

RICALDONE PAOLA 103/ N.

230 78 9 VALENZACO

1.

COD. PROGRESSIVO. 12 Cod. INTERVISTATORE 03 Data dell'intervista 26/6/82

1111 13

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

103

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

- Ditta: Lenti Franco 1) Natura giuridica 11
2) Sede legale (Provincia e Comune): Valenza AC 3) Anno inizio attività: 1982 1177 1817
4) Telefono 91666 Totale linee 1. Telex: sì no Telefax: sì no 10 10
5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta: Vendita al minimo / importo 13
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.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AC qualifica: COMMERCIO MINIMO /
INGROSSO

8) Marchio di identificazione n.

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

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (comprpesso imprenditori, Soci, familiari) 50% 1510

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

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

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

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

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

anno

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

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

NEGOZIO

PARTE SECONDA: L'IMPRESA ED IL SETTORE

Prima sezione

(produzione fissa fissa)

- 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)

- | | | | | | |
|--|---------------|-----------------------|-------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. BANCO METALLI | 1. SONO UN.. | 2. MI RIFORNISCO DA.. | 3. NESSUNA | <input type="checkbox"/> | |
| <input type="checkbox"/> 2. DESIGNER | 1. INTERNO | 2. ESTERNO | 3. INT/EST | 4. NESSUNA | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> 3. TAGLIERIA PIETRE | 1. TAGLIO | 2. FACCIO TAGLIARE | 3. ENTRAMBI | 4. NESSUNA | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> 4. COMMERCIO PIETRE | 1. ACQ.PIETRE | 2. VENDO | 3. ENTRAMBI | 4. NESSUNA | <input type="checkbox"/> |

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	PROVINCTA di AL	PROVINCTA di PV	ALTROVE	1	2	3 - 5	OLTRE

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

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

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai

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				10	110011	31
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRÒ VE	1	2	3 - 5	OLTRE			
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	0	0	0	0	0	0	0	0	10	110011	31
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0	11	111111	11
<input type="checkbox"/> Pietre	0	0	0	0	0	0	0	0	10	110000	31
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	0	0	0	0	0	0	0	0	10	001011	31
<input type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0	10	110000	4

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

- prodotti con macchine automatiche 11
- in tutt'oro da microfusione 11
- in tutt'oro da lavorazione a mano 11
- con pietre il cui valore non superi quello dell'oro 11
- il cui prezzo medio ex fabbrica non superi i 10 milioni 11
- di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabbrica supera i 10 milioni 10

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, assegname loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM- PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)			1	2
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli	1...	0	0	0	1	2
Boccole	3...	0	0	0	3	2
Bracciali	4...	0	0	0	4	2
Collane (catene)	2...	0	0	0	2	2
Pendenti	3....	0	0	0	3	2
Altri	5....	0	0	0	5	2

Specificare gli altri generi trattati: orologio.....

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 COMMERCIAINTI

..... DETTAGLIANTI

1.. PRIVATI (vendita diretta al pubblico)

- Indicate attraverso quali canali commercializzate il Vostro articolo:

MERCATI	CANALI DI COMERCIALIZZAZIONE USATI PER RAGGIUNGERLI						
	Rappresentanti esclus.	Uffici in pro- prio	Fiere 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.

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
Rappresentnati in proprio (res.)	0	0	0	0
Uffici vendita	0	0	0	0
Fiere e Mostre	0	0	0	0
Negozi	1	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	1	0	0	0

Dettaglianti

21) I mercati esteri

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

all'ESTERO%

100

- 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: Volenzia 11717
- Anno di nascita: 1934 - Titolo di studio: medie inf 314 2
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1950 150
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?
- | | | | | | |
|----|---|---|-----|-------|----------|
| no | 1 | 2 | 3-5 | oltre | |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | <u>2</u> |
- Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 10 anni 110
- In che anno si è messo in proprio? 1963/6 661

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

Nome della Ditta	Prima Ditta	Seconda Ditta	□	□
<u>Lenti e Pozzi</u>	□	□
Età al momento dell'assunzione	□	□
Mansione svolta	□	□
Località	□	□
Anni di permanenza	□	□

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

sì 10

- 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)

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

 426) In base alla Sua conoscenza della situazione attuale del settore, dopo quanti anni di esperienza lavorativa come dipendente ritiene sia possibile mettersi in proprio? 4 anni almeno 14

PARTE QUARTA

Nei prossimi due anni:

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

OPERAI

3	Disegnatore
3	Modellista
3.	Preparatore/Fonditore
4.	Cerista
1	Orafo specializzato
6.	Orafo
7.	Meccanico specializzato
2	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 Alta

(Produttore di vendita)

32) La localizzazione dell'Impresa

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

no

11

. 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

10

. se sì: dove?

- 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. *Vantaggi*.....

Sì. È un direttivo costituito con la produzione, si ha un buon tutto i giorni con costi, qualità, prodotto finito.....

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

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

Non saprei... Forse meno costi, sede in luogo di origine.

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

l'assistenza all'acquisto di materie prime, e l'acquisto di macchinari.....

.....
.....

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

ottima buona nè buona nè cattiva cattiva

14

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata migliorare peggiorare

12