

GERMONIO GIANNA /06/0170  
271 111 PROVAL

1.

COD. PROGRESSIVO... 10

Cod. INTERVISTATORE 06

Data dell'intervista

13.6.87

01210191

121

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

1016

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

- Ditta: ..... PASSIGNANA CAPRA GESUARO
- 1) Natura giuridica SNC [3]
- 2) Sede legale (Provincia e Comune) ..... S. SALVATORE (AL) 3) Anno inizio attività: 1970 [1] [1] [5] [4] [7] [0]
- 4) Telefono 0131/33598 Totale linee 1 Telex: sì no Telefax: sì no [1] [0] [0]
- 5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta ..... PRODUZIONE I [0] [1]
- 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. ....            | .....               |
- 7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AL qualifica: PRODUTTORI [1] [1] [1]
- 8) Marchio di identificazione n. 2596.. [2] [5] [9] [6]
- 9) La Vostra Ditta è iscritta:
- | 1. all'A.O.V. | 2. .... | 3. .... | 4. .... | 5. .... |
|---------------|---------|---------|---------|---------|
| sì            | si      | si      | si      | si      |
| no            | no      | no      | no      | no      |
- (Altre Associazioni imprenditoriali)
- 10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compreso imprenditori, Soci, familiari) 20% [2] [0]
- 11) La Vostra Ditta produce e/o commercializza articoli di:
- | 1. oreficeria o gioielleria | 2. argenteria | 3. altri metalli preziosi | 4. altri generi |
|-----------------------------|---------------|---------------------------|-----------------|
| si                          | si            | si                        | si              |
| no                          | no            | no                        | no              |
- Se la Ditta non produce e/o commercializza articoli di oreficeria/gioielli:
- La Vs. Ditta ha prodotto/comm. in passato tali articoli? sì no [1]
- Se sì: l'uscita dal mercato è considerata definitiva? sì no [1]
- anno ..... [1] [1]
- 12) La Vostra Ditta rientra in una o più di queste categorie?
- | 1. Produttori oreficeria/gioielleria | 2. Commercianti oreficeria/gioielleria | 3. Banchi dei metalli preziosi | 4. Taglieria pietre preziose | 5. Commercianti pietre preziose | 6. Imprese che esercitano attività particolari collegate al ciclo orafa (designer, modellisti, incassatori, sabbiatori, ecc.) |
|--------------------------------------|--|--------------------------------|------------------------------|---------------------------------|---|
| si                                   | si                                     | si                             | si                           | si                              | si  |
| no                                   | no                                     | no                             | no                           | no                              | no  |

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      ☒ 3  
☒ 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 riposte)				NUMERO DI COLLA BORATORI ABITUA LI			
VALENZA	PROVINCIA di AL	PROVINCIA di PV	ALTROVE	1	2	3 - 5	OLTRE

<input checked="" type="checkbox"/> 3	5. SALDATURA	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 3	11000	<input checked="" type="checkbox"/> 2
<input checked="" type="checkbox"/> 3	6. LEGHE	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 3	11000	<input checked="" type="checkbox"/> 2
<input checked="" type="checkbox"/> 4	7. LAVORAZIONE A MACCHINA	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 4	8. LAVORAZIONE A STAMPO	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 1	9. LAVORAZIONE A MANO	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 1	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 2	10. MICROFUSIONE	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 2	01100	<input checked="" type="checkbox"/> 3
<input checked="" type="checkbox"/> 1	11. RIFINITURA	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 1	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 1	12. INCASTONATURA, INCISIONE	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 1	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 2	13. BAGNI GALVANICI	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 2	11000	<input type="checkbox"/> 1
<input checked="" type="checkbox"/> 2	14. BRILLANTATURA	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 2	01100	<input type="checkbox"/> 1
<input checked="" type="checkbox"/> 4	15. SABBIAIATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 4	16. DIAMANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 4	17. SATINATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 4	18. SMALTATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 4	19. LAPIDATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 1	20. PULITURA	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 1	11111	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> 2	21. RAFFINAZIONE RESIDUI	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 2	00001	<input type="checkbox"/> 1
<input checked="" type="checkbox"/> 4	22. ALTRE .....	0	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/> 0	11111	<input type="checkbox"/>

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      ☒ 1      ☒ 1

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

1 prevalentemente      2 solo qualche volta      0 mai      ☒ 0      ☒ 0

## 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			
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTROVE	1	2	3 - 5	OLTRE
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0
<input type="checkbox"/> Disegni	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0
<input type="checkbox"/> Pietre	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0
<input checked="" type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0

<input type="checkbox"/>	11000	12
<input type="checkbox"/>	11900	11
<input type="checkbox"/>	111011	14
<input type="checkbox"/>	1101011	12
<input checked="" type="checkbox"/>	10000	10

(\*) 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                                      | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | in tutt'oro da microfusione  | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | in tutt'oro da lavorazione a mano                                      | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | con pietre il cui valore non superi quello dell'oro                    | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | il cui prezzo medio ex fabrica non superi i 10 milioni                 | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/>            | di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabrica supera i 10 milioni | <input 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	1	<del>X</del>	0	0	11	11
Boccole	2	<del>X</del>	0	0	21	11
Bracciali	3	0	0	0	00	00
Collane	4	<del>X</del>	0	0	31	11
Pendenti	4	<del>X</del>	0	0	41	11
Altri		0	0	0	00	00

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, segnete un ordine di importanza).

.....	PRODUTTORI (altri fabbricanti)	0
1	GROSSISTI E COMMERCianti	1
.....	DETTAGLIANTI	0
.....	PRIVATI (vendita diretta al pubblico)	0

- Indicate attraverso quali canali commercializzate il Vostro articolo:

MERCATI	CANALI DI COMERCIALIZZAZIONE USATI PER RAGGIUNGERLI							
	Rappresentanti		Uffici	Fiere	Negozi	Altro	Diretta	
	esclus.	in pro- prio	vendite esterni alla se- de leg.	e Mostre		(1)	in labora- torio (2)	
1. PRODUTTORI	0	0	0	0	0	0	0	00000000
2. GROSSISTI	<del>0</del>	0	0	0	0	0	<del>0</del>	10000001
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	0	00000000
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	0	00000000

(1) Altro (specificare) : .....

(2) Uffici Vendite Interni.

- 9) 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	<del>0</del>	0	0	1011010
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0	11111
Uffici vendita	0	0	0	0	11111
Fiere e Mostre	0	0	0	0	11111
Negozi	0	0	0	0	11111
Altro	0	0	0	0	11111

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Produttori	0	0	0	0	11111
Grossisti	0	0	0	<del>0</del>	101011
Dettaglianti	0	0	0	0	11111
Privati	0	0	0	0	11111

- 21) I mercati esteri

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

in ITALIA 98 %

all'ESTERO 2 %

1021

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1. LUSSEMBURGO
2. ....
3. ....
4. ....

1101

1111

1111

1111

## PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

## 22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza:.....S. SALVATORE.....  
 - Anno di nascita: 19.46 - Titolo di studio: 3<sup>a</sup> AVV. COMM.  
 - In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1964  
 - Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

no 1 2 3-5 oltre  
 0 0 X 0 0

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? .....6

- In che anno si è messo in proprio? 1970

11 11514

146 102

164

12

106

70

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

	Prima Ditta	Seconda Ditta
Nome della Ditta	LUNGH	
Età al momento dell'assunzione	18	
Mansione svolta	INCASSATORE	
Località	FOSSETO (S.S.)	
Anni di permanenza	4	

11 11

118 11

12 1

12 1

104 11

## 24) Nella sua vita ha interrotto l'attività nel settore con esperienze professionali in settori diversi?

sì

no

- Se ha risposto sì:

- . In che settore (indicare il prodotto/servizio)? .....  
 . Per quanti anni? .....  
 . In quale posizione? .....

10

1

11

1

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

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

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

11

11

13

13

13

14

## 26) In base alla Sua conoscenza della situazione attuale del settore, dopo quanti anni di esperienza lavorativa come dipendente ritiene sia possibile mettersi in proprio? ..10..

110





## 32) La localizzazione dell'Impresa

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

~~si~~ no

11

. se no quale era il Comune precedente. ....

11

1111

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

11

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

si ~~no~~

10

. se sì: dove? .....

11

1111

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

~~più vantaggi~~ ☐ più svantaggi ☐ non saprei

11

Mi vuole indicare i principali. ....

VAL È IL CENTRO DEL COMMERCIO

SPESE - TEMPO

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

PER PIGRIZIA

## 33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa .....

## 34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

☐ ottima ☐ buona ☐ nè buona nè cattiva ☐ cattiva

~~☒~~ pessima

15

- Ritieni che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

☐ rimanere immutata ~~☒~~ migliorare ☐ peggiorare

12

1011710

11

11