMACIÓ

El curs 2017 – 2018 supera la xifra record que ja va ser el 2016/17 !!!

+ de 220 Alumnes

+ de 45 Cursos i Monogràfics



**PROGRAMA
ACADÈMIC**



**EQUIP
DOCENT
& ESPAI**



**QUALITAT
PRESTIGI**



**COMUNICACIÓ
ACTIVITATS**

ELS 4 PILARS

a) PROGRAMA ACADÈMIC

jorgc ESCOLA DE JOIERIA BARCELONA		NIVELL 1		CALENDARI 2017/2018		MATI	
Setembre		Octubre		Novembre		Desembre	
Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.
4 5 6 7 8 9 10	2 3 4 5 6 7 8	6 7 8 9 10 11 12	4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8	4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8
11 12 13 14 15 16 17	9 10 11 12 13 14 15	13 14 15 16 17 18 19	16 17 18 19 20 21 22	10 11 12 13 14 15 16	10 11 12 13 14 15 16	11 12 13 14 15 16 17	9 10 11 12 13 14 15
18 19 20 21 22 23 24	16 17 18 19 20 21 22	20 21 22 23 24 25 26	23 24 25 26 27 28 29	17 18 19 20 21 22 23	17 18 19 20 21 22 23	18 19 20 21 22 23 24	16 17 18 19 20 21 22
25 26 27 28 29 30	23 24 25 26 27 28 29	27 28 29 30	30 31	24 25 26 27 28 29 30	24 25 26 27 28 29 30	25 26 27 28 29 30 31	23 24 25 26 27 28 29
Gener		Febrer		Març		Abril	
Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.
1 2 3 4 5 6 7	5 6 7 8 9 10 11	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8	2 3 4 5 6 7 8 9	2 3 4 5 6 7 8 9
8 9 10 11 12 13 14	12 13 14 15 16 17 18	9 10 11 12 13 14 15	12 13 14 15 16 17 18	9 10 11 12 13 14 15	9 10 11 12 13 14 15	9 10 11 12 13 14 15	9 10 11 12 13 14 15
15 16 17 18 19 20 21	19 20 21 22 23 24 25	16 17 18 19 20 21 22	19 20 21 22 23 24 25	16 17 18 19 20 21 22	16 17 18 19 20 21 22	16 17 18 19 20 21 22	16 17 18 19 20 21 22
22 23 24 25 26 27 28	26 27 28	23 24 25 26 27 28 29	26 27 28 29 30 31	23 24 25 26 27 28 29	23 24 25 26 27 28 29	23 24 25 26 27 28 29	23 24 25 26 27 28 29
29 30 31						30	30
Maig		Juny		Juliol		Agost	
Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.	Dill. Dim. Dim. Dij. Div. Dis. Diu.
1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8	1 2 3 4 5 6 7 8
8 9 10 11 12 13 14	8 9 10 11 12 13 14	8 9 10 11 12 13 14	8 9 10 11 12 13 14	8 9 10 11 12 13 14	8 9 10 11 12 13 14	8 9 10 11 12 13 14	8 9 10 11 12 13 14
15 16 17 18 19 20 21	15 16 17 18 19 20 21	15 16 17 18 19 20 21	15 16 17 18 19 20 21	15 16 17 18 19 20 21	15 16 17 18 19 20 21	15 16 17 18 19 20 21	15 16 17 18 19 20 21
22 23 24 25 26 27 28	22 23 24 25 26 27 28	22 23 24 25 26 27 28	22 23 24 25 26 27 28	22 23 24 25 26 27 28	22 23 24 25 26 27 28	22 23 24 25 26 27 28	22 23 24 25 26 27 28
29 30 31	29 30	29 30	29 30	29 30	29 30	29 30	29 30

GEMMOLOGIA 9.30h a 13.30h
MOKUME 10h a 14h
TEORIA 10h a 11h
HISTORIA JOIERIA 10h a 12h
CERES 9h 13h
RHINOJEWEL 10h a 14h
CREATIVITAT 9.30h a 13.30h
KUM BOO 10h a 14h dos dies
DIBUIX 12h a 14 h

Les classes son al c/Brusi, 45 baixos

BIMENSUALS
ESMALT
GRAVAT
CLAVAT

PROJECTES
 Insignia Mestre Artesà 28 febrer
 Treball final curs 16 juny

jorgc

a) PROGRAMA ACADÈMIC

jorgc

ESCOLA DE JOIERIA
BARCELONA

NIVELL 2

CALENDARI 2017/2018

MATI

Escola Taller de Joieria JORGC

Setembre

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Octubre

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Novembre

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Desembre

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Gener

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Febrer

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

Març

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Abril

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Maig

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Juny

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Juliol

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Agost

Dill.	Dim.	Dim.	Dij.	Div.	Dis.	Diu.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

JOIERIA ECOLOGICA 10h a 14h

DIBUIX 12h A 14h

IL·L·STRATOR 9h A12h

FOTOGRAFIA 10h a 14h

MATERIALS ALTERNATIU 10h a 14h

APARADORISME 9h a 14h

RHINOJEWEL 10h a14h

CISELLAT 10h a 14h

MOKUME 10h a 14h

TEORIA 10h a 11h

BIMENSUALS

ESMALT 09h a 13h

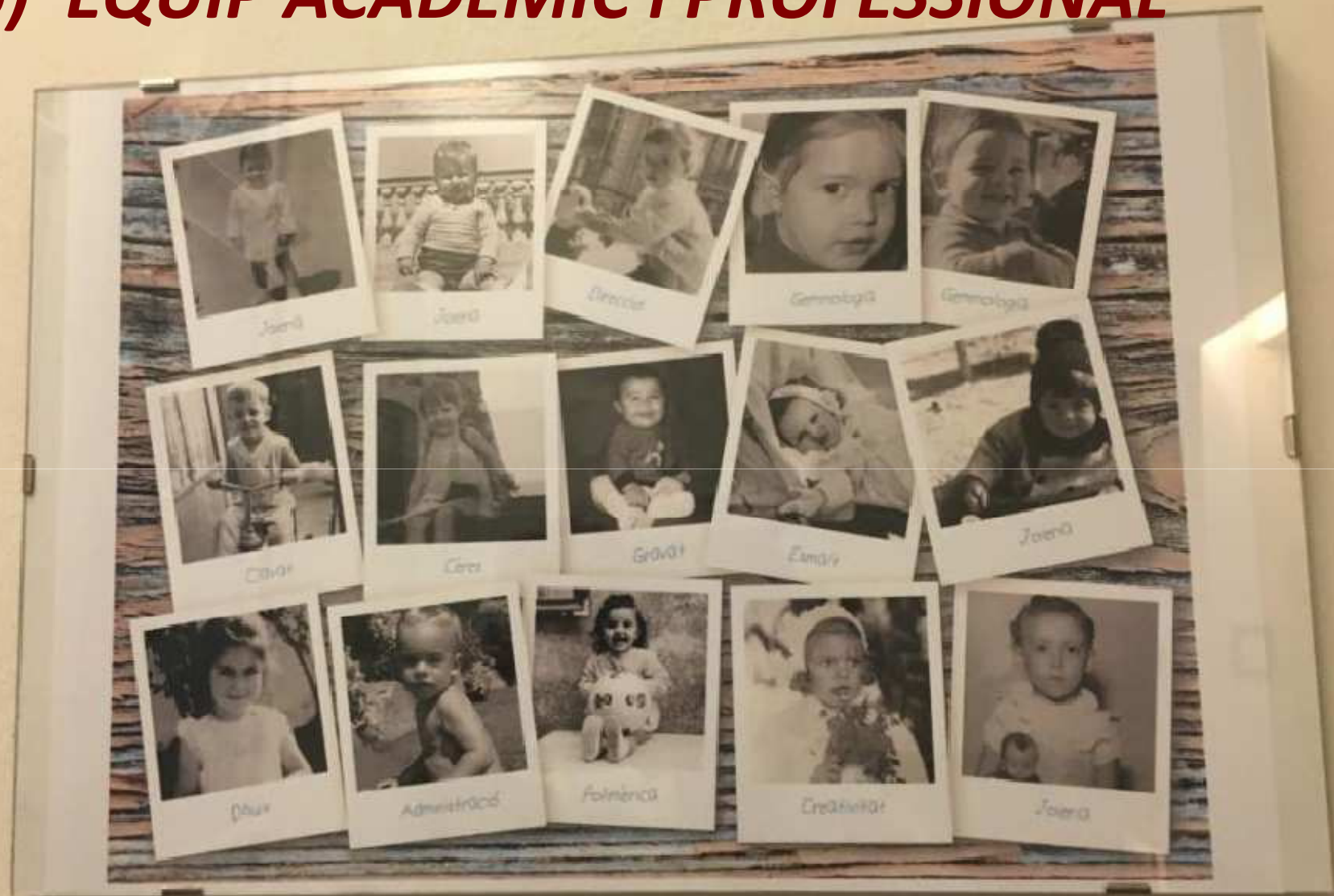
GRAVAT 09h a 13h

CLAVAT 09h a 12h

PROJECTES

Insiania Mestre Artesà 28 febrer

b) EQUIP ACADÈMIC i PROFESSIONAL



b) EQUIP ACADÈMIC i PROFESSIONAL

CURSOS MONOGRÀFICS

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. Joieria Professional | 13. Disseny per ordinador de Joies |
| 2. Joieria a mida | 14. Embolcalls, valor afegit a la venda |
| 3. Alta Joieria | 15. Enfilat de collarets |
| 4. Aparadorisme | 16. Esmalts al foc |
| 5. Argila Polimérica | 17. Fotografiar joies: Trucs i tècniques |
| 6. Cera Perduda | 18. Gravat de joieria a burí |
| 7. Cisellat | 19. Iniciació classificació diamants |
| 8. Classificació de diamants HRD | 20. Iniciació a la gemmologia |
| 9. Clavat de pedres precioses | 21. Joieria Sostenible |
| 10. Compostures | 22. Kum Boo |
| 11. Comunicació eficient | 23. Resines |
| 12. Creativitat empresarial | |

b) EQUIP ACADÈMIC i PROFESSIONAL

ESPAI



c) QUALITAT I PRESTIGI



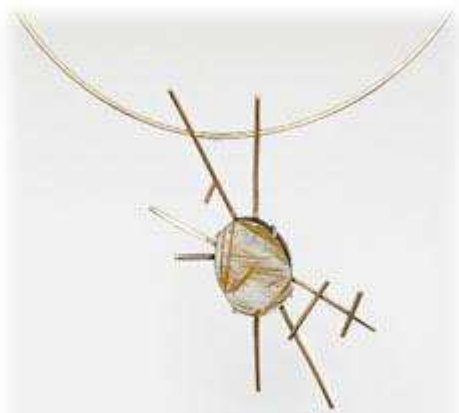
***Presentació Fi
de Curs
2016/2017***



**Amb l'agraïment a
SUAREZ**



***Presentació Fi
de Curs
2016/2017***



c) QUALITAT I PRESTIGI



***Èxit total al concurs
“Insígnies del Mestre
Artesa”***



c) QUALITAT I PRESTIGI

L'ESCOLA JORGC ARRASA!!!!

“Insígnies del Mestre Artesà”



1r Premi (Mirta Gil)



3r Premi (Nerea Porta)

c) QUALITAT I PRESTIGI

I també arrasa al...



***CONCURS TOMAS COLOMER
IV PREMI INTERNACIONAL BARCELONA DE JOIERIA***

c) QUALITAT I PRESTIGI



FINALISTES XI EDICIÓ
'PREMIOS NACIONALES
DE ARTESANIA'



d) COMUNICACIÓ i ACTIVITATS



WEB



FACEBOOK

d) COMUNICACIÓ i ACTIVITATS

Cursos Desembre i Gener

[View this email in your browser](#)

DESEMBRE... i GENER!



Disseny per ordinador de Joies

Del 25/10/2017 al 24/11/2017

Les classes s'imparteixen dos dies a la setmana!

Opció 1: Dimecres i divendres de 9:00h a 14:00h

Opció 2: Dimecres i divendres de 14:00h a 19:00h

Preu: Subvencionat

MAILINGS



Argila Polimèrica

Matins

Dates:

11/12/2017 al 15/12/2017

Dia de classe: de dilluns
a divendres

Horari: 10:00h a 14:00h

Preu: 300€



Argila Polimèrica

Migdiès

Dates: 11/12/2017 al

22/12/2017

Dia de classe: de dilluns
a divendres

Horari: 14:00h a 16:00h

Preu: 300€



Argila Polimèrica

Tardes

Dates: 11/12/2017 al

15/12/2017

Dia de classe: de dilluns
a divendres

Horari: 16:00h a 20:00h

Preu: 300€



Enfilat de collarets

Dates: 10/01/2018 al

24/01/2018

Dia de classe: dimecres

Horari Matins: 09:00h a
14:00h

Horari Tardes: 16:00h a
21:00h

Preu: 225€



Gravat a burí

Dates: 10/01/2018 al

24/01/2018

Dia de classe: dimecres

Horari: 16:00h a 20:00h

Preu: 416€

4 Places disponibles



Cera perduda

Dates: 16/01/2018 al

28/02/2018

Dia de classe: Dimecres

Horari: 16:00h a 20:00h

Preu: 480€

3 Places disponibles

d) COMUNICACIÓ i ACTIVITATS



• Clippings de Premsa



Presentació Fi de Curs 2016/2017

• Notes premsa i mitjans de comunicació

d) COMUNICACIÓ i ACTIVITATS

Viatge a INHORGENTA



INHORGENTA
MUNICH



d) COMUNICACIÓ i ACTIVITATS

Presència a Fires



expoMINER
Saló Internacional de minerals, ídols i joieria.
Barcelona

d) COMUNICACIÓ i ACTIVITATS

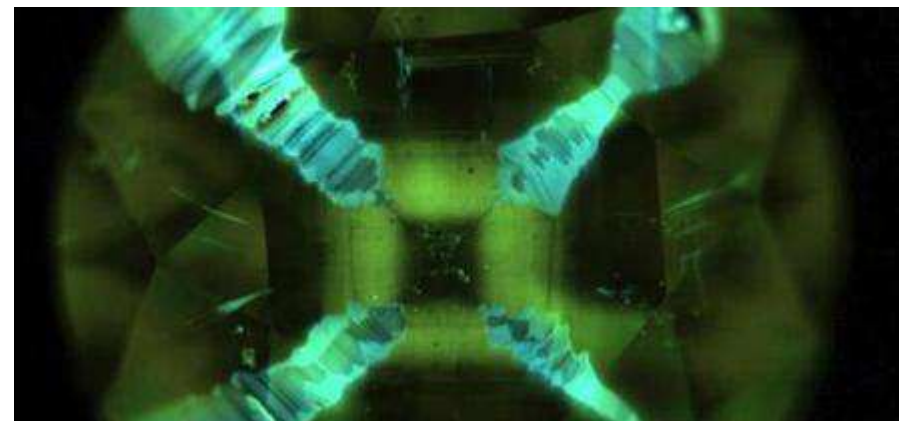
PONENCIES i SEMINARIS

2. Ponència valor diamants mercat secundari

Master Class



**Conveni col·laboració formatiu:
Curs Diamants sintètics i tractats**



1. Laboratoris
2. Formació i Escola
- 3. Marketing**
4. Seccions
5. Seguretat
6. Assessoria i Secretaria

VINE AL PRIMER NETWORKING DEL SECTOR DE LA JOIERIA



Celebrem Sant Eloi!

1 DE DESEMBRE
ANTIGA FÀBRICA DAMM

DE 13.00 A 16.00H.

ENTRADA I PICA-PICA GRATUÏT

INSCRIPCIÓ OBLIGATÒRIA

jorgc ESCOLA DE
JOIERIA
BARCELONA
25 ANYS 1992
2017

jorgc COL·LEGI OFICIAL
DE JOIERS, D'ORFEBRES,
DE RELOTERES
I DE GENIOLERS
DE CATALUNYA

1876
Estrella
Damm

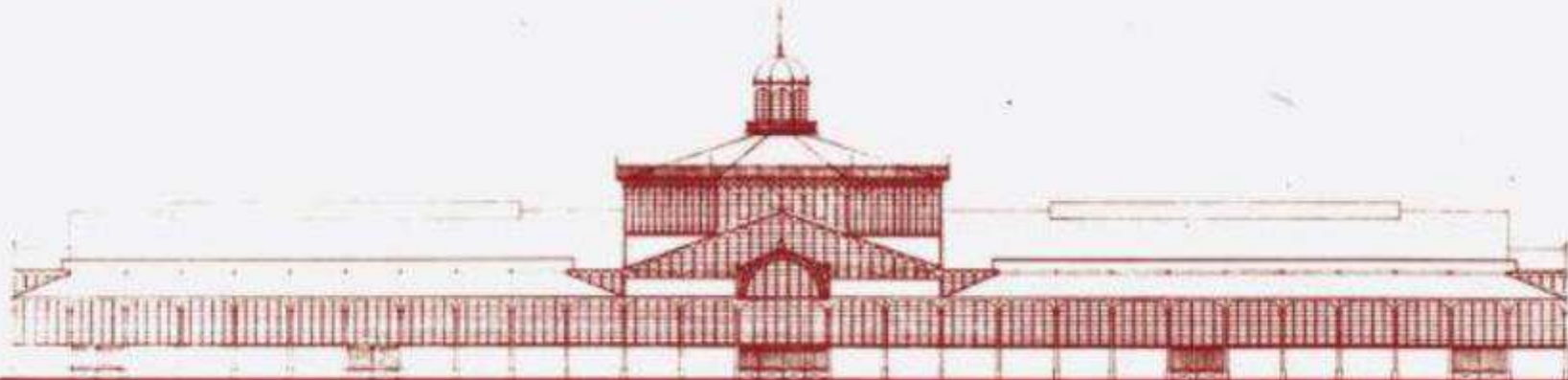


179 inscrits

112 assistants



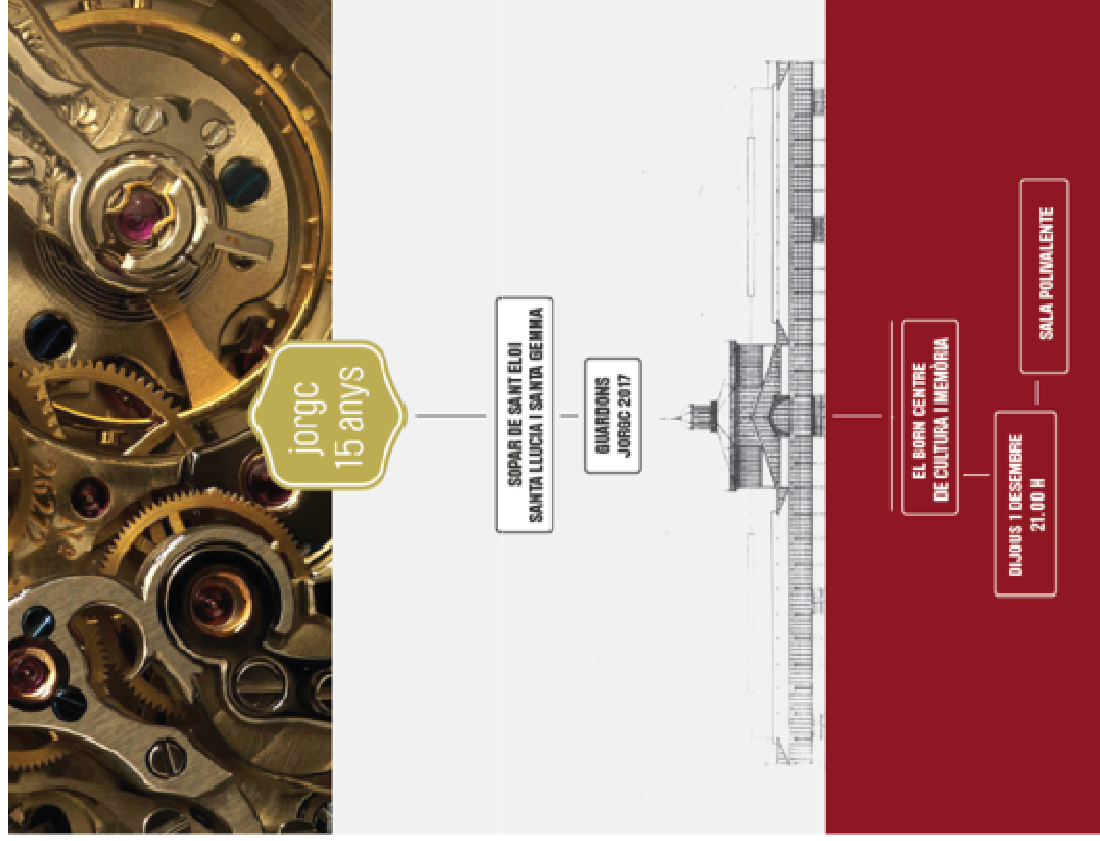
SOPAR JORGC SANTS PATRONS & 15 ANIVERSARI



**EL BORN CENTRE
DE CULTURA I MEMÒRIA**

**DIVENDRES 1 DESEMBRE
20.30 H**

SALA MORAGUES





Visita jaciment arqueològic del Born 1714





Alex Riu, President del JORGC

Montserrat Vilalta, Directora de Comerç de la Generalitat de Catalunya



Guardons JORGC



Guardons JORGC

CATEGORIA	PREMIAT
Guardó JORGC 2017	BERND MUSTEINER
Comerç	Joieria Moner
Dissenyadors i Creatius	Ramon Puig i Cuyàs
Gemmologia	Joaquim M^a Nogués
Fabricació	Roca Atelier
Artesania	Lluís Comin
Rellotgeria	Antonio Mula

Guardons JORGC



Bernd Munsteiner

Guardons JORGC



Joieria Moner

Joaquim M^a Nogués



Antonio Mula

Guardons JORGC



Lluís Comin

Roca Atelier



Ramon Puig i Cuyàs

MÁRKETING, COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

LAS MARCAS DE PEDRERÍA CATALANAS COLABORAN CON LA INDUSTRIA DEL CINE PARA DAR NOTORIEDAD A SUS DISEÑOS EN LAS GALAS DE ENTREGA DE PREMIOS, COMO LOS GAUDÍ, CELEBRADOS AFINALES DE ENERO. LA FÓRMULA DE PROMOCIÓN DE ESTOS JOYEROS DIFIERE DE LA DE LAS ENSEÑAS QUE PARTICIPAN EN LOS GOYA O EN LOS OSCAR.

Las joyas 'brillan' en los premios de cine

Eric Galián, Barcelona

Las galas de los premios de cine suelen estar rodeadas de mucho ruido mediático: reivindicaciones políticas, críticas a los presentadores, análisis de los vestidos de las actrices y un sinnúmero de comentarios en las redes sociales. Todo este ecosistema se ha convertido en una gran oportunidad para las marcas. Entre ellas, destacan las de joyería, que suelen estar presentes en todos estos eventos.

Por ejemplo, el Colegio Oficial de Joyeros, Orfebres, Relojeros y Gemólogos de Catalunya (Jorgc) lleva tres temporadas participando en los premios Gaudí. En la última edición, que se celebró el pasado 28 de enero en Barcelona, tanto la directora de la Acadèmia del Cinema Català, Isona Passola, como algunas actrices y otras celebridades lucieron los diseños de los colegiados catalanes.

El proceso es sencillo: a finales de año se reúnen todos los asociados para consensuar las piezas que se utilizarán; después, un jurado formado por joyeros, periodistas y estilistas de la academia eligen los diseños definitivos.

En total, en esta edición se eligieron 20 piezas de firmas como Alfonso Martí Muntañer, Misui, Tass Joies o Mari-bel Chiva Joies. "Quisimos



Nausica Borriñ, con pulsera de Cesc Joies, y Maria Molins, con anillo de Alfonso Martí, en los Gaudí.



Isona Passola, con pendientes de Misui y pulsera de Mari-bel Chiva.

colaborar con el cine porque la joyería artística construye relatos y nace de historias, igual que el séptimo arte", explica Alex Riu, presidente del Jorgc. Esta asociación de joyeros también colaboró el año pasado con los premios Gaudí y con la feria de pedrería Joys.

La última fase del proceso recae en los estilistas de la academia y en dos miembros del gremio de joyeros, que reparten las piezas entre las actrices.

En los Goya, celebrados el pasado fin de semana, y los Oscar, que tendrán lugar dentro de un mes, el sistema es distinto. Lo habitual es que las marcas de joyas negocien de

Una alfombra para i

La tradicional alfombra roja se ha convertido en una alfombra de oro para las marcas. El pasillo de interior del teatro, substituyendo a la alfombra roja, está decorado con los diseños de las marcas de joyería que participan en los premios Gaudí. En los Goya, la alfombra roja es protagonista por el ejemplo y por el perfume Elegancia de Saghi. Incluso, el rojo ha sido substituido por los colores corporativos de los patrocinadores del momento.

Participació als



El Colegio de Joyeros de Catalunya 'vistió' a las artistas de los premios Gaudí con 20 de sus diseños

Las piezas a las que más se recurre son pendientes y collares, por su mejor encuadre televisivo

forma directa con los repre-

Corporativa, Protocolo y Ventos de la Universitat bena de Catalunya (UOC). Las marcas no desaprovechan la ocasión y en muchas ocasiones los medios hablan de ellas, lo que se conoce como "publicity", apunta la gerta.

Un peligro para las marcas es que se relacione con las reclamaciones políticas de cualquier famoso. En este sentido, las compañías intentan asociarse con artistas que tengan sus mismos valores y atributos. Los profesionales de la pantalla también se exponen a las críticas, sobre todo de no apoyar a la industria española si optan por lucir conjuntos de diseñadores extranjeros.

ja, ya que son más fáciles de encuadrar por las cámaras de televisión", señala Riu.

"Antes de las ceremonias ya se habla de ellas en revistas y programas: es el fenómeno pregala, donde se analizan todos los detalles", comenta Elisenda Estanyol, profesora del máster en Comunicación

Participació als



- **100 joies de 23 joiers col·legiats:**

Ady, Alfonso Martí Muntaner, Baguena

Gemmòlegs, Carolina Jewels, Cesc Mascort, Eduard

Pey, Elisenda Santacreu Joies, Embruix Joies, Esquerra

Joiers, Fili Plaza, Gemma López, J.Prats Joier, Joid'Art, Jordi

Falgueras, Lida Joies, Majoral, Maribel Chiva

Joies, Masriera, Miquel Barbera-Habit, Misui, Siat Sans

Joies, Tass, VallDor.

- **50 joies pre-seleccionades**

- **9 portades per 5 actrius i presentadores i la directora de l'Acadèmia (de un total de 9)**

Participació als



La col·lecció VIA gira envers la repetició i el ritme.
Planxes d'or molt primes treballades amb estampació que generen joc de reflexions.
Aquest collaret és lleuger i genera moviment.

• 34





DIUMENGE 28 DE GENER



PREMIS GAUDÍ
10 ANYS

jorgc

COL·LEGI OFICIAL
DE JOIERS, D'ORFEBRES,
DE RELLOTJERS
I DE GEMMÒLEGS
DE CATALUNYA

CAMPANYA PRESENTACIONS i COL·LEGIACIO A LES ESCOLES DE JOIERIA I RELLOTGERIA



- Explicació del sector, aspectes legals i comercials, funcions del col·legi
- Oferiment de col·legiació gratuïta



ESCOLA
D'ART i DISSENY
TARRAGONA



Escola d'ART La Industrial



FIRES

ISTANBUL JEWELRY SHOW: INVITACIÓ I SUBVENCIÓ D'ALLOTJAMENT 12-15 octubre 2017



El JORGC ha arribat a un acord amb la Fira d'Istanbul, per oferir-vos:

Invitacions a la fira & Subvenció de dues nits d'hotel per a compradors

- Hotel WOW Airport, al costat de la Fira
- Places limitades (20 persones)
- Interessats: consultar la [web del JORGC clicant aquí](#) (cal omplir un formulari abans del 19 de setembre)

FIRES



Leading International
marketplace for the
Watch & Clock Industry

HONG KONG INTERNATIONAL JEWELLERY SHOW & DIAMOND, GEM & PEARL SHOW

- a) Subvenció allotjament**
- b) Entrades. agenda personalitzada
i acreditacions VIP**



Hong Kong International Jewellery Show
香港國際珠寶展

Online
e展網

1-5 March 2018

Hong Kong Convention and Exhibition Centre

FIRES



**INHORGENTA
MUNICH**



la INHORGENTA CARD a un preu molt reduït, de 35 €

- *Inclou tots els serveis*
- *Molt més econòmic que el preu normal (55 – 69 €)*

Inhorgenta Card, viatge organitzat, patrocini SOPAR JORG

FIRES



BCNJOYA – INVITACIÓ GRATUÏTA 9-12 setembre 2017

Gràcies a la cooperació de Fira Barcelona, posem a l'abast dels col·legiats **entrades gratuïtes**.

- Descarregant-vos l'entrada al fitxer adjunt
- O **registrant-vos gratuïtament 'on-line'** (cliqueu aquí per entrar a la [web d'acreditació](#)) amb un codi especial:

Codi d'acreditació gratuït

9C18FA01

Més informació sobre BCNJOYA a la [web del JORGC](#) [clikant aquí](#).



• EXPOHOGAR
BCNjoya



FIRES



madridjoya

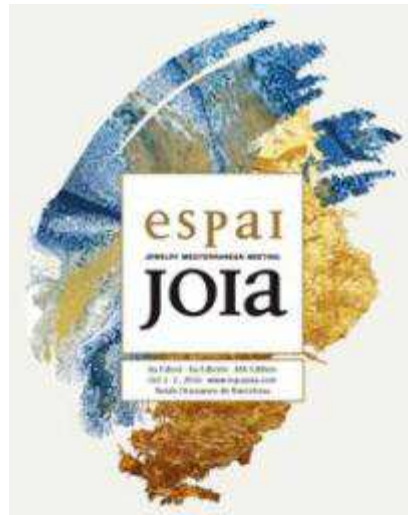
MADRIDJOYA – INVITACIÓ GRATUÏTA 20-24 setembre 2017

Gràcies a la cooperació de IFEMA, posem a l'abast dels col·legiats **entrades gratuïtes**.

CODI JORGC MADRIDJOYA: **JS170000169YR**

- Registreu-vos gratuïtament 'on-line' (cliqueu [aquí per entrar a la web d'acreditació](#)) amb el codi especial d'invitació del JORGC

FIRES



Entrades per a

**EXPO
MINER**
BARCELONA
MARKET



BIZBARCELONA
Barcelona Activa
EMPREENEDORIA, PIMES
I ECONOMIA SOCIAL



PREMSA I COMUNICACIÓ

Me gusta - Comentar

El sector de la joyería se consolida con un crecimiento del 4,5%

Alberto Prieto, Barcelona

El sector de la joyería y la relojería catalana consolida su recuperación con su tercer año consecutivo de crecimiento después de la gran caída sufrida durante la crisis. Tras perder más del 57% de su cifra de ventas entre 2008 y 2013, el sector vuelve al crecimiento estable con un alza del 4,5% en 2016, según datos del Colegio de Joyeros y Gemólogos de Catalunya (JORG).

Las ventas del sector alcanzaron el pasado año los 346 millones de euros, unos 15 millones más que en 2015 pero aún muy lejos de los 725 millones que llegó a facturar en 2007, antes de la crisis. Este crecimiento se corresponde a las previsiones del sector para el año pasado, que situaban entre el 4% y el 5%. Con este alza, los joyeros catalanes crecen más de un punto porcentual por encima del crecimiento del sector en el conjunto de España, que se quedó en un 3,4%, y también del comercio minorista catalán, que



El presidente del Colegio de Joyeros, Alex Riu.

creció un 2,7%. Este crecimiento se debe principalmente a la recuperación del comercio de proximidad, que ha tomado aire frente a las grandes superficies que se habían hecho con la mayoría de las ventas gracias al turismo de compras.

La industria y la artesanía joyera registraron en 2016 un crecimiento del 7% por segundo año consecutivo.

En cuanto a las previsiones para 2017, los comerciantes del sector esperan mantener el crecimiento entre el 4% y el 5%. Sin embargo, los indus-

El comercio detallista de joyería espera mantener en



RELACIONS PÚBLIQUES & MITJANS COMUNICACIÓ

14 COMUNICATS DE PREMSA

La roda de premsa anual genera:

- **10 aparicions premsa**
- **8 aparicions TV**
- **8 radios**
- **20 mitjans on-line**
- **Impacte estimat: 700.000 € (PR value, est Interprofit)**

CAMPANYA DE COMUNICACIÓ AMB "GOLD & TIME"

Febrero 2017

ASOCIACIONES

G&T / 39

jorgc

COL·LEGI OFICIAL
DE JOIERS, D'ORFEBRES
DE RELLOTJERS
I DE GEMMÒLEGS
DE CATALUNYA

www.jorgc.org
Mail: atencio.collegiat@jorgc.org
ACTUALIDAD DEL SECTOR EN CATALUNYA

“El consumidor está saturado y busca más innovación y calidad”

GEMMA LÓPEZ

Joyera y presidenta de la Sección Artesana del JORGC

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta la joyería artesana, o de autor? Como microempresas que somos, uno de los retos más comunes es darse a conocer, promocionarse. Pero en este proceso también expones tu obra a las copias. Batir continuamente tratando y promocionando tu obra en redes sociales es la mejor manera de combatir las copias. Ir siempre un poco delante, pero claro, esto también tiene en cuenta importante sobre el creador, en términos de dinero y tiempo, que muchas veces no es posible permitir. Tenemos que concienciar al NO a las copias.

¿Qué medidas ha propuesto para fomentar esta actividad como nueva presidenta de la sección de Artesanos del JORGC?

Es fundamental tener un diálogo fluido y bidireccional entre el Colegio y los artesanos, para ir todos en la misma dirección, potenciar los valores añadidos de este tipo de joyería y educar al gran público para que sepa reconocerlos. En este marco, trabajamos en campos como:

• La mediación de las actuales plataformas físicas y la movilidad de la artesanía. En este

campo, el Colegio defiende la certificación de las diversas formas que tienen lugar en Barcelona en fichas muy concretas, en una única plataforma que tenga más relevancia.

• La adaptación de la actual normativa de contratos de metal preciosas a formas más flexibles y ágiles.

• Presentar al sector y sus especificidades entre las diversas promociones de las semanas de joyería catalanas.

• Finalmente, intentamos dar más relevancia y posicionamiento social a la joya, con acciones como potenciar la joyería catalana en los Premios Gaudí de la Academia de Cine de Catalunya; o un proyecto muy interesante en el que estamos intentando hermanar la joya con los mercados y la cocina.

¿Se sienten los artesanos apoyados por las administraciones?

En Cataluña tenemos un importante partner, el CCAM (Consorcio de Comercio, Artesanía y Moda), que otorga los títulos de Maestro Artesano y organiza exposiciones y actos como el Craftweek o el Jóies Fashion week. Este año será el tercer año de los Premios Nacionales de Artesanía de Catalunya. También tienen un programa de testigos y subvenciones para el arte en diferentes ámbitos: en la participación en ferias nacionales e internacionales, en



“La joya de autor tiene la capacidad de transmitir, tiene emoción, y sensibilidad”

favorecer la continuidad de los locales comerciales, en implantación de herramientas de innovación tecnológica y en la comercialización de la artesanía, para fomentar la competitividad y la calidad. A pesar de ello, dichas ayudas aún están muy por debajo de las subvenciones e incentivos que otras Comarcas españolas ofrecen a sus artesanos, y por ello consideramos necesaria una mayor

involucración de todas las administraciones para la promoción de la artesanía joyera.

¿Se entiende la joya de autor por el establecimiento? La crisis hizo que gran parte de las joyerías sacrificaran calidad por el precio, con la introducción de joyería comercial emulando la de lujo, calidad, diseño, e incluso historia. Esto ha provocado una saturación en una parte del consumidor y ha aumentado la búsqueda de un tipo de joya más exclusiva, especial y de mayor calidad, que no siempre encuentran en los comercios, pero sí al través de internet, ferias artesanales o mercados exclusivos. Actualmente existe un desequilibrio entre la percepción del valor de la joya de autor entre el público y los comercios.

¿El uso de materiales “menos nobles” supone un handicap frente a la joya tradicional? Me parece genial que la joya vaya evolucionando y que haya diversidad de estilos, más tradicional o más conceptual. Hay público para todo tipo de joyas. Lo que sí debemos tener claro es que una joya tiene que cumplir los requisitos de joyas: durar, fabricada con metales preciosos. Luego, si se quiere combinar con otros materiales más innovadores o más tradicionales, son decisiones de lo que quiere transmitir cada creador.

Una apuesta valiente por la creatividad no solo en las disciplinas artísticas, sino en tanto otros ámbitos, en lugar de rebotar por tener el fracaso, debe ser interpretada como una actitud proactiva de hallar soluciones válidas.

Por tanto debemos recomendar como colectivo el fomento de creatividad como modo de hallar soluciones a los retos que se nos plantea en el presente y el futuro, que transmitir cada creador.

OPINIÓN

Una apuesta por la creatividad

Nos pocos días conversábamos con un profesor de joyería la transformación que está experimentando nuestro oficio y la adaptación que como consecuencia ha sufrido la documentación en el sector.

¿Se entiende la joya de autor por el establecimiento? La crisis hizo que gran parte de las joyerías sacrificaran calidad por el precio, con la introducción de joyería comercial emulando la de lujo, calidad, diseño, e incluso historia. Esto ha provocado una saturación en una parte del consumidor y ha aumentado la búsqueda de un tipo de joya más exclusiva, especial y de mayor calidad, que no siempre encuentran en los comercios, pero sí al través de internet, ferias artesanales o mercados exclusivos. Actualmente existe un desequilibrio entre la percepción del valor de la joya de autor entre el público y los comercios.

¿El uso de materiales “menos nobles” supone un handicap frente a la joya tradicional? Me parece genial que la joya vaya evolucionando y que haya diversidad de estilos, más tradicional o más conceptual. Hay público para todo tipo de joyas. Lo que sí debemos tener claro es que una joya tiene que cumplir los requisitos de joyas: durar, fabricada con metales preciosos. Luego, si se quiere combinar con otros materiales más innovadores o más tradicionales, son decisiones de lo que quiere transmitir cada creador.

Una apuesta valiente por la creatividad no solo en las disciplinas artísticas, sino en tanto otros ámbitos, en lugar de rebotar por tener el fracaso, debe ser interpretada como una actitud proactiva de hallar soluciones válidas.

Por tanto debemos recomendar como colectivo el fomento de creatividad como modo de hallar soluciones a los retos que se nos plantea en el presente y el futuro, que transmitir cada creador.

Àlex Roca es el presidente del JORGC.

Marzo 2017

ASOCIACIONES

G&T / 39

jorgc

COL·LEGI OFICIAL
DE JOIERS, D'ORFEBRES
DE RELLOTJERS
I DE GEMMÒLEGS
DE CATALUNYA

www.jorgc.org
Mail: atencio.collegiat@jorgc.org
ACTUALIDAD DEL SECTOR EN CATALUNYA

“El cambio de mentalidad, clave en la recuperación del Sector”

ROMÁN PALLARÉS

Joyero y presidente de la Sección Comercio del JORGC

El comercio a pie de calle ha sido uno de los que más ha sufrido la crisis. ¿Cuál es su percepción a día de hoy?

El comercio a pie de calle de los sectores que suenan al sector, pero en los últimos años se ve más una vuelta hacia formas de venta, especialmente el crecimiento de la venta online, sobre todo en productos de primer precio y manualidades. La crisis obliga a los comercios a ser más creativos, a ser más eficientes. La tecnología ha triunfado en el taller para complementar la técnica.

No obstante hay una apuesta que no ha cambiado, y son más y más eficientes. La tecnología ha triunfado en el taller para complementar la técnica.

No obstante hay una apuesta que no ha cambiado, y son más y más eficientes. La tecnología ha triunfado en el taller para complementar la técnica.

¿Ha cambiado el tipo de demanda y el gusto del público respecto a épocas pasadas? Hay que diferenciar el comercio de proximidad de barrio o de pequeñas y medianas ciudades, que cada día más tiene su supervivencia vinculada a un buen servicio y a una atención más profesional y personalizada, de las grandes centros comerciales o aquellas localidades o calles de algunas ciudades con una gran afluencia de turismo. Aunque en comercio de nivel alto y ge-

los el turismo se pueden mantener incrementos de ventas de un cierto nivel, en el resto bajan las de nivel medio y se mantienen o bajan las de primer precio. No obstante, no debemos perder de vista que en la zona de compra de los consumidores actuales, ya sea por el más reducido, se está destruyendo a mayor velocidad a la compra de “experiencia” (turismo y gastronomía especialmente) y de artículos de movilidad electrónica.

¿Por qué sigue costando ver joyas de autor en los escaparates de las joyerías?

Aunque existe un interés creciente del consumidor por las joyas de autor, al ser en muchos casos productos más artesanales y con producciones pequeñas, tienen una distribución más limitada. Pero también hay que reconocer en el comercio cierto desconocimiento en el portafolio de productos que poseen en exhibición ante los consumidores, se debe arriesgar más, porque el consumidor cada vez más busca la novedad, lo diferente. Y la joyería de autor es un excelente camino para ofrecer una sorpresa que se exige cada vez más a los comercios.

¿Se están llevando a cabo iniciativas a nivel colegial para fomentar el consumo? Dado que realmente es difícil cambiar las pautas de consumo de la sociedad, una primera vía

es que hagamos los comercios que nos adaptemos a sus preferencias de consumo. Por eso el JORGC, a través de su Facultad, ofrece un amplio espectro de cursos de formación para profesionalizar el sector y mejorar nuestras capacidades de marketing y ventas.

Además, el JORGC está intentando cada día estar más presente en el mayor número de acontecimientos sociales para



“Se debería arriesgar más porque el cliente busca lo innovador, lo diferente”

que hagamos los comercios que nos adaptemos a sus preferencias de consumo. Por eso el JORGC, a través de su Facultad, ofrece un amplio espectro de cursos de formación para profesionalizar el sector y mejorar nuestras capacidades de marketing y ventas.

Además, el JORGC está intentando cada día estar más presente en el mayor número de acontecimientos sociales para

promocionar el valor de la joyería y joyería, como ha sido el caso de la Gala de los Premios Gaudí de Cine Catalán. También se está trabajando en un proyecto para presentar joyas de autor en mercados emblemáticos de Barcelona, y realizar concursos de diseño, y realizar concursos de diseño, con propuestas concurrentes en la actualidad. Además, a través de nuestra sección de Comercio, queremos promover encuentros para debatir sobre los aspectos que provocan cambios como la venta online, nuevos hábitos de consumo de los millennials, el futuro del comercio tradicional...

¿Es el comercio tradicional competitivo frente a los “grandes” de Internet? Los gigantes como Amazon quieren (y van ganando terreno) monopolizar la venta también de joyas. Los comercios intentan adaptarse y utilizan cada día más las redes sociales para la promoción en general, y desarrollan sus webs para la venta, aunque en breve también tendremos la oportunidad de comprar en Instagram. Lo que está claro es que cada vez más las ventas se hacen en el canal online y eso, en vez de hacer más democrático y directo la relación con los consumidores, está concentrando las ventas en unas pocas grandes firmas de distribución digital.

Es evidente que los valores han cambiado. Los intereses de los jóvenes están dirigidos a la tecnología. Todo está en mutación continua, dice el Y Ching, y ante la evolución solo resta una solución: adaptarse. El arte joyero que quiere tener éxito debe adaptarse a los tiempos sorprendentes para desarrollar la sensibilidad de las nuevas generaciones, incorporando materiales no tradicionales, investigando y proponiendo una forma de expresión diferente. ¿Cuál? Pues que cada cual encuentre la suya.

Próximos cursos HRD Antwerp en Barcelona:

- Diseño de Joyas: 3 al 7 de Abril (5h a 17h)
- Clasificación de Diamantes tallados: 5 al 7 de Junio (5h a 17h)
- Diamantes Fancy: 19 de Junio

Para inscribirse y obtener más información acerca de los cursos contactar con: 93.216.6734 / escuela@jorgc.org

jorgc ESCOLA DE JOIERIA BARCELONA

Para inscribirse y obtener más información acerca de los cursos contactar con: 93.216.6734 / escuela@jorgc.org / Plaza: Unificada

JUNIO 2017
Curso de Certificador de Diamantes HRD
05/06/2017 al 17/06/2017
Horario: Lunes a Sábado de 9:00h a 17:00h

Certificación de diamantes HRD, líder en certificación de diamantes a nivel mundial, y en cursos de certificación de calidad, ofrece en la Escuela de Joyería JORGC, sus cursos en Bar-

celona. Es una formación totalmente equivalente a la que se realiza en Antwerp, con sus propios profesores y materiales educativos.

Los objetivos del curso se centrarán en aprender la importancia de las denominadas 4 Cs (Clarity, Color, Cut y Carat), adquirir las habilidades necesarias para utilizar las herramientas de identificación, detectar las imitaciones y los trata-



FEBRERO 2017
Kun Boo
06/02/2017 al 13/02/2017

MARZO 2017
Diseño por ordenador
03/03/2017 al 31/03/2017
Elaboración de collares
07/03/2017 al 21/03/2017
Kun Boo
20/03/2017 al 27/03/2017

jorgc ESCOLA DE JOIERIA BARCELONA

25º Aniversario de la Escuela de Joyería JORGC, cumple 25 años. Durante todo este tiempo hemos estado formando a muchos de los profes-

ionales que actualmente están trabajando en el sector. Somos una escuela en la que nos gusta crecer con nuestros alumnos, alumnos que año tras año nos demuestran su confianza formándose en el JORGC.

Estamos aquí por todos aquellos que desean ser buenos en su oficio. Tenemos el curso profesional de dos años, intervenciones de verano, formación personalizada según necesida-

des... GRABADO, ENGASTADO, ESMALTADO, CINCELADO, JOYERÍA... de técnicas como MOKUNE, KUN BOO.

Y si lo que te gusta es experimentar con diversos metales y colores, te ofrecemos un curso donde sabrás con que trabajar pero con sorpresa al finalizar el taller.

¿Qué aprendes?

Para inscribirse y obtener más información acerca de los cursos contactar con: 93.216.6734 / escuela@jorgc.org

CAMPANYA DE COMUNICACIÓ AMB "GOLD & TIME"

40 / G&T

ASOCIACIONES

Junio 2017

jorgc

COL·LEGI OFICIAL
DE JOIERS, D'ORFEBRES
DE RELLOTJERS
I DE GEMMÒLEGS
DE CATALUNYA

www.jorgc.org
Mail: atencio.collegiat@jorgc.org

ACTUALIDAD DEL SECTOR EN CATALUNYA

"Debemos buscar fórmulas para incentivar a los jóvenes relojeros"

■ ALFRED PERIS

Presidente de la Sección de Relojería del JORGC

Según cifras del Colegio, el comercio de relojería crece a buen ritmo. ¿Cuáles son las grandes necesidades? Las ventas de este año se han incrementado en 5% en su conjunto. Estas cifras se refieren a las ventas de los grandes grupos de marcas, si bien el comportamiento de venta según el área geográfica. Las ventas han sido muy poco en las demarcaciones de Tarragona y Lleida en donde el tipo de reloj que más se vende es de gama media y media-alta, vendiendo más por mano o diseño que por marca; en cambio cuando se habla de Girona y Barcelona, donde se vende más por marca que por mano, con predominio de las gamas media-alta y alta. La alta relojería se vende básicamente al turismo, aunque las ventas al cliente doméstico se están empezando a recuperar tras la crisis.

¿Cree que los eventos dedicados a la relojería como el celebrado recientemente en Barcelona son positivos para dinamizar las ventas? Todo evento, feria, encuentro, master class, charla, mesa redonda etc. especifica sobre la relojería, poco o mucho, siempre tiene repercusión dentro del sector y siempre es positivo que se hable o difunda noticias de este mundo y que el público en general hable sobre la relojería, aun del reciente BCN Watch.

¿Por ejemplo, se acuerda de celebrar el día de la relojería en Sant Feliu de Guírdia donde se puede visitar el museo. Cada año, en el museo se celebra una temática distinta, este año fue "el arte en el reloj", que se centró en todo un hecho a participación.

¿El suceso de los relojes "inteligentes" pone en peligro la relojería más tradicional? Respecto al smartwatch, en primer lugar no se ha vendido la cantidad que las marcas habían planeado, hubo el boom de la promesa y se vendieron muchos, pero una vez pasada la novedad las ventas disminuyeron y el cliente en general vuelve al reloj tradicional y relojes al "inteligente" para sacar comercio como el deporte. Una cosa está en que muchas de las App de los smartwatch ya no se actualizan, a diferencia de las de los teléfonos móviles.

Uno de los problemas habituales para los reparadores es la dificultad de recibir suministros por parte de algunas grandes marcas. ¿Está mejorando ese ámbito? Esta parte se complica. En su día se plantó el caso ante el Tribunal de Defensa de la Competencia de la UE. En zona, diversas relojerías fueron a declarar al Tribunal, dando su versión sobre la no venta de firmware de varias marcas de alta gama, pero la sentencia concluyó que eso había violado el derecho de las marcas. El siguiente paso fue denunciar ante el



"Las ventas al cliente doméstico se están empezando a recuperar tras la crisis"

Tribunal de Defensa de la Competencia en Luxemburgo y ahora se espera a que el primer juicio haya sentencia al respecto. Eso sí, desde hace pocos años, algunas marcas sufren lo que llaman las condiciones que ellos mismos (espacio, utillaje, herramientas, maquinaria, etc.)

para reparar sus relojes, lo dan el "trato" de Servicio al Cliente Autorizado de las marcas. Pero lo que muchas veces ocurre es que son tantas las exigencias que quienes reparan dichas marcas, que no compensa la inversión en maquinaria o utillaje por la cantidad de relojes que entran de estas marcas.

Barcelona cuenta con la única escuela de relojería reglada en nuestro país. ¿Existe un alto interés en formarse en relojería por parte de los jóvenes? Sí, es cierto. La única Escuela Reglada de relojería de Barcelona en toda España es el Instituto Vierge de la Mar, con un ciclo de dos años al Máster Profesional de Relojería. Por desgracia, quien no está relacionado con la relojería no suele progresar por este Máster y ha habido años que ha costado incluso tener un ratio mínimo para celebrarlo. Desde el Colegio queremos encontrar fórmulas con dicho Instituto y trabajar conjuntamente para incentivar a los jóvenes. Hay distintas salidas profesionales como relojero: trabajar en el taller oficial de un grupo de marcas, o en el taller de una tienda, o incluso montar tu propio taller ambulatorio reparando relojes a distintas tiendas. También puedes ser fabricante en un pequeño o grupo de marcas, o llegar a ser un buen dependiente profesional y así poder informar mejor del producto que estás ofreciendo al cliente y que las tiendas te quieran tener en su plantilla.

OPINIÓN

El diseño y la producción 3D, herramientas de la nueva Joyería

Una característica del sector del lujo en el que trabajamos es la fusión con la creatividad de los objetos que creamos, pero al mismo tiempo debemos ser conscientes de las condiciones y capacidades que nos permitan sustentar nuestra marca, taller o industria, algo muy difícil de conseguir en el uso de la tecnología.

Todas hacemos uso de la tecnología etc. dudar de las ventajas de un motor en una astillera o los cambios de una palanca eléctrica, con herramientas que nos ayudan a producir (una pieza o cien mil) y vemos cómo que sin un experto que las maneje en áreas de mucho.

La controversia llega en el terreno de la fabricación digital, al en lugar de moldear se crean moldes y se imprimen 3D habrá quien considere que el proceso produce algo, se facilita de manera o que "aprovechando" los botones electrónicos una pieza" afirmaciones alejadas de la realidad ya que es un profesional que sepa planear un concepto en un diseño, haciendo en cuenta tamaño, materiales, acabados, dedicando tiempo y esfuerzo, no se obtendrá nada.

La fabricación digital y el diseño en tres dimensiones son grandes herramientas para el joyero, pero algunos cometiendo de errores, creando y joyeros que sepan transmitir ideas a una planta usando modelos, ahora no solamente se hacen el metal sino también en una pantalla.



Carles Tubella

40 / G&T

ASOCIACIONES

Julio-Agosto 2017

jorgc

COL·LEGI OFICIAL
DE JOIERS, D'ORFEBRES
DE RELLOTJERS
I DE GEMMÒLEGS
DE CATALUNYA

www.jorgc.org
Mail: atencio.collegiat@jorgc.org

ACTUALIDAD DEL SECTOR EN CATALUNYA

"La Gemología les aporta imagen, rigor y servicio a los detallistas"

■ CARLES TUBELLA

Presidente de la Sección de Gemología del JORGC

¿Existe interés en el comercio de la Gemología? Aquí es la labor educativa que se hace desde el JORGC para fomentarla. La respuesta es doble. Las nuevas generaciones cada vez tienen mayor interés, y vamos incrementando su capacitación; pero por otra parte se ve que el nivel del comercio tradicional no es todo lo alto que los nuevos consumidores merecen y exigen. La Gemología está intrínsecamente ligada a las joyas, y saber explicar a los consumidores las características de las gemas que van en las joyas refuerza la imagen, rigor y servicio del detallista.

Por otro motivo, la inclusión a la gemología es una asignatura obligatoria en el ciclo de Joyería de nuestra Escuela. Y continuamente se ofrecen cursos al respecto a los profesionales en activo, desde los introductorios a los más sofisticados, hasta cursos para más especializados, como los que realizamos conjuntamente con el laboratorio de IRD de Amborn.

¿En qué contextos se puede estudiar gemología actualmente en Cataluña? Basándonos en dos. Por un lado está la Escuela de Gemología de la Universidad de Barcelona. Y por otro la Escuela del JORGC. Me gustaría aclarar un error muy común: la Gemología NO es una de las monografías de los

días, como muchos piensan y creen pretenden hacer creer. Si bien es así, hay un trabajo científico universitario (lo más cercano es el grado de Geología), para ser gemólogo o se acude al curso universitario o a ciclos formativos de larga duración. Se trata de temas que se le enseñan a muchos vocen en el foro de Gemología en sus tarjetas de visita porque han hecho algún curso. Pero el gemólogo profesional debe acreditar una titulación reconocida.

¿Se han planteado la adhesión a la Confederación Joyeros Internacional CJOI? Para el Colegio lo relevante no es tanto la pertenencia directa (por otra parte con unos costes prohibitivos) a la CJOI, sino el respetar sus principios de base. Así, en su momento el Laboratorio Gemológico del JORGC ha reconocido por CJOI, y desde el Colegio ofrece a todos los colegiados apoyo profesional en la aplicación, terminología de CJOI, fijada por sus miembros. El Colegio ha el traductor al español del Handbook CJOI sobre Perlas.

Existe cierta problemática en la falta de rigor sobre las nomenclaturas gemológicas que nos encontramos en ferias y en comercios. ¿Hay forma de controlar esto? La pertenencia al Colegio implica la obligación de respetar la terminología gemológica reconocida y profesional del sector. Pero es ferias y en algunos comercios se desvirtúan, que



"La Gemología NO es cosa de monográficos de dos días"

hacer detectar inexactitudes de importancia.

En ese sentido, el colegio ha ofrecido a las ferias catalanas un asesoramiento, al igual que las ha pedido que en sus condiciones de participación se refleje la obligación del comercio de respetar. También se ha dirigido a algunos medios de comunicación y fabricantes para exigir la corrección de anuncios donde se promocionaban joyas con gemas falsas, como la promoción de perlas sintéticas o cultivadas como naturales. La labor de muchos colegiados, que

son alertas de estas situaciones es muy importante, —por ejemplo al Sr. Cebes Raguera ha realizado una importante labor divulgativa—.

Finalmente, el Colegio sería parcialmente satisficidos a sus miembros cuando hay noticias relevantes, como la reciente norma ISO en la que se detallan la nomenclatura a aplicar en el mundo de los diamantes.

¿Qué opinión le merecen los diamantes sintéticos? Es innegable que son una realidad creciente. Muchas compañías han invertido mucho, y la calidad de los piedras sintéticas se cada vez mayor y por tanto más difíciles de detectar. La litología son por desgracia es más sencilla de aceptar. Cada vez se ven más en manos del consumidor; hay indicios de que una parte de la demanda generada millonaria puede aceptarse en base a valores de sostenibilidad ambiental, menor riesgo de procedencia de zonas conflictivas y un valor de compra más sostenible.

De todas maneras, el sector acabará encontrando su equilibrio. Donde algunos ven una amenaza, otros ven una oportunidad. Lo único que sí se debe garantizar es que no se engañe al cliente ni al consumidor, y que por tanto en cualquier venta se genere que los diamantes sintéticos son identificados como tal. Porque está claro que un diamante natural fruto de millones de años de creación en la naturaleza siempre tendrá un valor superior al proceso industrial.

Son los que con tradición, joyas, técnicas que forman personas con vocación y talento y el diseño está en nuestro ADN. Tenemos un colegio profesional democrático para dinamizar el sector: el JORGC. (1) Asociación Colegial. Juan Gómez es gemólogo y director de la Beca FIDU.

OPINIÓN



Reflexiones sobre el adorno joyero

La ornamentación como forma de expresión me ha permitido entender la joyería y su función como una buena manera de acompañar acontecimientos, procesos y paisajes.

- La joyería vive un momento complejo y a la vez muy interesante.
- El mercado se está moviendo.
- El interés que genera las joyas es directamente proporcional a los valores que representan.
- El arte y el oficio están por delante de los valores materiales.
- Las funciones de la joyería son muchas. Barbara Schmidt (1), describe sintéticamente:
- Las preposiciones en joyería deberían responder a esta pluralidad.
- Las redes y los nuevos canales ayudan los cambios en la sociedad y modifican sus hábitos.
- El comercio tradicional debe revisar su función.
- La complejidad aconseja trabajar con equipos multidisciplinarios.
- Se debe aprender cada día.

Son los que con tradición, joyas, técnicas que forman personas con vocación y talento y el diseño está en nuestro ADN. Tenemos un colegio profesional democrático para dinamizar el sector: el JORGC. (1) Asociación Colegial. Juan Gómez es gemólogo y director de la Beca FIDU.

jorgc 25 ANYS 1992 2017

La Escuela de Joyería JORGC programa en julio los siguientes cursos intensivos:

- JOYERÍA intensiva por semanas, 4 hrs diarias, lunes a viernes 299€
- Curso intensivo ENGASTADO por semanas, 4 hrs diarias, lunes a viernes 299€
- Curso intensivo GRABADO por semanas, 3 hrs diarias, lunes a viernes 225€
- Curso CURA de piedras intensivo por semanas 4 hrs diarias, lunes a viernes 229€
- Curso de ENVIADO de colares, 3 miércoles, 5 hrs diarias, 225€
- Experimentación con ESPUMA floral i semanas, días 10 i 11, de 16 a 20 hr 139€
- Jewelrycity Barcelona Workshop Internacional, 5 - 15 de julio, 1.999€
- Experimentación con METALES, 4 y 5 de julio de 16 a 20 hr 139€

¡Reservar plazas ya no es! Te lo organizamos a medida! Para inscribirse y obtener más información acerca de los cursos contactar en el teléfono: 93-0156794 y en el correo electrónico: escuela@jorgc.org

jorgc 25 ANYS 1992 2017

Cursos a medida La Escuela de Joyería JORGC

Para inscribirse y más información contactar en el 93-0156794, en el correo escuela@jorgc.org y en la web http://www.jorgc.org

Para López es diseñador y joyero en la Beca FIDU joyas

CAMPANYA DE COMUNICACIÓ AMB "GOLD & TIME"

40 / G&T
ASOCIACIONES
Septiembre 2017



COL. LEGI. OFICIAL
DE JOIERS, D'ORFÈBRES
DE RELLOTJERS
I DE GEMMOLERS
DE CATALUNYA

www.jorgc.org
Mail: atencio.alegria@jorgc.org

ACTUALIDAD DEL SECTOR EN CATALUÑA

“El futuro parece ser mucho más prometedor que estos últimos años”

XAVIER CERVERA
Presidente de la Sección de Fabricantes del JORGC

En qué estado, en su opinión, se encuentra el segmento de la fabricación en Cataluña a día de hoy tras atravesar –según nuestros colaboradores– el grueso de la crisis?

Sin lugar a dudas esta crisis, la más severa desde la crisis 29, ha castigado a todos los sectores y a todos los segmentos sociales.

En la actualidad nos encontramos en un proceso de ajuste final en todos los aspectos, y como consecuencia de ello, el futuro parece ser mucho más prometedor que estos últimos años. De hecho las estadísticas del sector de fabricación y artesanía del colegio para Cataluña ya ofrecen datos positivos para los años 2016 y 2017, donde la cifra de negocios creció un 7-8% anual.

¿Ha servido como catalina para cambiar el modelo productivo de la joyería? ¿En qué aspectos?

No me atrevería a decir que se ha cambiado el modelo productivo; sí que ha obligado a muchos a salir de la zona de confort y a potenciar otros patrones de distribución.

En los últimos años la plaza ha sido el elemento principal en las creaciones joyeras, acompañada de gemas alternativas a las tradicionales (diamante, zafiro, esmeralda...). ¿A pesar de ello parece que una parte del público co-

siente a demandar una joyería de más nivel. ¿Tiene esa percepción?

Si la pregunta va enfocada al mercado nacional y por ende al mercado doméstico, estoy totalmente de acuerdo: el ticket medio de compra ha subido en proporción a años anteriores y el consumidor final ha descartado compras a materiales y joyería con un valor percibido más acorde al precio de compra.

Por otro lado, la fabricación de joyería más de 'moda' se ha abierto un hueco cada vez mayor en el mercado debido a la demanda de otro tipo de público. ¿Se ha adaptado la fabricación a estos cambios? El sector de la fabricación, a mi modo de ver, se el primero en adaptarse, pues sí, el mercado te obliga a despegarte. Si queremos que el consumidor final vea la joyería atractiva para ser una de sus principales opciones de compra y gusto, debemos sorprenderlo; si la oferta sigue siempre la misma, surtirá poco interés para el mercado.

La exportación ha sido la de supervivencia de la empresa joyera. ¿Cree que la empresa catalana, y la española en general están preparadas para competir en el extranjero? En este aspecto, ¿se ven apoyados por las administraciones?

Desde el inicio de la crisis la palabra 'exportación' está en boca de todos, pero llevarla realmente a cabo no es fácil y debemos de tener claro que es un camino de largo recorrido y de constantes



“La tecnología ha obligado a reciclarse a todas las empresas y a invertir en ello, pues el fin último es ser competitivos”

invertir. Ya cierto que se usa mucho tecnología, pero no la única.

Se debe tener en cuenta que cada comunidad gestiona sus

recursos como cree más conveniente, con sus propios criterios de gestión e inversión. Esto provoca una gran disparidad entre unas comunidades y otras, en lugar de crear un único foco de trabajo, lo cual haría un sector más potente y con energías de más valor.

Como ejemplo, la comunidad andaluza apoya mucho más a las empresas de nuestro sector, mientras que en la comunidad catalana, el apoyo es bastante más reducido, lo que provoca un desajuste por comunidades.

El modelo de potenciación del sector que inició Iñaki Añel, dirigido por un único liderazgo, evita así disparidades de áreas y potencia los valores comunes.

En materia tecnológica los cambios en la fabricación requieren nuevas inversiones y también nuevos perfiles creativos. ¿Se está invirtiendo lo suficiente en capital humano y técnico para adaptarse a este nuevo escenario?

Rotundamente sí, la tecnología ha obligado a reciclarse a todas las empresas y a invertir en ello, pues el fin último es ser competitivos. En este sentido, la Escuela del JORGC está potenciando cada vez más en sus ciclos de larga duración, asignaturas como la fabricación 3D y el diseño por ordenador; no olvidemos también que el JORGC ofrece a los colegiados y a los nuevos profesionales cursos de actualización en redes sociales, creación de marca, fotografía para internet, etc.



Las cuatro ‘S’ del vendedor de Lujo

De un tiempo a esta parte, apuesto ciegamente por la formación de los equipos de venta.

Creo que para ser un buen vendedor y realizar bien nuestro trabajo se fundamenta cumplir lo que yo llamo las cuatro ‘S’ del vendedor de lujo.

■ La ‘S’ del Saber. Debemos tener mucho más conocimientos de las manos y de los estilos que vendemos, nuestra clientela ya lo tiene y lo exige.

■ La ‘S’ del Saber Hacer. Muchos más conocimientos culturales de los nuevos adquirentes de lujo. Anticiparnos a las peticiones de nuestros clientes.

■ La ‘S’ del Saber Estar. La imagen de nuestros establecimientos y la personal. A una imagen fuerte, espectacular y diversa.

■ La ‘S’ del Saber Administrar. Debemos saber qué acciones hay que emprender y que retorno voy a obtener. No me puedo permitir el lujo de equivocarme.

Para la reflexión: Menos del 5% de los clientes insatisfechos se queja. El 95% de los clientes insatisfechos que no se quejan no volverá a comprar jamás.

Un cliente insatisfecho lo dice a 5 personas. Un cliente insatisfecho se lo dice a 11 y el se contagia a 20.

Diego Carreras es miembro de la Junta del JORGC y gerente en la firma Carreras & Socio.


GOLDTIME.org
Plataforma Online de Información Joyera y Relojera
Miércoles 2 de Mayo de 2018 / Número 2435

PORTADA	GOLDTIME	NEXOTIME	Proveedores	Calendario de eventos
Suscríbete	Staff	Banners	Contactar	Bajas
RSS	Hemeroteca			

De interés... Joyería Contemporánea Asociación Joyas de Autor Ramón Puig Cuyás Liane Katsuki

GoldTime

ASOCIACIONES | JORGC

Marc Monzó: Hay espacio en mercado para ofrecer productos con contenido capaces de mantenerse vigentes con el tiempo

GOLDTIME | Lunes 10 de Abril de 2017, 06:00h

Me gusta 45 Compartir Twitter G+ in share

Marc Monzó es el [presidente de la sección de Diseño del Colegio de Joyeros de Cataluña \(JORGC\)](#) y [uno de los joyeros españoles con más proyección internacional](#). Su obra es de una exquisita pureza conceptual y se ha expuesto de forma individual y colectiva en galerías y museos de Europa, Estados Unidos, Japón o Australia. También ha participado en innumerables conferencias en centros de formación, ferias y encuentros. Hoy analizamos con él su visión sobre el diseño de joyería y la situación de nuestro mercado.

¿Cómo ves la situación de la joyería artística desde la tribuna de la presidencia de Diseño del JORGC? ¿Cuál crees que puede ser tu aportación desde este ámbito?

Considero que hay distintos perfiles de joyeros. Cada uno aborda el oficio desde su particular visión. Hay perfiles más artísticos que solamente proponen piezas

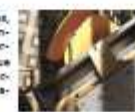


Ampliar



Retomamos el Curso
De nuevo iniciamos los cursos.

Para inscribirse y más información contactar en el 88-0718734, en el correo formacio@jorgc.org y en la web www.escuelajorgc.com



DELEGACIÓ DE REUS



Els Joiers de Reus

amb el suport del Col·legi Oficial de Joiers, d'Orfebres, de Rellogers
i de Gemmòlegs de Catalunya es complauen a convidar-vos al

CONCERT INAUGURAL DE LA TEMPORADA 2017-2018

a càrrec de l'Orquestra de l'Associació
de Concerts de Reus / Camerata XXI,

que tindrà lloc el proper dia 22 de novembre
a les 21.00 hores al Teatre Fortuny de Reus.

jorgc

COL·LEGI OFICIAL
DE JOIERS, D'ORFEBRES,
DE RELLOGERS
I DE GEMMÒLEGS
DE CATALUNYA

PATROCINEN



CARLES TUBELLA
GEMMÒLEG

J. Prats
JOIER ARTESÀ



**ROVIRA
FUSTÉ**
DESDE 1900

Santi Pàmies
JOIERS

SERRANO JOIERS
REUS

solanes
HIGH JEWELLERY AND LUXURY WATCHES

D'ALTRES ESTABLIMENTS COL·LEGIATS A REUS:

ALCÁZAR & CIA • ASENS JOIERS CREACIONS • AUDREY JOIES • ESPASA JOIER • JOIERIA RELLOTGERIA LARA • JUD ESPAI DE JOIES • RELOJERIA FERNÁNDEZ • SOLÉ JOIER • TOUS REUS

DELEGACIÓ DE REUS



DELEGACIÓ DE REUS



DELEGACIÓ DE REUS



**Curs de fotografia
(febrer 2018)**



1. Laboratoris
2. Formació i Escola
3. Marketing
- 4. Seccions**
5. Seguretat
6. Assessoria i Secretaria

SECCIÓ DE RELLOTGERIA

1. COL·LABORACIÓ XXI FIRA RELLOTGE
2. ACORD DE COOPERACIÓ I.E.S. LA MERCÈ
3. CONVENI AMB MUSEU ALTA RELLOTGERIA BUTXACA
4. PRESENTACIÓ DEL LLIBRE “EL PALACIO DEL TIEMPO - MUSEO DE JEREZ” (23 abril)
5. CURS DE TAXACIÓ DE RELLOTGES PER A LES CAIXES D'ANDALUSIA
6. DIFUSIÓ CONFERENCIAS SOCIETAT GNOMONICA / IES LA MERCÈ



SECCIÓ DE RELLOTGERIA



ASOCIACIONES EMPRESA EVENTOS EXPOSICIONES FERIAS FORMACIÓN NOVED

Asociaciones El JORGC y El Museo Internacional de Alta Relojería de Bolsillo se unen

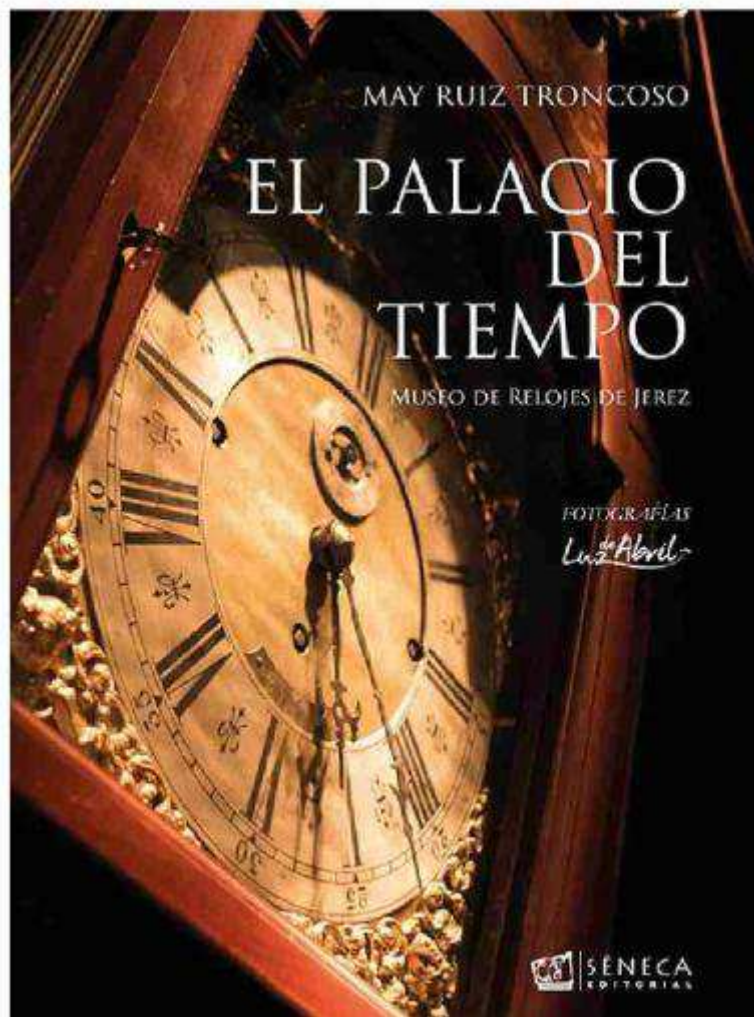
21 marzo, 2018 - Actualización: por Ben Sauter



En virtud de esta labor conjunta, ambas entidades fomentarán la catalogación y autenticación de piezas.



SECCIÓ DE RELLOTGERIA



El Palacio del Tiempo se presenta en Barcelona

SECCIÓ DE GEMMOLOGIA



SOPAR DE SANTA GEMMA 14 de maig 2018

El Col·legiat Carles Baguena organitza un any més el tradicional **Sopar de Santa Gemma**.

Dades bàsiques de la propera edició:

- Dia: 14 de maig a les 21 h.
- Lloc: restaurant de l'hotel RIVOLI RAMBLAS (davant del teatre Poliorama)

SECCIÓ DE GEMMOLOGIA

Tres edicions del Seminari:



COM GUANYAR DINERS EN LA COMPRA DE DIAMANTS

Per Nir Cohen, de la firma BONDIAMANT

Compra individual o en lots? Què son els lots injustos? Què son les “mides mortes”? Són ara els ‘fancy colours’ una moda guanyadora? Podem oferir diamants com producte d’inversió? Com relacionar-se amb talladors, brokers i clients?

LA FLUORESCÈNCIA I EL VALOR DELS DIAMANTS

Per Agustí Moliné, gemmòleg del JORGC

El gemmòleg del Col·legi introduirà breument el concepte de fluorescència, quines són les tècniques de mesura i els seus graus, per parlar després del seu possible impacte a la valoració del diamant.

SECCIÓ DE COMERÇ

29 maig 2017:

Trobada sobre el futur del comerç joier i rellotger,

1. El punt de venda avui: tornaran els clients? Els sabrem recuperar o captar de nous?" (Sra. Mercè Ramirez de Cartagena, Joieria Ramirez de Cartagena)
2. "Son les marques la solució? Oportunitat vs dependència" (Sr. David Vendrell, de Unión Suiza – Misui)
3. "Xarxes socials i món virtual: seran suficients per resituar el sector?" (Sra Coque Ambrosoli, Escola JORGC)
4. La visió de la secció de Comerç : Roman Pallarés



SECCIÓ DE COMERÇ

24 maig 2018:

SEMINARI REPTES DE COMERÇ

El nou retail (Sr. Xavier Rofes, Chief Purchaser Officer de Media Markt)

El món de distribució i el retail: on estem i cap a on anem (Sr. Santiago Pagés)

Desmotivacions i Motivacions de la venta online. Tenir una botiga online no és ni més fàcil ni més difícil de tenir una botiga física (Fernando Martín, director de Engine Soft)



SECCIÓ DE FABRICACIÓ

7 juliol 2017:

**REUNIÓ TREBALL OPCIONS
PER AL CONTRAST DE METAL·
PRECIÓS**



24 juliol, 6 novembre

**REUNIONS PER A PLA
D'ACCIÓ DE FABRICANTS**



SECCIONS D'ARTESANIA & DISSENY

**DETERMINACIÓ CARNETS
D'ARTESANIA**

**DEBAT I LIMITACIÓ DEL ROL BIJUTERIA
vs JOIERIA AMB ARTESANIA
CATALUNYA**

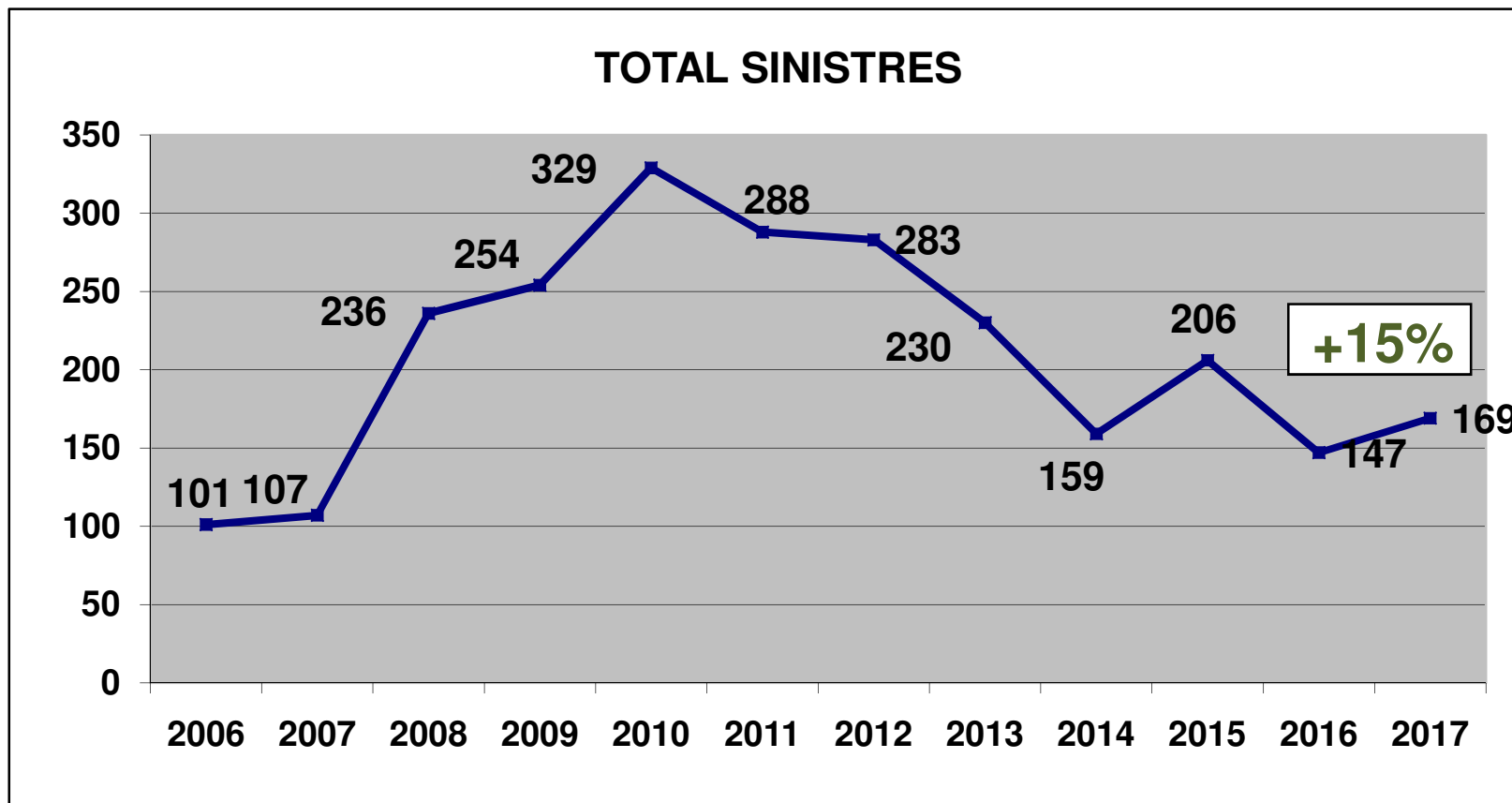
3 d'abril 2017:

**REUNIONS PER A PLA
D'ACCIÓ D'ARTESANIA
JOIERA**

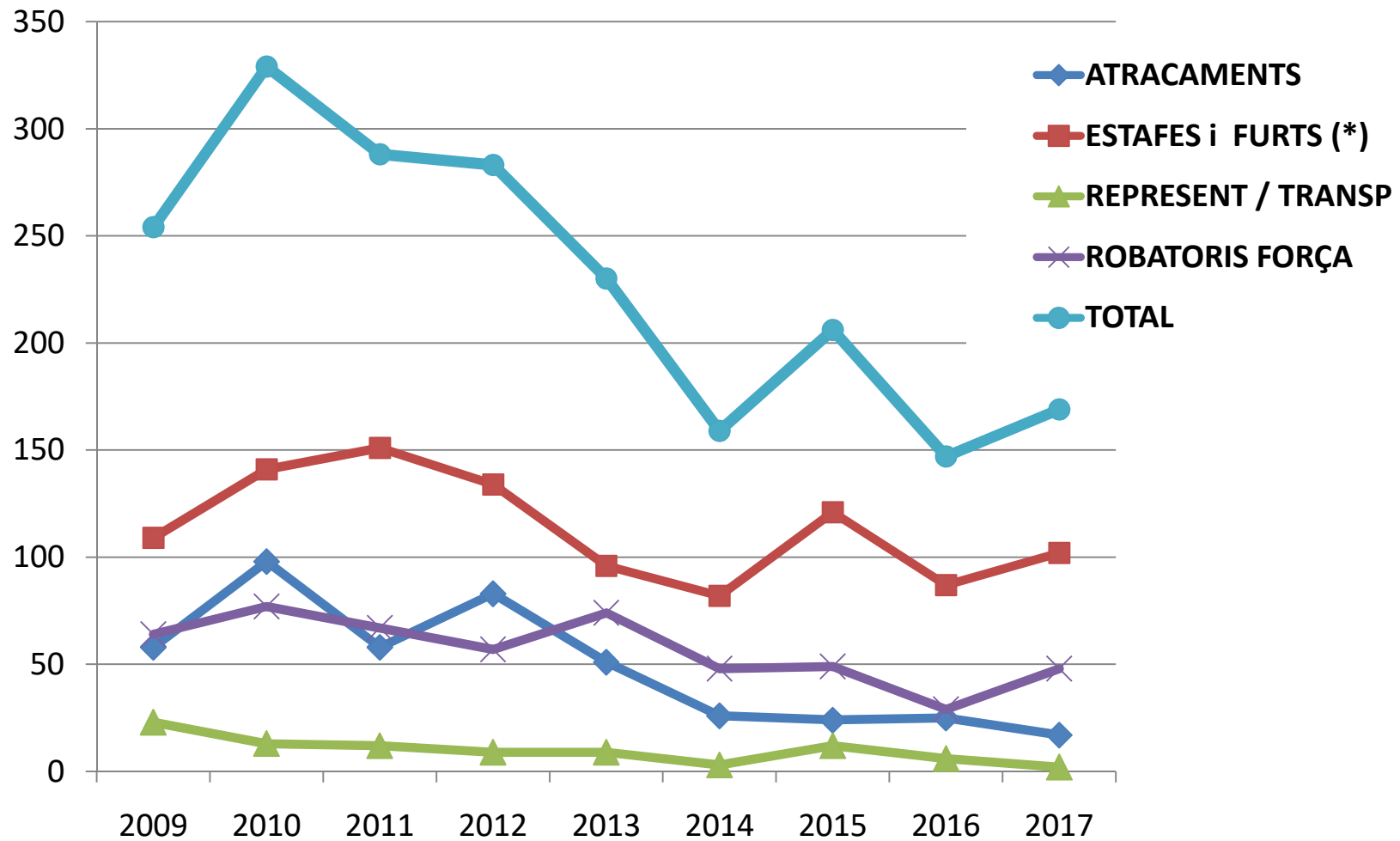


1. Laboratoris
2. Formació i Escola
3. Marketing
4. Seccions
- 5. Seguretat**
6. Assessoria i Secretaria

EVOLUCIÓ SINISTRALITAT 2017: ▲ 15% vs 2016
(augment concentrat en furts i estafes)



ATRACAMENTS EN MÍNIMS HISTÒRICS. LLEUGER REPUNT DELS ROBATORIS AMB FORÇA



8 ALERTES CIRCULADES DE SEGURETAT

12 ALERTES A LA WEB DURANT EL 2017

Dia	Descripció	Consult a a la web JORG
ESTAFADOR "DEL REGAL / DEL BARRI" 24 de juny 2017	IMPORTANT: REINCIDENT AUTOR: home, alt, 35-40 anys, parla castellana, ben vestit, pot portar casc de moto de preu alt. Antecedents per fets similars. MODUS OPERANDI: genera confiança del joier, estudiant la zona al voltant i es fa passar per un empleat d'un negoci proper (tenda, restaurant, etc). Amb l'excusa d'un regal de comiat per a un company, es porta el gènere. A vegades pot deixar un casc de moto o semblant com falsa garantia de tornar. <i>Es disposa d'imatge del subjecte</i>	Cliqueu aquí



ACCIONS STANDARD DE SEGURETAT DEL JORGC

- 1. SISTEMA WEB ALERTA AVANÇADA**
- 2. PARTICIPACIÓ AL CONSELL COORDINACIÓ SEGURETAT PRIVADA**
- 3. GRUPS TREBALL TARRAGONA I TERRES EBRE; RODES AVISOS LLEIDA**
- 4. ASSESSORAMENT MESURES SEGURETAT I RECLAMACIONS ASSEGUADORES**
- 5. COOPERACIO AMB MOSSOS CONTROL ESTABLIMENTS COMPRA-VENDA**
- 6. REPRESENTACIÓ LEGAL I 100% DESPESA JUDICIAL EN CASOS DE VIOLÈNCIA**
- 7. SEGUIMENT SINISTRALITAT CATALUNYA**

1. Laboratoris
2. Formació i Escola
3. Marketing
4. Seccions
5. Seguretat
- 6. Assessoria i Secretaria**



OPINIÓN

Alex Riu

Sobre el límite del pago en efectivo

Debería ser cierto que en la toma de decisiones en organizaciones, proyectos o empresas, las medidas adoptadas favoreciesen al mayor número de individuos, al mismo tiempo, fueran efectivas. Así lo entendemos también en la lucha contra el fraude fiscal y por tanto apoyamos todos los esfuerzos en política en torno a esta materia.

El fraude fiscal, una más de las formas de competencia desleal de nuestra economía, se manifiesta a su vez en el blanqueo de capitales de los fondos generados con dicho fraude. El sector joyero y relojero, a diferencia de la práctica totalidad de industrias y bienes de consumo, es uno de los sectores en los que centra especial atención la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales. Conscientes de ello, desde el JORGC, el Colegio de Joyeros, hemos realizado cursos en Prevención de Blanqueo de Capitales para nuestros colegas y empresas, y continuamos dotándolos de todas las herramientas para mejorar su eficacia en este campo.

La inclusión en el paquete de medidas del planteamiento de bajar el límite de pagos en efectivo de los 2.500 actuales a los 1.000 euros es una medida que, además de no dirigirse directamente a los potenciales focos de economía sumergida

herramientas para mejorar su eficacia en este campo.

La inclusión en el paquete de medidas del planteamiento de bajar el límite de pagos en efectivo de los 2.500 actuales a los 1.000 euros es una medida que, además de no dirigirse directamente a los potenciales focos de economía sumergida, se ha tomado de forma alejada de la realidad de las actividades económicas que tienen contacto con el consumidor final. En este sentido también se han manifestado la Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución (Anged) y la Confederación Española de Comercio (CEC).

El colectivo joyero y relojero ha sufrido muy severamente los efectos de la crisis, sin embargo, en los dos últimos años estamos percibiendo una leve recuperación en las facturaciones, fruto de una reorientación de nuestras estrategias hacia la creatividad, la innovación, y la mirada hacia la exportación. Todo esto nos alienta y motiva a seguir trabajando en la misma línea para que nuestras empresas y negocios prosperen y sean todavía más competitivos.

Somos plenamente conscientes de que la tendencia futura pasará inevitablemente por la reducción del uso de efectivo, reemplazado cada vez más con pago electrónico, por tanto ya estamos preparándonos para este escenario. Pero en tanto no haya una armonización entre los diferentes países de nuestro entorno, y los consumidores hayan hecho esta paulatina transición en forma natural y gradual, no vemos ventaja alguna en aplicar una medida que causará el máximo perjuicio a nuestro sector. Una propuesta que no se centra en el origen real de las causas del fraude y puede acabar llevando, como ha pasado en Italia, a un resultado completamente opuesto al buscado, con mayor ocultación de las operaciones comerciales y por tanto una menor tributación.

Presidente del Colegio de Joyeros de Catalunya



LES BALANCES A LES JOIERIES: LA VERIFICACIÓ BIANUAL



Darrerament hi ha hagut inspeccions per comprovar la certificació i verificació de balances que s'han tancat amb sancions de 5.000 €. Us recordem novament que:

Els instruments de pesatge (balances) que s'utilitzin per a la realització de transaccions comercials s'han de verificar.

És obligatori que els establiments que desenvolupen l'activitat de compravenda de joies usades disposin de balances de pesatge, degudament certificades CE i verificades.

La verificació ha de fer-se cada dos anys per una entitat verificadora autoritzada, i també sempre que es faci una reparació o modificació de la balança. Més informació a la web del JORGC [clikant aquí](#) o a l'arxiu adjunt.

Podeu trucar al JORGC per a demanar la relació d'Organismes Autoritzats per a la Verificació metrològica d'instruments de pesatge.

Joan Ignasi Moreu
Director del JORGC



INFORMACIÓ i ACTUACIÓ SECTORIAL

❑ **60 + MAILINGS I
COMUNICACIÓ
CONTINUA AL SECTOR:**

50% taxa obertura

**Canvis legals, temes
fiscals, alertes, fires, sub
vencions, informació
sectorial, premis, actes
institucionals....**

INFORMACIÓ i ACTUACIÓ SECTORIAL

ALGUNS EXEMPLES

- ☐ **Nou sistema electrònic per a les vendes Tax Free**
- ☐ **Posicionament en contra de la limitació al pagament en efectiu**
- ☐ **Incentius i subvencions de la CCAM**
- ☐ **Venda directa a les fires de caire internacional d'Espanya**
- ☐ **Calendari obligacions fiscals**
- ☐ **10% descompte taxa de residus de Barcelona (B+S)**
- ☐ **Consells de protecció de marca i domini d'internet**
- ☐ **Nou reglament de protecció de dades**
- ☐ **Premis: A-FAD, Barcelona Comerç, Artesania, etc**
- ☐ **Control de bàscules**

INFORMACIÓ i ACTUACIÓ SECTORIAL



Facebook

Web www.jorgc.org (en redisseny i millora)



EXECUCIÓ O ASSESSORAMENT EN:

- 31 Tramitació AJUTS i SUBVENCIONS de Generalitat (CCAM, Comerç i Artesania)**
- 17 Inspeccions i temes COMPRA-VENDA (balances, llibre-registre, sancions, etc)**
- 71 Informació i assessorament MESURES SEGURETAT**
- 49 Expedients SEGURETAT PRIVADA (obertures, actes i expedients sancionadors amb Unitats Territorials de Mossos, Policia Nacional i Ertzainza a Catalunya, Pais Basc, Madrid Canàries)**
- 33 REGISTRE DE MARQUES DE CONTRAST (inclou recursos contra oposicions de tercers i suspensions per defecte de forma)**

EXECUCIÓ O ASSESSORAMENT EN:

- 13 Reclamacions i expedients de CONSUM (col·legiats i 3 de particulars directament)**
- 23 Denúncies INTRUSISME**
- 7 Carnets ARTESANIA**
- 21 Informació tramitació DIPLOMES MESTRE ARTESÀ**
- 3 DIPLOMES MESTRE ARTESÀ**
- 35 Informació REGISTRE MARQUES CONTRAST**
- 41 Informació per ALTA COL·LEGIAL**

EXECUCIÓ O ASSESSORAMENT EN:

- 7 Gestions de RECICLATGE i RESIDUS**
(piles, envasos, bosses, gestió davant Agència Catalana de Residus)

Gestió del programa BARCELONA SOSTENIBLE (10% descompte sostenible)
- 3 Permisos EXPOSICIONS JOIERIA (Barcelona - Madrid)**
- 8 Informació NORMATIVA METALLS PRECIOSOS**
- 3 Expedients còpia, imitació, falsificació DISSENY**
- 1 Al·legació denegació LLICÈNCIA D'ARMES**

EXECUCIÓ O ASSESSORAMENT EN:

4 Assegurances: comparativa de pòlisses-incidències

ALTRES – Assessorament i informació

- **sorteigs,**
- **pírcing, quadern ATA**
- **preus en aparadors**
- **fulls de reclamacions**
- **balances**
- **paga i senyal**
- **compostures no recollides**
- **vendes en liquidació (9)**

EXECUCIÓ O ASSESSORAMENT EN:

ALTRES (cont)

- **canvis i devolucions (3)**
- **resguards compostures (3)**
- **Outlet**
- **LOPD**
- **blanqueig de capitals**
- **lloguer peces a clients per esdeveniments**
- **Reclamacions telefonia**
- **Informes mercats exteriors (USA)**
- **Gestió directe amb Mossos: penyores, obligacions foneries metalls, rètol informatiu a clients, model contractes, llicència ambiental per tallers**
- **Atenció personalitzada a col·legiats cas de sinistralitat**

- ❑ **145+ DECLARACIONS RENDA**
- ❑ **50+ EMPRESES i 100+ TREBALLADORS AMB LA SEVA GESTIÓ LABORAL AL COL·LEGI**
- ❑ **300+ ASSESSORAMENTS, TRAMITACIÓ EXPEDIENTS, PERMISOS INDIVIDUALS, GESTIONS, MEDIACIONS *INDIVIDUALS***





Presentació Assemblea

8 maig 2017