

RICALDONE PAOLA/03/0682  
19 VR 12 VLENZAPG

1.

COD. PROGRESSIVO 24. Cod. INTERVISTATORE 03. Data dell'intervista 1.7.87

1016091 17

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

10131

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

- Ditta: GALDIOLLO F.lli 1) Natura giuridica SA 13
- 2) Sede legale (Provincia e Comune) Vlenza AL 3) Anno inizio attività: 1965-6 11 11717 1615
- 4) Telefono 974324 Totale linee 1 Telex: SA no Telefax: SA 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. ....

- .....  
.....  
.....  
.....

- 7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AL qualifica: fabbro orificiere 11 11 11
- 8) Marchio di identificazione n. 1413 114113

- 9) La Vostra Ditta è iscritta: SA all'A.O.V.
- (Altre Associazioni imprenditoriali) -
2. .... sì no 11
3. .... sì no 10
4. .... sì no 10
5. .... sì no 10

- 10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compreso imprenditori, Soci, familiari) 10% 1312

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

1. orificeria o gioielleria SA no prev. 11 11
2. argenteria sì SA prev. 10
3. altri metalli preziosi SA no prev. (quali? platinio) 11
4. altri generi SA no prev. (quali? .....) 11

Se la Ditta non produce e/o commercializza articoli di orificeria/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 .....

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

1. Produttori orificeria/gioielleria SA no 11
2. Commercianti areficeria/gioielleria SA no 11
3. Banchi dei metalli preziosi sì SA 10
4. Taglieria pietre preziose sì SA 10
5. Commercianti pietre preziose sì SA 10
6. Imprese che esercitano attività particolari collegate al ciclo orafa (designer, modelli sti, incassatori, sabbiatori, ecc.) sì SA 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.. ~~X~~ MI RIFORNISCO DA..      3. NESSUNA  
☐ 2. DESIGNER      ~~X~~ INTERNO      2. ESTERNO      ~~NO~~ INT/EST      4. NESSUNA  
☐ 3. TAGLIERIA PIETRE      1. TAGLIO      2. FACCIO TAGLIARE      3. ENTRAMBI ~~X~~ NESSUNA  
☐ 4. COMMERCIO PIETRE      ~~X~~ ACQ.PIETRE      2. VENDO      3. ENTRAMBI      4. NESSUNA

2

~~10~~ 1

10

11

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

14) Nei Vostri rapporti con le Imprese collaboratrici

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

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

11

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

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

12

## 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
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	<del>0</del>	0	0	0	0	0	<del>0</del>	0
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Pietre	<del>0</del>	0	0	<del>0</del>	0	0	<del>0</del>	0
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	<del>0</del>	0	0	0	0	0	<del>0</del>	0
<input type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0

0	11000	3
1		
0	11001	3
0	11000	3
1		

(\*) 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                                       | 0 |
| <input type="checkbox"/> in tutt'oro da microfusione   | 0 |
| <input checked="" type="checkbox"/> in tutt'oro da lavorazione a mano                            | 1 |
| <input checked="" type="checkbox"/> con pietre il cui valore non superi quello dell'oro          | 1 |
| <input checked="" type="checkbox"/> il cui prezzo medio ex fabbrica non superi i 10 milioni      | 1 |
| <input type="checkbox"/> di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabbrica supera i 10 milioni | 0 |

## 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...	2	0	0	11	11
Boccole	...2...	2	0	0	12	11
Bracciali	...5...	2	0	0	15	11
Collane	...4...	2	0	0	14	11
Pendenti	...3...	2	0	0	13	11
Altri	...6...	2	0	0	16	11

Specificare gli altri generi trattati: spille, polsini.....

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

10  
11  
10  
10

- 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	X	0	0	2	0	0	0
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	0
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	0

11111111  
1100110010  
11111111  
11111111

- (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	<del>8</del>	100011
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0	1111
Uffici vendita	0	0	0	0	1111
Fiere e Mostre	<del>2</del>	0	0	<del>2</del>	110011
Negozi	0	0	0	0	1111
Altro	0	0	0	0	1111

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Produttori	0	0	0	0	1111
Grossisti	0	0	0	<del>8</del>	100011
Dettaglianti	0	0	0	0	1111
Privati	0	0	0	0	1111

- 21) I mercati esteri

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

in ITALIA 20%

all'ESTERO 80%

1810

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1. ... Germania ...
2. ... Svizzera ...
3. ... Austria ...
4. ....

103

109

108

11

## PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

## 22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: Valenza .....  
 - Anno di nascita: 1937. - Titolo di studio: Avvicamento  
 - In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1952  
 - Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

11 1172  
37 102  
52

no 1 2 3-5 oltre

0 0 0 10 0

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 12 anni

3  
112  
64

- In che anno si è messo in proprio? 1964

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

	Prima Ditta	Seconda Ditta
Nome della Ditta	<u>P.U. Loni</u>	
Età al momento dell'assunzione	<u>(1956)</u>	
Mansione svolta	<u>orafa</u>	
Località	<u>Valenza</u>	
Anni di permanenza	<u>8 anni</u>	

11 11  
19 11  
11 11  
11 11  
08 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)

- ...1. Elevata abilità artistica in una delle fasi della produzione (quali? progettazione.....)  
 ...1. 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.  
 ...4. Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio.

11  
11  
4  
4  
11  
4

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

110

## PARTE QUARTA

Nei prossimi due anni:

27) Prevedete di mutare la forma giuridica? ~~si~~ no 11

28) (Se non già iscritti) Prevedete di iscriverVi all'A.O.V.? si no 10

29) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività? ~~si~~ no 13

- Se avete risposto sì: ☒ sviluppando l'aspetto commerciale.  
☒ sviluppando la capacità produttiva.  
☐ 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)

OPERAJ

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

IMPIEGATI

<del>1.</del>	Contabilità	...	...	...	...				
2.	Rappresentanti	...	...	...	...				
<del>3.</del>	Interpreti	...	...	...	...				
<del>4.</del>	Segretaria aziendale	...	...	...	...				
5.	Interpreti <i>altro</i>	...	...	...	...				



## 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. ....

Dovrebbe trarre vantaggi se riesce a essere credibile come serietà commerciale e produttiva. Consumo adeguato all'attuale clima di consumo. Il solo imprenditore grande e difficile, creare nella collaborazione di gruppo di persone futuro aziendale. Credere al lavoro, la valorizzazione e pubblico con rispetto del prodotto.

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

Giunta a un certo punto non ha consentito l'incremento; fattori ambientali e competitivi

## 33) La domanda latente di servizi.

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

Albergo; Serietà dei soci; Personale qualificato. X. proteggere i soci; Immagine prodotta

- .....

## 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

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

(ma controformazioni  
- addetti)

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐ ☐ ☐