

ANILERI ANTONELLA / 11/0035

15 vs 1 PROVA

ex produzione

- controllo

1.

COD. PROGRESSIVO... 11 Cod. INTERVISTATORE... 10 Data dell'intervista 3/7/87

101816

12

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

1101

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

- Ditta: CECCHETTO MARIO 1) Natura giuridica D.I.
- 2) Sede legale (Provincia e Comune) AL 3) Anno inizio attività: 1977
- 4) Telefono 031/23507 Totale linee 225071 Telex: sì no Telefax: sì no
- 5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta RIPARAZIONE PREZIOSI 109
- 6) Ulteriori unità locali (e cioè: filiali, laboratori, uffici esterni, altri recapiti che non coincidono con la Sede legale della Vostra Ditta): NO

11

11

10031

77

11

10 10

109

Provincia - Comune

Attività principale

1.
2.
3.
4.

-
-
-
-

11

11

11

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

11

11

11

- 8) Marchio di identificazione n. 2333

2333

- 9) La Vostra Ditta è iscritta:
1. all'A.O.V. no
- (Altre Associazioni imprenditoriali)
2. sì no
3. sì no
4. sì no
5. sì no

10

10

10

10

10

- 10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compreso imprenditori, Soci, familiari) 50%

50

- 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?)

10

10

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

10

anno 1984...

184

- 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, modelli sti, incassatori, sabbiatori, ecc.) sì no

10

10

10

10

10

11

RIPARATORE

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. DESIGNER 1. INTERNO 2. ESTERNO 3. INT/EST 4. NESSUNA ☐
☐ 3. TAGLIERIA PIETRE 1. TAGLIO 2. FACCIO TAGLIARE 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA ☐
☐ 4. COMMERCIO PIETRE 1. ACQ.PIETRE 2. VENDO 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA ☐

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

☐ 5. SALDATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 6. LEGHE	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 7. LAVORAZIONE A MACCHINA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 8. LAVORAZIONE A STAMPO	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 9. LAVORAZIONE A MANO	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 10. MICROFUSIONE	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 11. RIFINITURA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 12. INCASTONATURA, INCISIONE	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 13. BAGNI GALVANICI	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 14. BRILLANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 15. SABBIAIATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 16. DIAMANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 17. SATINATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 18. SMALTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 19. LAPIDATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 20. PULITURA	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 21. RAFFINAZIONE RESIDUI	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐
☐ 22. ALTRE ... <i>R.I.P.A.R.A.ZIONE</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	☐	☐	☐

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 ☐ ☐

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

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai ☐ ☐

5) 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
☐ Metalli prez.	0	0	0	0	0	0	0	0
☐ Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0
☐ Pietre	0	0	0	0	0	0	0	0
☐ Semilavorati*	0	0	0	0	0	0	0	0
☐ Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0

☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

(*) 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); produce e/o commercializzate articoli:

- | | | |
|--------------------------|--|--------------------------|
| ☐ | prodotti con macchine automatiche | ☐ |
| ☐ | in tutt'oro da microfusione | ☐ |
| ☐ | in tutt'oro da lavorazione a mano | ☐ |
| ☐ | con pietre il cui valore non superi quello dell'oro | ☐ |
| ☐ | il cui prezzo medio ex fabrica non superi i 10 milioni | ☐ |
| ☐ | di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabrica supera i 10 milioni | ☐ |

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	☐	☐
Boccole		0	0	0	☐	☐
Bracciali		0	0	0	☐	☐
Collane		0	0	0	☐	☐
Pendenti		0	0	0	☐	☐
Altri		0	0	0	☐	☐

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)	☐
.....	GROSSISTI E COMMERCianti	☐
.....	DETTAGLIANTI	☐
.....	PRIVATI (vendita diretta al pubblico)	☐

- 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	☐
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.

- 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	0	0	0	
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0	
Uffici vendita	0	0	0	0	
Fiere e Mostre	0	0	0	0	
Negozi	0	0	0	0	
Altro	0	0	0	0	

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Produttori	0	0	0	0	
Grossisti	0	0	0	0	
Dettaglianti	0	0	0	0	
Privati	0	0	0	0	

- 21) I mercati esteri

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

in ITALIA%

all'ESTERO%

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1.
2.
3.
4.

||

||

||

||

||

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: PIETRA MARAZZI AL
 - Anno di nascita: 1947 - Titolo di studio: S. elem.
 - In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1961
 - Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

no 1 2 3-5 oltre

☒ ☒ 0 0 0

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

- In che anno si è messo in proprio? 77.

11 11219
47 101
611

1
116
77

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

	Prima Ditta	Seconda Ditta
Nome della Ditta		
Età al momento dell'assunzione		
Mansione svolta		
Località		
Anni di permanenza		

11 11
11 11
11 11
11 11
11 11

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

sì ☒ no

10

- Se ha risposto sì:

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

11
11
11

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

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

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

4
4
4
4
4
2

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? 45 anni

105

PARTE QUARTA

Nei prossimi due anni:

- 27) Prevedete di mutare la forma giuridica? sì ~~no~~ ☒
- 28) (Se non già iscritti) Prevedete di iscriverVi all'A.O.V.? sì ~~no~~ ☒
- 29) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività? sì ~~no~~ ☒
 - 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.

ness.

- (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

ness.

- (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	...	...	...	...	☐	☐	☐	☐

32) La localizzazione dell'Impresa

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

☒ sì ☐ no

. 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.

☐ sì ☒ 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. ...TROPPO CONC.

.....

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

.....NON SAPREI.....

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

.....NO COMMENT.....

.....

-

.....

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

☐ ottima ☐ buona ☐ nè buona nè cattiva ☒ cattiva

☐ pessima

- Ritieni che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

☐ rimanere immutata ☒ migliorare ☐ peggiorare

11
 12
 13
 14

15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100

101
 102
 103
 104
 105
 106
 107
 108
 109
 110
 111
 112
 113
 114
 115
 116
 117
 118
 119
 120
 121
 122
 123
 124
 125
 126
 127
 128
 129
 130
 131
 132
 133
 134
 135
 136
 137
 138
 139
 140
 141
 142
 143
 144
 145
 146
 147
 148
 149
 150
 151
 152
 153
 154
 155
 156
 157
 158
 159
 160
 161
 162
 163
 164
 165
 166
 167
 168
 169
 170
 171
 172
 173
 174
 175
 176
 177
 178
 179
 180
 181
 182
 183
 184
 185
 186
 187
 188
 189
 190
 191
 192
 193
 194
 195
 196
 197
 198
 199
 200