

STEFANIA 1/10/1977
33 104 10160000

1.

COD. PROGRESSIVO..... Cod. INTERVISTATORE..... Data dell'intervista 6/10/82

10131371 (3)

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

118

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

Ditta: SCALA FILI 1) Natura giuridica S.R.L. 5 81

2) Sede legale (Provincia e Comune) TORINO 3) Anno inizio attività: 1981 8 1000 81

4) Telefono 011 599403 Totale linee 1 Telex: sì no Telefax: sì no 11 1 1

5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta commercio parti calcestruzzo 104

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 VALENZA	UFFICIO VENDITE
2.
3.
4.

7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: TO Aut. P.S. di: TO qualifica: Compt. 8 8 1

8) Marchio di identificazione n.

9) La Vostra Ditta è iscritta: 1. all'A.O.V. 2. FEDERPIETRE 3. 4. 5.

(Altre Associazioni imprenditoriali)

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compreso imprenditori, Soci, familiari) ..% 133

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? ..)

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	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, modellisti, incassatori, sabbiatori, ecc.)	sì	no

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 ☒

Solo pile coltivate

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

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.	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

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<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); producite e/o commercializzate articoli:

- | | | |
|--------------------------|--|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | prodotti con macchine automatiche | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | in tutt'oro da microfusione | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | in tutt'oro da lavorazione a mano | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | con pietre il cui valore non superi quello dell'oro | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | il cui prezzo medio ex fabrica non superi i 10 milioni | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabrica supera i 10 milioni | <input type="checkbox"/> |

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	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Boccole	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bracciali	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Collane	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pendenti	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altri	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<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).

- ..2.. PRODUTTORI (altri fabbricanti)
 ..2.. GROSSISTI E COMMERCianti
 ..1.. DETTAGLIANTI
 ..3.. 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	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0
2. GROSSISTI	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0
3. DETTAGL.	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0
4. PRIVATI	0	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	110011
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0	1111
Uffici vendita	0	0	0	0	110000
Fiere e Mostre	0	0	0	0	110000
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	110011
Grossisti	0	0	0	0	110011
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 100%

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: TORINO
- Anno di nascita: 19.57 - Titolo di studio: D.P.L. GEOMETRA
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 19.78
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

no	1	2	3-5	oltre
<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 78

- In che anno si è messo in proprio? 78

18	1000
57	118
78	

78

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

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

sì

~~no~~

- Se ha risposto sì:

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

5) 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 (quali?
4. Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo.
4. Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime.
1. Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori.
1. Buona conoscenza delle tecniche di commercio.
1. Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio.

4
4
4
1
1
1

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

non so

--

- (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				
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				
<u>IMPIEGATI</u>								
1. Contabilità				
2. Rappresentanti	...	2.		2		
3. Interpreti				
4. Segretaria aziendale				
5. Interpreti				

