

ANILERI ANTONELLA /10/ 1806
58 18 13 VALENZAPPI

1.

COD. PROGRESSIVO... 6 Cod. INTERVISTATORE. 10. Data dell'intervista 18.9.87

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

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

Panelli Pier Paolo

- Ditta: 1) Natura giuridica D.I. 110
 2) Sede legale (Provincia e Comune): Valenza AL 2) Anno inizio attività: 1971 11717
 3) Telefono: 010 974896 Totale linee: 2 Telex: si no Telefax: si no 1711
 4) (l'atto: non dice) 5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta: Commercio e produzione 02
- 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. AL AL
 2.
 3.
 4.
 5.
 6.
 7.
 8.
 9.
 10.
 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.
 201.
 202.
 203.
 204.
 205.
 206.
 207.
 208.
 209.
 210.
 211.
 212.
 213.
 214.
 215.
 216.
 217.
 218.
 219.
 220.
 221.
 222.
 223.
 224.
 225.
 226.
 227.
 228.
 229.
 230.
 231.
 232.
 233.
 234.
 235.
 236.
 237.
 238.
 239.
 240.
 241.
 242.
 243.
 244.
 245.
 246.
 247.
 248.
 249.
 250.
 251.
 252.
 253.
 254.
 255.
 256.
 257.
 258.
 259.
 260.
 261.
 262.
 263.
 264.
 265.
 266.
 267.
 268.
 269.
 270.
 271.
 272.
 273.
 274.
 275.
 276.
 277.
 278.
 279.
 280.
 281.
 282.
 283.
 284.
 285.
 286.
 287.
 288.
 289.
 290.
 291.
 292.
 293.
 294.
 295.
 296.
 297.
 298.
 299.
 300.
 301.
 302.
 303.
 304.
 305.
 306.
 307.
 308.
 309.
 310.
 311.
 312.
 313.
 314.
 315.
 316.
 317.
 318.
 319.
 320.
 321.
 322.
 323.
 324.
 325.
 326.
 327.
 328.
 329.
 330.
 331.
 332.
 333.
 334.
 335.
 336.
 337.
 338.
 339.
 340.
 341.
 342.
 343.
 344.
 345.
 346.
 347.
 348.
 349.
 350.
 351.
 352.
 353.
 354.
 355.
 356.
 357.
 358.
 359.
 360.
 361.
 362.
 363.
 364.
 365.
 366.
 367.
 368.
 369.
 370.
 371.
 372.
 373.
 374.
 375.
 376.
 377.
 378.
 379.
 380.
 381.
 382.
 383.
 384.
 385.
 386.
 387.
 388.
 389.
 390.
 391.
 392.
 393.
 394.
 395.
 396.
 397.
 398.
 399.
 400.
 401.
 402.
 403.
 404.
 405.
 406.
 407.
 408.
 409.
 410.
 411.
 412.
 413.
 414.
 415.
 416.
 417.
 418.
 419.
 420.
 421.
 422.
 423.
 424.
 425.
 426.
 427.
 428.
 429.
 430.
 431.
 432.
 433.
 434.
 435.
 436.
 437.
 438.
 439.
 440.
 441.
 442.
 443.
 444.
 445.
 446.
 447.
 448.
 449.
 450.
 451.
 452.
 453.
 454.
 455.
 456.
 457.
 458.
 459.
 460.
 461.
 462.
 463.
 464.
 465.
 466.
 467.
 468.
 469.
 470.
 471.
 472.
 473.
 474.
 475.
 476.
 477.
 478.
 479.
 480.
 481.
 482.
 483.
 484.
 485.
 486.
 487.
 488.
 489.
 490.
 491.
 492.
 493.
 494.
 495.
 496.
 497.
 498.
 499.
 500.
 501.
 502.
 503.
 504.
 505.
 506.
 507.
 508.
 509.
 510.
 511.
 512.
 513.
 514.
 515.
 516.
 517.
 518.
 519.
 520.
 521.
 522.
 523.
 524.
 525.
 526.
 527.
 528.
 529.
 530.
 531.
 532.
 533.
 534.
 535.
 536.
 537.
 538.
 539.
 540.
 541.
 542.
 543.
 544.
 545.
 546.
 547.
 548.
 549.
 550.
 551.
 552.
 553.
 554.
 555.
 556.
 557.
 558.
 559.
 560.
 561.
 562.
 563.
 564.
 565.
 566.
 567.
 568.
 569.
 570.
 571.
 572.
 573.
 574.
 575.
 576.
 577.
 578.
 579.
 580.
 581.
 582.
 583.
 584.
 585.
 586.
 587.
 588.
 589.
 590.
 591.
 592.
 593.
 594.
 595.
 596.
 597.
 598.
 599.
 600.
 601.
 602.
 603.
 604.
 605.
 606.
 607.
 608.
 609.
 610.
 611.
 612.
 613.
 614.
 615.
 616.
 617.
 618.
 619.
 620.
 621.
 622.
 623.
 624.
 625.
 626.
 627.
 628.
 629.
 630.
 631.
 632.
 633.
 634.
 635.
 636.
 637.
 638.
 639.
 640.
 641.
 642.
 643.
 644.
 645.
 646.
 647.
 648.
 649.
 650.
 651.
 652.
 653.
 654.
 655.
 656.
 657.
 658.
 659.
 660.
 661.
 662.
 663.
 664.
 665.
 666.
 667.
 668.
 669.
 670.
 671.
 672.
 673.
 674.
 675.
 676.
 677.
 678.
 679.
 680.
 681.
 682.
 683.
 684.
 685.
 686.
 687.
 688.
 689.
 690.
 691.
 692.
 693.
 694.
 695.
 696.
 697.
 698.
 699.
 700.
 701.
 702.
 703.
 704.
 705.
 706.
 707.
 708.
 709.
 710.
 711.
 712.
 713.
 714.
 715.
 716.
 717.
 718.
 719.
 720.
 721.
 722.
 723.
 724.
 725.
 726.
 727.
 728.
 729.
 730.
 731.
 732.
 733.
 734.
 735.
 736.
 737.
 738.
 739.
 740.
 741.
 742.
 743.
 744.
 745.
 746.
 747.
 748.
 749.
 750.
 751.
 752.
 753.
 754.
 755.
 756.
 757.
 758.
 759.
 760.
 761.
 762.
 763.
 764.
 765.
 766.
 767.
 768.
 769.
 770.
 771.
 772.
 773.
 774.
 775.
 776.
 777.
 778.
 779.
 780.
 781.
 782.
 783.
 784.
 785.
 786.
 787.
 788.
 789.
 790.
 791.
 792.
 793.
 794.
 795.
 796.
 797.
 798.
 799.
 800.
 801.
 802.
 803.
 804.
 805.
 806.
 807.
 808.
 809.
 810.
 811.
 812.
 813.
 814.
 815.
 816.
 817.
 818.
 819.
 820.
 821.
 822.
 823.
 824.
 825.
 826.
 827.
 828.
 829.
 830.
 831.
 832.
 833.
 834.
 835.
 836.
 837.
 838.
 839.
 840.
 841.
 842.
 843.
 844.
 845.
 846.
 847.
 848.
 849.
 850.
 851.
 852.
 853.
 854.
 855.
 856.
 857.
 858.
 859.
 860.
 861.
 862.
 863.
 864.
 865.
 866.
 867.
 868.
 869.
 870.
 871.
 872.
 873.
 874.
 875.
 876.
 877.
 878.
 879.
 880.
 881.
 882.
 883.
 884.
 885.
 886.
 887.
 888.
 889.
 890.
 891.
 892.
 893.
 894.
 895.
 896.
 897.
 898.
 899.
 900.
 901.
 902.
 903.
 904.
 905.
 906.
 907.
 908.
 909.
 910.
 911.
 912.
 913.
 914.
 915.
 916.
 917.
 918.
 919.
 920.
 921.
 922.
 923.
 924.
 925.
 926.
 927.
 928.
 929.
 930.
 931.
 932.
 933.
 934.
 935.
 936.
 937.
 938.
 939.
 940.
 941.
 942.
 943.
 944.
 945.
 946.
 947.
 948.
 949.
 950.
 951.
 952.
 953.
 954.
 955.
 956.
 957.
 958.
 959.
 960.

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)

on lo 100

1. BANCO METALLE 1. SONO UN.. MI RIFORNISCO DA.. 3. NESSUNA 2
 2. DESIGNER INTERNO 2. ESTERNO 3. INT/EST 4. NESSUNA 1
 3. ~~TAGLIERIA PIETRE~~ 1. TAGLIO 2. FACCIO TAGLIARE 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA 0
 4. COMMERCIO PIETRE ACQ.PIETRE 2. VENDO ~~acq. pietre~~ 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA 1

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

VALENZA	LE VOSTRE IMPRESE COLLABORATRICI HANNO SEDE A (più riposte)			NUMERO DI COLLABORATORI ABITUALI			
	PROVINCIA di AI	PROVINCIA di PV	ALTRIOVE	1	2	3 - 5	OLTRRE

5. SALDATURA 0 0 0 0 0 0 2
 6. LEGHE 0 0 0 0 0 0 2
 7. LAVORAZIONE A MACCHINA 0 0 0 0 0 0 0 0
 8. LAVORAZIONE A STAMPO 0 0 0 0 0 0 0 1
 9. LAVORAZIONE A MANO 0 0 0 0 0 0 0 1
 10. MICROFUSIONE 0 0 0 0 0 0 2
 11. RIFINITURA 0 0 0 0 0 0 0 1
 12. INCASTONATURA, INCISIONE 0 0 0 0 0 0 2
 13. BAGNI GALVANICI 0 0 0 0 0 0 2
 14. BRILLANTATURA 0 0 0 0 0 0 0 1
 15. SABBIATURA 0 0 0 0 0 0 0 1
 16. DIAMANTATURA 0 0 0 0 0 0 0 1
 17. SATINATURA 0 0 0 0 0 0 0 1
 18. SMALTATURA 0 0 0 0 0 0 0 1
 19. LAPIDATURA 0 0 0 0 0 0 0 1
 20. PULITURA 0 0 0 0 0 0 0 1
 21. RAFFINAZIONE RESIDUI 0 0 0 0 0 0 2
 22. ALTRE 0 0 0 0 0 0 0 1
- FUORI
REG. X

14) Nei Vostri rapporti con le Imprese collaboratrici

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

 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai 1

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

1 prevalentemente solo qualche volta 0 mai 0 (con l'estero: Anatris)~~solamente con l'estero (Anatris)~~

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	DA IMPRESE CHE HANNO SEDE A (più risposte)				NUMERO			
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE
NON COMPRATE								
<input checked="" type="checkbox"/> Metalli prez.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 10	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Pietre	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	<i>(Anche)</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Semilavorati*	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>

(*) 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
- 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 fabbrica non superi i 10 milioni
- di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabbrica supera i 10 milioni

) 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, assegna-
te loro lo stesso numero.

GENERALI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM- PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)		
		Propria	Acquistata	Mista

1 → Anelli <input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0
Boccole <input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0
Bracciali <input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0
Collane <input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0
Pendenti <input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0
Altri <input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0

Specificare gli altri generi trattati:

fermaccavatelle
genellelli delle
pattini sui capelli ecc.

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 COMMERCANTI
 DETTAGLIANTI
 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.	Negozi e Mostre	Altro (1)	Diretta in labora- torio (2)
1. PRODUTTORI	0	0	0	0	0	0
2. GROSSISTI	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0
3. DETTAGL.	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0

(1) Altro (specificare) :
(2) Uffici Vendite Interni.

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.)	X	0	0	0
Uffici vendita	0	0	0	0
Fiere e Mostre	X	X	NO	X (T...)
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	X	0	0	X
Dettaglianti	X	0	0	X
Privati	0	0	0	0

21) I mercati esteri

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

in ITALIA 60%
all'ESTERO 40%

40

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1. ... Germania
 2. ... Francia
 3. ... Spagna
 4. ... U.S.A. U.S.A.
- Africa

1031

1061

1111

1011

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: Castrovilli
 - Anno di nascita: 1945 - Titolo di studio: magistrale
 - In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1965
 - Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore? si

~~no~~ no 2 3-5 oltre
~~0~~ 0 0 0 0

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

- In che anno si è messo in proprio? *... nel 1967*

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

Nome della Ditta	DORIA
Età al momento dell'assunzione	20
Mansione svolta	Rappresentante
Località	Varese
Anni di permanenza	1

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

si

- Se ha risposti 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)

4. Elevata abilità artistica in una delle fasi della produzione (quale?)

2. Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo.

2. Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime.

2. Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori.

1. Buona conoscenza delle tecniche di commercio.

1. Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio.

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? *attualmente circa 20 anni*

proprio: sono un 3348h1; ma dipende
da tanti fattori

PARTE QUARTA

Nei prossimi due anni:

27) Prevedete di mutare la forma giuridica? sì no 1028) (Se non già iscritti) Prevedete di iscriverVi all'A.O.V.? sì no 1029) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività? sì no 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. *(una paopza per motivi personali (trafiguta x ragioni legale e i è) h'abbandonato)*

2) Per effettiva espansione dell'attività.

31) Indicare le necessità prevedibili in termini di manodopera qualificata nei prossimi 2 anni. *non mercede*

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)
<u>OPERAII</u>				
1. Disegnatore	<input checked="" type="checkbox"/>
2. Modellista
3. Preparatore/Fonditore
4. Cerista
5. Orafo specializzato	<input checked="" type="checkbox"/>
6. Orafo	<input checked="" type="checkbox"/>
7. Meccanico specializzato
8. Incassatore
9. Incisore/Cesellatore
10. Operatore galvanico
11. Smaltatore
12. Lapidari pietre preziose
13. Chimico
14. Altri	<i>nuovo</i>

Figure professionali	(1)	(2)	(3)	(4)
<u>OPERAII</u>				
1. Disegnatore	<input checked="" type="checkbox"/>
2. Modellista
3. Preparatore/Fonditore
4. Cerista
5. Orafo specializzato	<input checked="" type="checkbox"/>
6. Orafo	<input checked="" type="checkbox"/>
7. Meccanico specializzato
8. Incassatore
9. Incisore/Cesellatore
10. Operatore galvanico
11. Smaltatore
12. Lapidari pietre preziose
13. Chimico
14. Altri	<i>nuovo</i>

IMPIEGATI	(1)	(2)	(3)	(4)
1. Contabilità
2. Rappresentanti
3. Interpreti
4. Segretaria aziendale
5. Interpreti

IMPIEGATI	(1)	(2)	(3)	(4)
1. Contabilità
2. Rappresentanti
3. Interpreti
4. Segretaria aziendale
5. Interpreti

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.

..... Diutto contatto con i grossi opere d'affari

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

..... hon. da

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

..... dovrebbe aumentare l'interesse per gli insediamenti

..... favorendo più cooperazione maggiore attivazione sua

- aumentare contribuire a diminuire gli ostacoli
..... buonata di spese di gestione delle imprese

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

ottima buona nè buona nè cattiva cattiva

pessima

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata migliorare peggiorare

1181014