

BERNARDINO CRISTIANA 105/1266
196 187 VALENZANA

1.

COD. PROGRESSIVO..... Cod. INTERVISTATORE..... Data dell'intervista 7/7/84

10/5/2/51

14

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

10/51

Questa prima pagina che raccoglie notizie anagrafiche sulla Vostra Ditta, verrà separata dal resto del questionario, garantendo così l'anonimato delle successive risposte.

Ditta: S.G. di Gatti 9.

1) Natura giuridica 17

11

2) Sede legale (Provincia e Comune) Valenza

3) Anno inizio attività: 1977

11

11717

77

4) Telefono 0131/911406 Totale linee 1

Telex: sì no

Telefax: sì no

11

10 10

5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta Produzione

1011

6) Ulteriori unità locali (e cioè: filiali, laboratori, uffici esterni, altri recapiti che non coincidono con la Sede legale della Vostra Ditta):

Provincia - Comune

Attività principale

1.
2.
3.
4.

.....
.....
.....
.....

11 11 11
11 11 11
11 11 11
11 11 11

7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AL qualifica: PRODUZIONE

11

11

11

8) Marchio di identificazione n. 1788 AL

117818

9) La Vostra Ditta è iscritta:

1. all'A.O.V.

(Altre Associazioni imprenditoriali)

2. sì no

3. sì no

4. sì no

5. sì no

12

10

10

10

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compreso imprenditori, Soci, familiari) 40%

140

11) La Vostra Ditta produce e/o commercializza articoli di:

1. oreficeria o gioielleria sì no prev.
2. argenteria sì no prev.
3. altri metalli preziosi sì no prev. (quali?)
4. altri generi sì no prev. (quali?)

11

10

10

10

Se la Ditta non produce e/o commercializza articoli di oreficeria/gioielli:

- La Vs. Ditta ha prodotto/comm. in passato tali articoli? sì no

11

Se sì: l'uscita dal mercato è considerata definitiva? sì no

11

anno

11

12) La Vostra Ditta rientra in una o più di queste categorie?

1. Produttori oreficeria/gioielleria sì no
2. Commercianti oreficeria/gioielleria sì no
3. Banchi dei metalli preziosi sì no
4. Taglieria pietre preziose sì no
5. Commercianti pietre preziose sì no
6. Imprese che esercitano attività particolari collegate al ciclo orafa (designer, modellisti, incassatori, sabbiatori, ecc.) sì no

11

11

11

11

11

11

10

PARTE SECONDA: L'IMPRESA ED IL SETTORE
--

Prima sezione

- 13) Insieme ad un gruppo di orafi abbiamo ricostruito i principali momenti del processo produttivo. Data la complessità di tale processo e la molteplicità delle diverse fasi che lo costituiscono, generalmente le imprese produttive ricorrono alla collaborazione di piccole ditte specializzate nell'esecuzione di particolari lavorazioni (quali la microfusione, l'incastonatura di pietre preziose, i bagni galvanici, ecc.).

Vorremmo perciò individuare con Voi quelle fasi della lavorazione che abitualmente portate a termine all'interno del Vostro laboratorio e quelle che siete soliti commissionare alle imprese collaboratrici.

N.B.: Se la Vostra attività si limita all'acquisto di oggetti finiti non siete tenuti a rispondere a questa domanda: tuttavia se acquistate oggetti semifiniti (montature, catene che poi trasformerete in girocolli o bracciali, ecc.), vogliate cortesemente indicare le fasi svolte all'interno del Vostro laboratorio.

Se invece la Vostra Impresa è specializzata nell'esecuzione di una sola fase del ciclo produttivo, sbarrate la voce "interno" in corrispondenza della sola fase in cui siete specializzati.

Vogliate cortesemente indicare per ognuna delle voci che Vi leggeremo se si tratta di una fase della lavorazione:

1. che eseguite prevalentemente all'interno della Vs. Impresa (INTERNO)
2. che prevalentemente fate eseguire all'esterno avvalendovi della collaborazione di una o più Imprese specializzate (ESTERNO)
3. che contemporaneamente eseguite all'interno della Vostra Impresa e fate eseguire all'esterno avvalendovi della collaborazione di una o più imprese specializzate (INTERNO/ESTERNO)
4. che nè svolgete nè fate svolgere (NESSUNO)

- ☐ 1. BANCO METALLI 1. SONO UN.. ~~2~~ MI RIFORNISCO DA.. 3. NESSUNA 2
☐ 2. DESIGNER 1. INTERNO ~~2~~ ESTERNO 3. INT/EST 4. NESSUNA 2
☐ 3. TAGLIERIA PIETRE 1. TAGLIO ~~2~~ FACCIO TAGLIARE 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA 2
☐ 4. COMMERCIO PIETRE 1. ACQ.PIETRE ~~2~~ VENDO 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA 1

CODICI: 1 INTERNO 2 ESTERNO 3 INTERNO/ESTERNO 4 NESSUNA

LE VOSTRE IMPRESE COLLABORATRICI HANNO SEDE A (più risposte)				NUMERO DI COLLA BORATORI ABITUA LI			
VALENZA	PROVINCIA di AL	PROVINCIA di PV	ALTROVE	1	2	3 - 5	OLTRE

<input type="checkbox"/>	5. SALDATURA	0	0	0	0	0	0	0	2	110010	1
<input type="checkbox"/>	6. LEGHE	0	0	0	0	0	0	0	2	010011	1
<input type="checkbox"/>	7. LAVORAZIONE A MACCHINA <i>qualche</i>	0	0	0	0	0	0	0	1	111111	1
<input type="checkbox"/>	8. LAVORAZIONE A STAMPO <i>no</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	111111	1
<input type="checkbox"/>	9. LAVORAZIONE A MANO <i>si</i>	0	0	0	0	0	0	0	1	111111	1
<input type="checkbox"/>	10. MICROFUSIONE <i>si</i>	0	0	0	0	0	0	0	1	111111	1
<input type="checkbox"/>	11. RIFINITURA <i>int</i>	0	0	0	0	0	0	0	1	111111	1
<input type="checkbox"/>	12. INCASTONATURA, INCISIONE <i>mai</i>	0	0	0	0	0	0	0	2	110010	1
<input type="checkbox"/>	13. BAGNI GALVANICI <i>int</i>	0	0	0	0	0	0	0	1	111111	1
<input type="checkbox"/>	14. BRILLANTATURA <i>no</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	111111	1
<input type="checkbox"/>	15. SABBIATURA <i>no</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	111111	1
<input type="checkbox"/>	16. DIAMANTATURA <i>no</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	111111	1
<input type="checkbox"/>	17. SATINATURA <i>no</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	111111	1
<input type="checkbox"/>	18. SMALTATURA <i>no</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	111111	1
<input type="checkbox"/>	19. LAPIDATURA <i>no</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	111111	1
<input type="checkbox"/>	20. PULITURA <i>int</i>	0	0	0	0	0	0	0	1	111111	1
<input type="checkbox"/>	21. RAFFINAZIONE RESIDUI	0	0	0	0	0	0	0	2	110010	1
<input type="checkbox"/>	22. ALTRE	0	0	0	0	0	0	0	0	111111	1

14) Nei Vostri rapporti con le Imprese collaboratrici

- Anticipate a fornitori materie prime? (Acquisti in conto lavorazione)

1 prevalentemente 2 solo qualche volta ~~0~~ mai ☐

0

- Vi vengono anticipate materie prime in conto lavorazione? (vendite in conto lavorazione)

1 prevalentemente ~~2~~ solo qualche volta 0 mai ☐

2

15) Le forniture (acquisti)

(solo per le Imprese che esercitano la produzione o il commercio di oggetti preziosi [categorie 1 e 2 della domanda n. 12]).

Vorremmo sapere dove abitualmente effettuate i seguenti acquisti con riferimento alla località ed al numero delle imprese con cui intrattenete questo tipo di rapporto.

COMPRATE NON COMPRATE	DA IMPRESE CHE HANNO SEDE A (più risposte)				NUMERO			
	VALEN ZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Pietre	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0

<input checked="" type="checkbox"/>	11000	11
<input checked="" type="checkbox"/>	11000	11
<input checked="" type="checkbox"/>	11000	11
<input checked="" type="checkbox"/>	11000	11
<input type="checkbox"/>	11111	11

(*) Da quelli di prima fusione fino ai prodotti quasi finiti

Seconda sezione

Tipologia della produzione finale; rispondono le Imprese che producono o commerciano oggetti finiti.

16) Insieme a Voi vorremmo definire le caratteristiche merceologiche del Vostro assortimento (sbarrare una o più caselle); producite e/o commercializzate articoli:

- | | | | |
|--------------------------|--|----|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | prodotti con macchine automatiche | NO | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | in tutt'oro da microfusione | Si | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | in tutt'oro da lavorazione a mano | Si | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | con pietre il cui valore non superi quello dell'oro | Si | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | il cui prezzo medio ex fabrica non superi i 10 milioni | Si | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabrica supera i 10 milioni | NO | <input checked="" type="checkbox"/> |

17) Generi che fabbricate o commercializzate.

Si desidera una classificazione in ordine di prevalenza: dare il numero 1 al genere ritenuto più importante, il numero 2 a quello immediatamente successivo, e così via.

Se eventualmente più generi sono considerati di pari importanza, assegnate loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM- PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)				
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli	0	0	0	<u>1</u>	<u>1</u>
Boccole	0	0	0	<u>3</u>	<u>1</u>
Bracciali	0	0	0	<u>3</u>	<u>1</u>
Collane	0	0	0	<u>2</u>	<u>1</u>
Pendenti	0	0	0	<u>3</u>	<u>1</u>
Altri	0	0	0	<u> </u>	<u> </u>

Specificare gli altri generi trattati:

18) I canali di commercializzazione ed il mercato.

- Indicate quali di queste 4 categorie costituiscono il Vostro mercato abituale (se più di una, segnate un ordine di importanza).

.....	PRODUTTORI (altri fabbricanti)	<u>9</u>
.....	GROSSISTI E COMMERCianti	<u>1</u>
.....	DETTAGLIANTI	<u>0</u>
.....	PRIVATI (vendita diretta al pubblico)	<u>0</u>

- Indicate attraverso quali canali commercializzate il Vostro articolo:

MERCATI	CANALI DI COMERCIALIZZAZIONE USATI PER RAGGIUNGERLI						
	Rappresentanti esclus.	in pro- prio	Uffici vendite esterni alla se- de leg.	Fiere e Mostre	Negozi	Altro (1)	Diretta in labora- torio (2)
1. PRODUTTORI	0	0	0	0	0	0	0
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	0	0
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	0
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	0

(1) Altro (specificare) :

(2) Uffici Vendite Interni.

indirettamente
Fiere
(export)

00000000
00000000
00000000

- 19) La localizzazione geografica dei canali da Voi utilizzati per commercializzare il Vostro assortimento.

CANALI DI COMMERCIALIZZAZIONE	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Rappresentanti esclus. (resid.)	0	0	0	0	<input type="text"/>
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0	<input type="text"/>
Uffici vendita	0	0	0	0	<input type="text"/>
Fiere e Mostre	0	0	0	0	<input type="text"/>
Negozi	0	0	0	0	<input type="text"/>
Altro	0	0	0	0	<input type="text"/>

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Produttori	0	0	0	0	<input type="text"/>
Grossisti	0	0	0	0	<input type="text"/>
Dettaglianti	0	0	0	0	<input type="text"/>
Privati	0	0	0	0	<input type="text"/>

- 21) I mercati esteri

- Vogliate gentilmente indicare la percentuale di vendite da Voi effettuate nell'ultimo anno

in ITALIA 25%

all'ESTERO 25%

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1. *Francia*
2. *Germania*
3. *Sudamerica*
4.

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza:..... 11717
- Anno di nascita: 19... 47 - Titolo di studio:..... 102
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 19... 62
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?
- | no | 1 | 2 | 3-5 | oltre | |
|--------------|---|---|--------------|-------|--------------------------------------|
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 |
- Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 97
- In che anno si è messo in proprio? 69

23) Mi può indicare le due Ditte che ritiene abbiano contribuito maggiormente alla Sua formazione professionale:

	Prima Ditta	Seconda Ditta		
Nome della Ditta	Starche	San Pietro		
Età al momento dell'assunzione	15 anni	14	115	117
Mansione svolta	operaio	operaio	11	11
Località	Legnano	Legnano	11	11
Anni di permanenza	2	2	02	02

24) Nella sua vita ha interrotto l'attività nel settore con esperienze profes-
sionali in settori diversi?

Si

no

- Se ha risposto sì:
- . In che settore (indicare il prodotto/servizio)? ☐
- . Per quanti anni? ☐
- . In quale posizione? ☐

25) Indichi quali di questi fattori ritiene importanti per mettersi in proprio.

(1 = molto importante; 2 = abbastanza importante;
3 = poco importante; 4 = trascurabile)

- | | | |
|---|--|---|
| 2 | 1. Elevata abilità artistica in una delle fasi della produzione (quale?) | 1 |
| 2 | 2. Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo. | 2 |
| 2 | 3. Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime. | 2 |
| 2 | 4. Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori. | 2 |
| 2 | 5. Buona conoscenza delle tecniche di commercio. | 2 |
| 2 | 6. Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio. | 2 |

26) In base alla Sua conoscenza della situazione attuale del settore, dopo quanti annidi esperienza lavorativa come dipendente ritiene sia possibile mettersi in proprio?

1971

27) Prevedete di mutare la forma giuridica?

၈၂

no

10

28) (Se non già iscritti) Prevedete di iscriverVi all'A.O.V.?

Si

29

10

29) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività?

Si

19

10

- Se avete risposto sì: 0 sviluppando l'aspetto commerciale.

0 sviluppando la capacità produttiva.

0 in altre direzioni (Quali?.....)

30) Mi può indicare la distribuzione per figure professionali delle assunzioni effettuate negli ultimi due anni.

(1) Per sostituire collaboratori che hanno abbandonato il posto di lavoro per limiti di età, per mettersi in proprio, per altri motivi.

(2) Per effettiva espansione dell'attività.

31) Indicare le necessità prevedibili in termini di manodopera qualificata nei prossimi 2 anni

(3) Future assunzioni di manodopera per rimpiazzare posti attualmente occupati (abbandono del posto di lavoro per pensionamento o per altri motivi)

(4) Future assunzioni di manodopera per effettiva espansione dell'attività.

Figure professionali	(1)	(2)	(3)	(4)
----------------------	-----	-----	-----	-----

OPERAI

1.	Disegnatore
2.	Modellista
3.	Preparatore/Fonditore
4.	Cerista
5.	Orafo specializzato
6.	Orafo
7.	Meccanico specializzato
8.	Incassatore
9.	Incisore/Cesellatore
10.	Operatore galvanico
11.	Smaltatore
12.	Lapidari pietre preziose
13.	Chimico
14.	Altri

IMPIEGATI

1.	Contabilità
2.	Rappresentanti
3.	Interpreti
4.	Segretaria aziendale
5.	Interpreti

Four vertical columns of empty 2x2 grids, each containing 10 grids, for handwriting practice.

32) La localizzazione dell'Impresa

- La sede della Vostra Impresa è sempre stata sin dall'origine nello stesso comune?

si ☒ no ☒ 1

se no quale era il Comune precedente.

in quale anno è avvenuto il trasferimento? 19...

- Prevedete di spostare nei prossimi due anni la Vostra azienda in un altro comune.

si ☒ no ☒

se sì: dove?

- Secondo Voi un'azienda orafa trae più vantaggi o svantaggi dall'aver sede a Valenza?

☒ più vantaggi ☐ più svantaggi ☐ non saprei

Mi vuole indicare i principali.

modi di lavoro e di gestione
e altre cose

- Quali sono secondo Lei i motivi che hanno portato ad una crescita delle unità che operano fuori dal Comune di Valenza?

salvo politica

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

per le nuove

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

☐ ottima ☐ buona ☒ né buona né cattiva ☐ cattiva

☐ pessima

- Ritieni che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

☐ rimanere immutata ☐ migliorare ☒ peggiorare

131

131

112461

U

U