

RICALDONE PAOLA / 03 / 1250
69 183 VALENZACO

1.

COD. PROGRESSIVO. 19. Cod. INTERVISTATORE 03. Data dell'intervista 26/6/87

03127

13)

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

03

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

Ditta: PAOLO VAGLIO (AVRIN).....

1) Natura giuridica S.p.A.

11

66

2) Sede legale (Provincia e Comune): Valenza AL

3) Anno inizio attività: 1955

11

11717

03

4) Telefono 974666 Totale linee 1..

Telex: si

no

Telefax: si

11

0 0

0 0

5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta: OROVRINI pietre preziose

014

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.

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

11	11	11	11
11	11	11	11
11	11	11	11
11	11	11	11

7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AL qualifica: comm. ing. prezzon

11 12

8) Marchio di identificazione n. 1

9) La Vostra Ditta è iscritta:

1. all'A.O.V.
(Altre Associazioni impre-

ditoriali)

2. Federazione

3.

4.

5.

si no

11

0

0

0

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compriso imprenditori, Soci, familiari) 10%

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

1. oreficeria o gioielleria sì ne prev.
2. argenteria sì ne prev.
3. altri metalli preziosi sì ne prev. (quali?)
4. altri generi sì ne prev. (quali?)

10	10
10	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

11

anno

11

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

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

10	10
10	10
10	10
10	10
10	10
10	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 scla 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)

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

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

VALENZA	LE VOSTRE IMPRESE COLLABORATRICI HANNO SEDE A (più riposte)				NUMERO DI COLLA BORATORI ABITU ALI			
	PROVINCIA di AL	PROVINCIA di PV	ALTROVE	1	2	3 - 5	OLTRE	

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

forniture (acquisti)

solamente 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	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Pietre	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> 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); 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, assegname loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM- PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)			
		Propria	Acquistata	Mista	
Anelli	0	0	0	<input type="checkbox"/>
Boccole	0	0	0	<input type="checkbox"/>
Bracciali	0	0	0	<input type="checkbox"/>
Collane	0	0	0	<input type="checkbox"/>
Pendenti	0	0	0	<input type="checkbox"/>
Altri	0	0	0	<input type="checkbox"/>

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 esclus.	Uffici in pro- prio	Uffici 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.

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	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.

.....

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

2) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: Valenza 177
- Anno di nascita: 1927 - Titolo di studio: Liceo classico 115
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1950 50
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

no	1	2	3-5	oltre
----	---	---	-----	-------

0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0
---	-------------------------------------	---	---	---

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 1 anno

- In che anno si è messo in proprio? 1953 53

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

Nome della Ditta	Prima Ditta	Seconda Ditta
Età al momento dell'assunzione	<u>Industrial Diamond</u> <u>23 anni</u>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Mansione svolta	<u>funzionali amministrative</u>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Località	<u>M. Levo</u>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Anni di permanenza	<u>1</u>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

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

sì	<input type="checkbox"/>	
----	--------------------------	--

- 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)

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? 50 anni 105

PARTE QUARTA

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: 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)
<u>OPERAI</u>				
1. Disegnatore
2. Modelista
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	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Rappresentanti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Interpreti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Segretaria aziendale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Interpreti Altri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

a localizzazione dell'Impresa

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

sì

del

10

15

111

166

- . se no quale era il Comune precedente. *Biella*.....

. in quale anno è avvenuto il trasferimento? *1966*

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

sì

16

10

11

111

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



pì vantaggi



pì svantaggi



non saprei

11

Mi vuole indicare i principali. *Vantaggi*.....

Convenienza, possibilità di mano; facilità nel reperire servizi, ciclo completo.....

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

Difficoltà di avere permessi di operazione nuove fabbriche nelle zone storica.

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

Tipo: scuola, avanzaia (equivalente corso universitario dei quattro).

Corsi aggiornamento, imp. orafi (autoanalisi, costruzionali es.)

- Maggior collaborazione con I.C.E. e regione, t.c. ciò che riguarda le ricerche sui mercati esteri. > servizi.....

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

ottima

buona

nè buona nè cattiva

cattiva

pessima

14

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata

migliorare

peggiorare

2

*(se avvengono
trasformazioni. Norme fiscali)*

118510

U

U