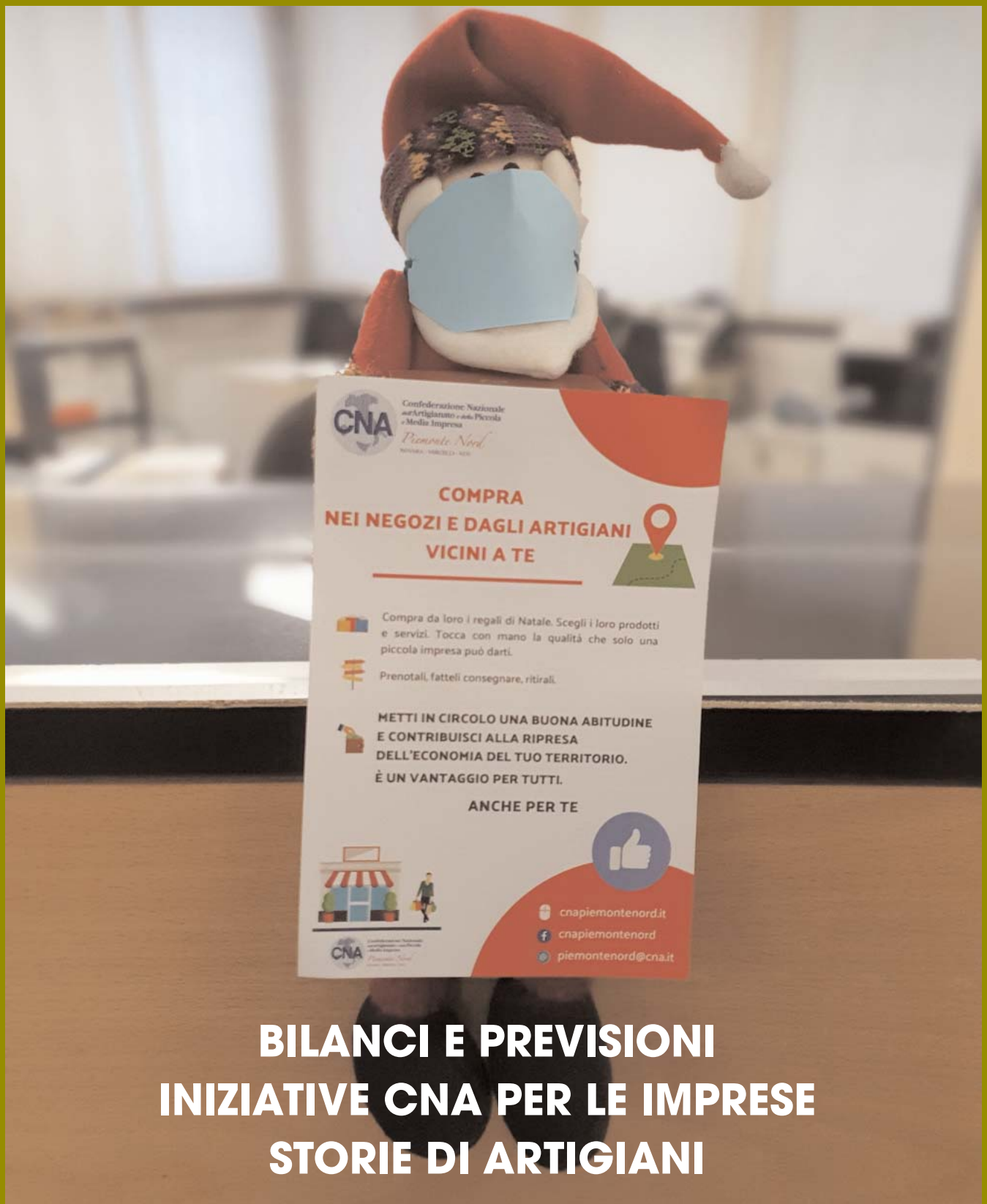
IMPRESA ARTIGIANA

Anno XXVII
n°4
dicembre
2020



BILANCI E PREVISIONI
INIZIATIVE CNA PER LE IMPRESE
STORIE DI ARTIGIANI

BACK ON ROAD

GUARDA AL FUTURO CON PEUGEOT

SIAMO REGOLARMENTE APERTI
Art. 3 comma 8 del DPCM – Allegato 23

CNA Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa
Piemonte Nord
NOVARA - VERCELLI - VCO

CONDIZIONI ESCLUSIVE PER GLI ASSOCIATI

GAMMA VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT

LEASING **ANTICIPO ZERO**
DA **169 €** AL MESE
E FINO A **15.000 €** DI ECOBONUS
TAN 3,99% TAEG 5,78%

MOTION & e-MOTION

PEUGEOT PROFESSIONAL

LOCAUTO DUE

TOP DEALERS ITALIA

PEUGEOT PROFESSIONAL CENTER

www.locautodue.com • flotte@locautodue.it

NOVARA • Via Pier Lombardo, 228 *(frazione Lumellogno)* - Tel. 0321 499733

CARESANABLOT (VC) • Via Vercelli, 61 - Tel. 0161 235929

TRECATE (NO) • Via Nova, 92 - Tel. 0321 74825

DAL 1963 • 9 SEDI IN PIEMONTE

Scade il 31/01/2021. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale: Partner PREMIUM L1 - BlueHDi 75 S&S. Prezzo Promo €11.449 (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse). Valido in caso di adesione al prodotto Promo Leasing Professional. Esempio di leasing per possessori Partita IVA: Primo canone anticipato €185 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da €169 + IVA e possibilità di riscatto a €3.414 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 3,99%, TAEG 5,78%. Incluse nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del primo canone). Salvo approvazione Banca PSA Italia S.p.A. Fogli informativi presso la Concessionaria. Vantaggio Ecobonus riferito a Peugeot BOXER 435 BlueHDi 165 S&S L3H2. Prezzo di listino €32.770. Prezzo Promo €17.368 con permuta o rottamazione (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse). Offerte valide fino al 31/01/2021. Le immagini sono inserite a titolo informativo.

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL Valori ciclo misto, consumi: da 4 a 6,8 l/100 km; emissioni CO_2 da 106 a 179 g/km. Valori determinati utilizzando la nuova procedura di prova WLTP, tradotti in NEDC per consentirne la comparabilità, secondo le normative Reg. (CE) n.715/2007, Reg. (UE) n.1153/2017 e Reg. (UE) n.1151/2017. Maggiori info su peugeot.it

IMPRESA ARTIGIANA

SOMMARIO

PRIMO PIANO

4 Dopo un anno difficile eccoci pronti per affrontare le nuove sfide del 2021

5 Non bisogna indugiare nel pessimismo, ma progettare il futuro

6 Occupazione e investimenti, il focus dell'indagine Monitor 2020

INIZIATIVE

7 Credito, gli incontri CNA per le imprese si spostano on line; Saranno in modalità on line anche i corsi F-GAS per impiantisti che sono già in programma per gennaio e febbraio 2021

9 Compra nei negozi e dagli artigiani vicini a te, ecco la campagna CNA

LE NOTIZIE

10 Buono spesa per famiglie con bimbi, CNA e Comune di Vercelli insieme; Traguardo della pensione per Emanuela Cirio, storica impiegata alla CNA di Vercelli

11 Come diventare artigiano del legno, nasce il percorso scolastico

12 Sanarti, estensione gratuita delle prestazioni per i figli minorenni

13 Quando la cultura prende forma dall'abilità e dalle mani degli artigiani

STORIE DI ARTIGIANI

14, 15 L'albero della 'Famiglia SPA', radici e ramificazioni di imprenditori ossolani

16, 17 ET saluta e torna a casa, cambio di rotta per la storica pizzeria novarese

SERVIZI

18 Fai conoscere la tua attività e collabora con altri associati CNA, iscriviti a 'Imprese CNA per te - La vetrina delle imprese CNA; Sconti e vantaggi per i soci CNA con le convenzioni nazionali e locali

Confederazione Nazionale *dell'*Artigianato *e della* Piccola *e* Media Impresa

IMPRESA ARTIGIANA
Editore CNA Servizi srl , Viale Dante Alighieri 37, Novara - Iscrizione al ROC n° 19320 del 26/03/2010 - Registrazione n. 26/82 al Tribunale di Novara del 17/11/1982

DIRETTORE RESPONSABILE
Maria Grazia Pedrini

NUMERO A CURA DI SABRINA MAIO

UN PENSIERO PER NOI
UN AUGURIO PER IL FUTURO

Siamo alla fine del 2020, un anno complicato nel quale gli artigiani hanno avuto tanti problemi a tenere la propria azienda sulla linea di galleggiamento. Quello che stiamo attraversando non è un periodo facile. Di questi tempi qualsiasi frase corre il rischio di essere viziata da una retorica zuccherosa che mal si adatta alla nostra vita reale, quella che ci aspetta e che attraversiamo ogni giorno.

La nostra è una categoria che in genere è propensa a reagire alle avversità e ad affrontare i momenti difficili. È nella stessa natura degli artigiani, posti di fronte a un problema, ragionare per affrontarlo e trovare una soluzione. Questa volta però è stato, ed è, più difficile perché le complicazioni si sono susseguite, non sono ancora finite e la loro evoluzione non è prevedibile.

Per questa ragione CNA ha cercato di essere una sorta di punto fermo cui appoggiarsi nei momenti in cui mancava l'equilibrio. Forse mai come in questo periodo l'incertezza del futuro e la fragilità del presente ci hanno costretti a reinventarci, a modificare abitudini e modo di lavorare. In questo senso ci siamo sentiti parte del mondo che rappresentiamo.

Eppure proprio in questi mesi difficili abbiamo avuto la consapevolezza che CNA è costituita da imprese che, unite in un'unica, grande, Associazione, si aiutano e danno forza. Sono loro il motore pulsante di un paese che ha saputo reggere l'urto possente di una pandemia imprevista e imprevedibile.

Ancora una volta abbiamo dimostrato di saper reagire con la forza che ci viene dalla nostra tenacia e da un'incrollabile fiducia in noi stessi più che nel futuro.

Ecco, con questo spirito e non in modo retorico auguriamo a voi e alle vostre famiglie un Natale sereno e un nuovo anno che ci sorprenda questa volta in modo positivo, diventando l'anno della nostra ripartenza. Ne abbiamo tutti bisogno.

Donato Telesca
Presidente CNA Piemonte Nord

Elio Medina
Direttore CNA Piemonte Nord

Dopo un anno difficile eccoci pronti per affrontare le nuove sfide del 2021

Il bilancio delle attività svolte da CNA Piemonte Nord in questi mesi per gli associati e gli impegni che ci aspettano nel prossimo futuro

Il 2020 è un anno che resterà di certo scolpito nelle nostre memorie. Un anno lungo e faticoso, che a molti, purtroppo, ha portato via degli affetti, ma che ha anche minato la stabilità lavorativa ed economica, oltre a tante certezze che sono diventate fragilità.

"Anche in questo anno così particolare - commenta il direttore CNA Piemonte Nord Elio Medina - CNA è sempre stata in prima linea e a fianco degli artigiani e degli imprenditori. Li abbiamo aiutati nelle incombenze pratiche, ma anche sostenuti nei momenti di incertezza e di sconforto. Tutto ciò, nonostante le difficoltà oggettive che anche la nostra organizzazione si è trovata a fronteggiare".

Erogazione di servizi e impegno sindacale per i soci

CNA ha fornito specifica assistenza alle imprese. Ha presentato più di 500 domande di cassa integrazione per i dipendenti delle imprese associate, ha sfiorato le 2000 domande per i bonus dei 600 e 1.000 euro a fondo perduto, ha fornito assistenza e predisposto 200 protocolli di sicurezza Covid-19. E ancora, ha presentato 180 domande per i finanziamenti previsti dal decreto liquidità, più di 300 per i contributi a fondo perduto erogati dalla Regione Piemonte e dagli enti territoriali, ha inviato oltre 110mila e-mail attraverso 41 newsletter con le informazioni sulle novità dei decreti e delle misure per le imprese. Nei periodi in cui è stato possibile, ha garantito lo svolgimento in presenza dei corsi di formazione in materia di sicurezza obbligatori. Ha attivato webinar e videoconferenze specifiche per categorie e su vari argomenti, anche inerenti le misure di contenimento del Covid-19.

Ha continuato ad offrire regolarmente i servizi abituali e ne ha aggiunti di nuovi, in base alle nuove necessità. E non ha mai interrotto il suo impegno sul fronte sindacale, mantenendo il suo compito di rappresentanza degli associati.

"In tutti questi mesi - continua Medina - l'impegno è stato intenso a tutti i livelli. Se i rappresentanti di CNA nazionale hanno portato avanti il confronto con il Governo, sul territorio abbiamo portato le necessità delle imprese sui tavoli di Regione, Prefetture, amministrazioni comunali, enti del territorio. Ci siamo fatti portavoce delle richieste che, mano a mano, venivano avanzate. Il nostro apporto è stato fondamentale in molti casi. Questo ha fatto sì che, ad esempio, il bonus erogato dalla Regione Piemonte comprendesse tipologie d'imprese all'inizio escluse dal beneficio".

Nel 2021 assemblea elettiva e rinnovo organismi direttivi

Ora, però, è arrivato il momento di guardare avanti e pensare a domani, o meglio di pensare al nuovo anno e alle opportunità che questo potrà portare con sé.

"Per la nostra Associazione il 2021 sarà un anno di cambiamenti - afferma il presidente CNA Piemonte Nord Donato Telesca - e di nuove sfide da affrontare. Sarà l'anno dell'assemblea elettiva, che sarà chiamata ad eleggere il nuovo presidente e i nuovi organismi direttivi che guideranno la nostra associazione territoriale per i prossimi quattro anni. Un appuntamento importante che ci vedrà ancora più uniti. Al momento non sappiamo ancora in che periodo e con quali modalità pratiche potrà avvenire questo passaggio. Attendiamo gli sviluppi della situazione contagi per poter decidere. Sicuramente sarà garantita la più ampia partecipazione".

Non bisogna indugiare nel pessimismo, ma progettare il futuro

Servono strategie per contenere gli effetti deleteri del virus e politiche di stimolo per il rilancio dell'economia: le proposte di CNA al Governo

La Legge di Bilancio per il 2021 e la gestione dell'emergenza sanitaria devono infondere certezze sulla capacità di sconfiggere la pandemia e nel disegnare un futuro migliore per un Paese che sta scivolando di nuovo nel senso di smarrimento e nell'insicurezza. Per CNA servono dunque due direttrici chiare e univoche: una strategia per contenere il virus e politiche di stimolo per il rilancio dell'economia.

Ristori, superare il criterio dei codici Ateco

Per quanto riguarda i ristori, ossia l'erogazione dei contributi a fondo perduto, dovrebbero essere previsti nuovi meccanismi e criteri rispetto a quelli dei vari decreti, inadeguati in questa fase.

Per CNA, è indispensabile adottare come criterio il calo di fatturato per determinare chi ha diritto o meno al contributo a fondo perduto come quelli dei decreti ristori. È l'unico strumento oggettivo per valutare le oscillazioni nel business di un'impresa. Inoltre, il periodo di riferimento sin qui stabilito dei decreti ristori va ampliato, perché non tiene conto della fisiologica ciclicità che caratterizza i fatturati di molti settori. Per un'azienda del turismo, ad esempio, aprile è un periodo ben diverso da agosto.

Rilanciare l'economia con investimenti pubblici

"È evidente - dichiara il segretario generale CNA Sergio Silvestrini - che gli investimenti pubblici debbano svolgere un ruolo cruciale per rimettere in moto l'economia. In questo momento gli interventi di ristoro devono essere affiancati da una accelerazione delle misure per il rilancio, favorita da una architettura istituzionale europea in profonda evoluzione di cui i cardini sono il Recovery Fund e la sospensione del patto di stabilità. Non c'è più spazio per la politica dei due tempi, ma occorre anche coerenza normativa e politica".

Per le imprese, e in particolare per le più piccole, rimane il nodo cruciale della liquidità. Su questo terreno la proroga della moratoria dei crediti e il potenziamento del Fondo Centrale di Garanzia vanno nella giusta direzione.

"Il Governo - continua Silvestrini - deve però attivarsi per assicurare la massima flessibilità di norme sul credito concepite per un'epoca spazzata via dalla pandemia e che non tornerà più".

Fondamentale la proroga del superbonus 110% al 2023

CNA rinnova la richiesta a Governo e Parlamento di approvare nella Legge di Bilancio la proroga del Superbonus 110% almeno fino al 2023. Prolungare la durata dell'incentivo per la riqualificazione energetica degli edifici e per gli interventi antisismici è necessario per assicurare che la misura possa essere realmente efficace.

Il Superbonus 110% consente, infatti, di centrare due obiettivi strategici: rilanciare la filiera delle costruzioni con benefici rilevanti per il ciclo economico del Paese e accelerare il processo di riduzione delle emissioni per essere in regola con i target europei al 2030.

Occupazione e investimenti, il focus dell'Indagine Monitor 2020

I risultati della rilevazione condotta da CNA Piemonte su un campione significativo di imprese associate testimonia un anno vissuto 'pericolosamente'

Le imprese artigiane non sono ottimiste, puntano a confermare il capitale umano, ma pensano di ridurre gli investimenti, confermano la collaborazione con la filiera, pagando i fornitori e chiedendo garanzie di pagamenti in un momento in cui la liquidità è davvero insufficiente.

Questo è in estrema sintesi il **risultato dell'edizione 2020 della ricerca Monitor Piccole Imprese, promossa da CNA Piemonte in partnership con UniCredit. Un documento che si può definire 'storico', perché la situazione congiunturale delle micro e piccole imprese al centro del report diventa una vera e propria testimonianza di un particolare momento storico e non solo un elemento di paragone per indici economici.**

Profondo rosso per tutte le attività, ma c'è speranza

Quello appena trascorso si può riassumere con l'appellativo "un anno vissuto pericolosamente". **Ma di fronte alla imprevista situazione critica, come hanno reagito le ditte artigiane e le piccole imprese del Piemonte?** Al fine di avere una comparazione, gli estensori della ricerca del Community Research and Analysis hanno ripreso le domande che l'ISTAT, nel mese di giugno 2020, aveva sottoposto alle realtà produttive sul piano nazionale. Da queste sono stati estratti i risultati raccolti a livello regionale per confrontarli con quelli ottenuti dal campione delle imprese associate alle CNA piemontesi.

Il campione di imprese intervistate è composto da circa 1.500 micro e piccole imprese distribuito su tutto il territorio piemontese.

Le imprese confermano la diminuzione del fatturato sia per il primo sia per il secondo semestre del 2020. Quattro imprenditori su dieci, inoltre, pensano che la situazione migliorerà entro un anno e risultano avvantaggiati coloro che operano più sul mercato domestico che all'estero.

Il primo semestre si è chiuso con un (più o meno) 'profondo rosso' per tutte le attività e le previsioni per il fine d'anno sono contrassegnate anch'esse da un segno negativo, seppure meno pesante, da considerarsi probabilmente all'insegna di un'aspettativa (o speranza) positiva.

Oltre a questo esito complessivo, lo studio permette di sottolineare almeno due aspetti.

Il primo riguarda l'**occupazione**. Sebbene le imprese interpellate segnalino una quota di posti di lavoro persi più elevata rispetto alle precedenti rilevazioni, nelle prospettive future emergono una volontà e un impegno a volere preservare il più possibile il proprio capitale umano, fatto di professionalità ed esperienze difficilmente rimpiazzabili.

A questo aspetto, però, fa da contraltare un orientamento che era aumentato nelle rilevazioni precedenti, ma che in quest'edizione assume un aggravamento ulteriore: gli **investimenti** nelle innovazioni risultano diminuire ancora di più.

Gli effetti della pandemia sulle singole attività

Per le piccole imprese associate alla CNA sono principalmente **tre gli effetti che la pandemia avrà sulle singole attività**.

Su tutte campeggia il **problema della liquidità** per far fronte alle spese correnti, condiviso in modo indifferenziato all'interno dell'universo sondato.

La conseguenza diretta si riflette sulla **preoccupazione della sostenibilità e la continuità dell'attività, ovvero la possibilità di chiudere**, timore avvertito maggiormente dalle attività che hanno reti di relazioni più contenute, da chi è fortemente esposto sui mercati nazionali e internazionali e da quelle meno strutturate. Al terzo posto si trova **il timore di un aumento del costo delle materie prime**, piuttosto che dei semilavorati.

Tutti elementi importanti da tenere in considerazione per i prossimi provvedimenti per la ripartenza.

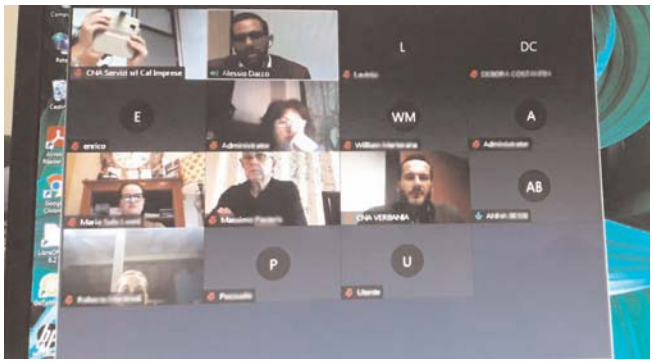
Credito, gli incontri CNA per le piccole imprese si spostano on line

A causa delle nuove restrizioni di novembre gli eventi si sono svolti a distanza anziché in presenza, sperimentando così una nuova opportunità

Solitamente i mesi di novembre e dicembre per la CNA sono sempre ricchi di iniziative per le imprese. Quest'anno, però, le nuove restrizioni imposte dalla seconda ondata di contagi da Covid-19 hanno impedito agli associati di ritrovarsi nelle nostre sedi sul territorio e di partecipare fisicamente agli incontri proposti.

La CNA ha però continuato ad essere vicina, anche a distanza, alle imprese per quanto riguarda la formazione, l'aggiornamento, l'approfondimento di temi d'attualità utili per le imprese.

Lunedì 23 novembre, ad esempio, si è tenuto un webinar sul tema del credito per le piccole imprese dal titolo 'Come entrare in banca e uscirne vivi' tenuto da Alessio Daccò, responsabile del Servizio Credito CNA Piemonte Nord e referente del Confidi Sviluppo Artigiano. Lui era collegato alla piattaforma dalla sede CNA di Vercelli, i partecipanti, dalle loro case nelle province di Novara, Vercelli e VCO. Una forma che non può di certo sostituire gli incontri in presenza, ma che può essere un'opportunità da sfruttare in questa situazione particolare.



Saranno in modalità on line anche i corsi F-GAS per impiantisti che sono già in programma per gennaio e febbraio 2021

Gli impiantisti che operano su impianti che prevedono l'utilizzo di F-GAS (gas fluorurati) devono avere specifiche certificazioni che attestano il rispetto delle norme di legge in vigore. CNA Piemonte Nord ha stipulato un accordo con ITEC srl, uno tra i più importanti organismi di certificazione prodotto, figure professionali e sistemi di gestione, con il quale organizza gli appositi corsi per l'ottenimento della certificazione.

Le date dei corsi F-GAS che si terranno all'inizio del prossimo anno sono le seguenti: il 27 e 28 gennaio e il 18 e 19 febbraio 2021. Le lezioni si svolgeranno on line, per cui è necessario un pc con collegamento internet e webcam funzionante (per verificare la presenza come previsto dalle regole per i corsi di questo tipo).

È previsto un esame finale per l'ottenimento della certificazione, che si dovrà tenere invece in presenza, nel rispetto delle norme anti-Covid. Le iscrizioni devono essere effettuate entro il 18 gennaio 2021.

Per informazioni e adesioni: Ufficio Categorie CNA Piemonte Nord, Alessandro Valli, tel. 0321 33388.

Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa

Piemonte Nord

NOVARA - VERCELLI - VCO

CLIENTE SPECIALE
SCONTO ESCLUSIVO

astra SPA

ASTRA DEDICA SCONTI EXTRA AGLI ASSOCIATI CNA
PER L'ACQUISTO DI VETTURE FCA GROUP

SCONTI Fino al

FIAT	LANCIA	ABARTH	ALFA ROMEO	Jeep
20%	23%	17%	25%	22,5%

INIZIATIVA VALIDA FINO AL 31/12/2020*

*Per usufruire delle scontistiche dedicate, si prega di comunicare al Venditore l'appartenenza all'associazione prima dell'inizio della trattativa; potrebbe essere richiesta una documentazione probatoria.

Consumo di carburante ciclo misto (l/100 km): 10 - 4,7; emissioni CO_2 (g/km): 213 - 106. Valori omologati in base al metodo di misurazione/correlazione riferito al ciclo NEDC di cui al Regolamento (UE) 2017/1152-1153, aggiornati alla data del 31 Dicembre 2019; valori più aggiornati saranno disponibili presso la concessionaria ufficiale selezionata. I valori sono indicati a fini comparativi e potrebbero non riflettere i valori effettivi.

PER INFORMAZIONI:
GIULIO CHINA, CONSULENTE DI VENDITA DEDICATO FLEET&BUSINESS
333 7888039 **giuliochina@astra-novara.com**

astra SPA
www.astra-arona.com

ARONA (NO)
Via Milano 99, **Tel. 0322 2330**

SAN PIETRO MOSEZZO (NO)
Viale dell'Industria 9/11, **Tel. 0321 53432**

Compra nei negozi e dagli artigiani vicini a te, ecco la campagna CNA

Un volantino diffuso on line, condiviso sui social media e con messaggi per sostenere gli acquisti nei negozi di vicinato e sostenere l'economia locale

Un semplice volantino, da esporre ovunque sia possibile, da condividere su Facebook, Instagram, WhatsApp, che invita tutti ad acquistare negli esercizi commerciali e dagli artigiani vicini.

Un'iniziativa semplice, ma con un grande obiettivo: invitare le persone a fare acquisti nei negozi e dagli artigiani del proprio comune, in modo da sostenere la ripresa dell'economia del territorio, duramente colpita dall'emergenza Covid-19.

"Abbiamo pensato a un modo semplice e immediato - **dichiara Marco Pasquino, vicedirettore CNA Piemonte Nord** - per toccare la sensibilità dei cittadini e suggerire un comportamento che può dare una mano ai piccoli imprenditori penalizzati dalla misure di contrasto al Covid-19, per aiutarli a recuperare almeno in parte gli incassi perduti per la chiusura o la riduzione della loro attività. La maggior parte degli esercizi commerciali al dettaglio rimaste chiuse a novembre per effetto delle restrizioni si sono organizzate con l'asporto e la consegna a domicilio, nel rispetto delle norme, ed è stato quindi possibile, pur con le restrizioni, effettuare i propri acquisti nel proprio comune e senza nemmeno doversi recare fisicamente in negozio. Ora che hanno riaperto è ancora più importante rivolgersi a loro per gli acquisti. **È un vantaggio per tutto il tessuto economico del territorio, che rischia altrimenti di impoverirsi, e anche per i clienti, che possono toccare con mano la qualità e la professionalità che solo una piccola realtà può offrire**".

Il volantino ha fatto presto il giro del web. Le condivisioni del post pubblicato sulla pagina facebook della CNA Piemonte Nord continuano ad aumentare, così come i file scaricati direttamente dal sito cnapiemontenord.it e condivisi anche attraverso WhatsApp. Sono poi stati numerosi i giornali locali e le tv che hanno diffuso la notizia, amplificando la nostra iniziativa. L'obiettivo è infatti quello di raggiungere più persone possibili e che il messaggio venga recepito.

"Non abbandoniamo questi piccoli imprenditori - **conclude Pasquino** - perché se ce la faranno a superare questa crisi, sarà un vantaggio per tutti. Invitiamo comunque tutti ad essere responsabili, a rispettare le regole di comportamento generali (indossare la mascherina, mantenere la distanza di sicurezza, igienizzare le mani), quelle specifiche richieste dalle attività, ad evitare assembramenti in prossimità dei negozi e al loro interno. Anche in questo modo aiutiamo i negozianti e gli artigiani a ripartire".

Buono spesa per famiglie con bimbi, CNA e Comune di Vercelli insieme

Il vicedirettore CNA Piemonte Nord Marco Pasquino: "L'iniziativa permette di incentivare l'acquisto al dettaglio in città dando risorse alle famiglie"

Buoni per le famiglie con i figli minorenni da poter spendere nelle attività della città di Vercelli. All'iniziativa del Comune di Vercelli, CNA Piemonte Nord ha subito dato il proprio sostegno, insieme alle altre associazioni di categoria della città e del giornale 'La Sesia'.

"Si tratta di una sinergia molto importante. Spero che questo tipo di iniziative - **spiega Marco Pasquino, vicedirettore CNA Piemonte Nord** - venga replicato anche in panorami più grandi di Vercelli. Lavorare in questo modo, con unità di intenti, è sicuramente la strada giusta e risolverebbe molti problemi anche a livello nazionale. **È una situazione ideale: incentivare l'acquisto al dettaglio dando risorse alle famiglie. La volontà di sostenere sia i cittadini che le imprese è un punto di partenza fondamentale.** Questa è la direzione in cui si deve andare per poter uscire da questo tunnel che sembra infinito. Anche questo è un impulso che può dare una spinta alla ripartenza".

L'Amministrazione comunale ha stanziato 200mila euro per supportare i cittadini e le piccole imprese del territorio. I buoni possono essere richiesti in Comune dalle famiglie con figli minorenni e possono essere spesi per acquisti nei punti vendita dei commercianti locali, non nei centri commerciali.

Non ci sono limiti di prodotti acquistabili: generi alimentari, ma anche abbigliamento, prodotti per la persona, per la casa, giocattoli, libri. Della cifra stanziata dal Comune beneficeranno quasi 3.500 famiglie vercellesi.

Al budget iniziale messo a disposizione dall'Amministrazione per questa iniziativa si potranno aggiungere le risorse recuperate da tutti i soggetti attraverso versamenti che possono essere effettuati dai cittadini sul conto corrente messo a disposizione dalla Sesia.

L'obiettivo del progetto è quello di consegnare almeno un buono a ogni famiglia vercellese.

La speranza è di innescare un effetto a catena che riesca a coinvolgere anche le donazioni di privati che possano sostenere le famiglie e le imprese in difficoltà anche dopo le feste natalizie.

Traguardo della pensione per Emanuela Cirio, storica impiegata alla CNA di Vercelli

A dicembre 2020 ha tagliato un traguardo importante, quello della pensione. Emanuela Cirio ha lavorato per moltissimi anni alla CNA delle sede provinciale di Vercelli come impiegata. Molti anni nei quali ha incontrato numerosi artigiani e piccoli imprenditori, aiutandoli a svolgere al meglio il loro lavoro, perché sapevano di poter contare su una persona di fiducia, quale lei è stata.

La foto che pubblichiamo qui a lato è stata scattata il 30 settembre 2016 in occasione dei festeggiamenti per i 40 anni di fondazione della CNA a Vercelli. Durante la serata sono stati consegnati diversi riconoscimenti ai soci artigiani storici ed anche a dipendenti che hanno contribuito con il loro lavoro a far crescere l'associazione sul territorio.

A lei l'augurio di tutta la CNA Plemonte Nord per una nuova vita piena di tempo libero e serenità.

Come diventare artigiano del legno, nasce il percorso scolastico

CNA sostiene il progetto dell'istituto professionale 'Lancia' di Varallo Sesia che da settembre 2021 farà partire il nuovo indirizzo per preparare i giovani

Gli artigiani di oggi e quelli che lo diventeranno devono essere preparati e qualificati. La formazione e l'esperienza sul campo, soprattutto per i lavori artigianali, devono andare di pari passo. Per questo **CNA sostiene le iniziative che promuovono questi percorsi e questa visione, come il nuovo corso di diploma di 'Artigiano del legno' dell'Istituto Lancia di Varallo Sesia**.

Il fabbisogno delle aziende del settore è molto alto

Il percorso di formazione per `artigiano del legno' è disponibile in tutta Italia in meno di 15 scuole e ha circa 800 iscritti. "Questo numero - **spiega Alberto Ruga, responsabile CNA Piemonte Nord per l'area della Valsesia che ha seguito il progetto** - non risponde al fabbisogno delle aziende, quantificabile in almeno 10mila posti di lavoro. Il settore legno in Piemonte ha 13.000 addetti suddivisi in 3.500 imprese che spaziano da lavorazioni più tradizionali ad applicazioni anche molto moderne. CNA sostiene quindi con entusiasmo quest'iniziativa che risponde alla forte esigenza di formare falegnami qualificati per le imprese del settore".

il 1° dicembre è stato diffuso un video che promuove il nuovo indirizzo di artigiano del legno, di durata quinquennale, che partirà a settembre 2021 a Varallo, sede Formont, quale nuovo indirizzo dell'Istituto professionale `G. Magni' di Borgosesia.

Un video per promuovere il nuovo diploma

Le riprese sono state effettuate nelle scorse settimane tra diverse falegnamerie e aziende valsesiane nonché nella sede del Magni in via Marconi. Interviste, momenti di lavoro, macchinari, manufatti si alternano per illustrare lo sbocco lavorativo che a livello locale, ma non solo, può avere un diplomato come artigiano del legno. Nel video compare anche l'intervento di Andrea Santolini, titolare di Artigianarte di Bologna e presidente nazionale di CNA Artigianato Artistico e tradizionale.

Un viaggio tra passato, presente e futuro che unisce una tradizione del territorio con una realtà oggi produttiva, forte, carica di fascino e di opportunità di impiego. Una professione a cavallo tra l'arte e la tecnologia, tra la tradizione e l'innovazione. Questo racconta per immagini il video che promuove il nuovo diploma di artigiano del legno.

Il video può essere visualizzato su Youtube cliccando su questo link
https://youtu.be/8D5GNZX3wOw
oppure all'indirizzo Facebook:
https://it-it.facebook.com/varallovalsesia/videos/diventa-anche-tu-artigiano-del-legno/2907922736106391/

Sanarti, estensione gratuita delle prestazioni per i figli minorenni

Una novità importante che mira a migliorare il benessere degli iscritti al Fondo integrativo sanitario, soprattutto in questo momento di difficoltà

Sono state apportate importanti innovazioni ai Piani Sanitari del Fondo integrativo volontario Sanarti, con l'incremento delle garanzie, nuove e numerose prestazioni e l'ampliamento della platea dei destinatari cui sono rivolte.

Il Consiglio di Amministrazione e l'Assemblea hanno infatti assunto la decisione di erogare gratuitamente prestazioni anche ai figli minorenni dei lavoratori dipendenti e degli iscritti volontari prevedendo nuovi rimborsi dal prossimo anno:

- visite specialistiche oculistiche ed ortopediche;
- lenti graduate correttive;
- plantari ortopedici e altri ausili/protesi;
- tickets sanitari versati per visite specialistiche, accertamenti diagnostici e pronto soccorso;
- indagini genetiche;
- sostegno alla non autosufficienza.

Queste prestazioni saranno erogate direttamente dal Fondo, in autogestione.

Il Fondo, promotore di azioni a garanzia della esigibilita del diritto alla salute, con le nuove prestazioni, persegue l'obiettivo di migliorare il benessere dei propri iscritti contrastando le condizioni che possano impattare negativamente sulla crescita sociale ed economica, alleggerendo i costi a carico delle famiglie e, nell'ambito di uno sforzo che deve riguardare il Paese intero, confidando di creare una cornice favorevole anche per una ripresa della natalità.

Le condizioni di rinnovo sono invariate

In questa stessa ottica gli organismi dirigenti di Sanarti hanno deciso di mantenere invariate le condizioni di rinnovo delle polizze volontari, rimaste invariate rispetto alle attuali. La quota di iscrizione dei figli da 15 a 18 anni, è stata addirittura ridotta da 175 euro a 110 euro l'anno. Le prestazioni sono state aggiornate e migliorate e verranno rimborsate, in autogestione, direttamente dal Fondo tranne quelle riguardanti l'odontoiatria ed i ricoveri che verranno erogate tramite la rete convenzionata UniSalute. Tutte le prestazioni Sanarti possono essere effettuate presso i Centri CDC presenti a Novara, Vercelli e Verbania, con i quali CNA Piemonte Nord ha da tempo attivato una convenzione a favore degli associati.

Per informazioni su Sanarti contattare CNA Piemonte Nord:
Area Novara
Alessandro Valli,
tel. 0321 33388;
Area Vercelli
Alberto Peterlin,
tel. 0161 251687;
Area VCO
Denise Borghini,
tel. 0323 52385.

Quando la cultura prende forma dall'abilità e dalle mani degli artigiani

A Simona Lauro, restauratrice, è stato affidato il recupero di un'importante gesso. Gianni Lucini, autore, scrittore e giornalista, ha pubblicato un nuovo libro

Artigianato, arte e cultura si fondono e si diffondono grazie alle mani e abilità di due nostri associati. La restauratrice Simona Lauro, di Novara, ha ricevuto un altro importante incarico nei giorni scorsi. Si occuperà di tutto il progetto di recupero, coordinandosi con la Sovrintendenza, della statua intitolata 'Senza lavoro' e realizzata dallo scultore Serafino Ramazzotti, artista nato a Novara ma che lavorò soprattutto in Veneto tra fine 800 e inizio 900. Il gesso alto due metri è nello scalone, ora chiuso, che un tempo portava ai vecchi musei del Broletto in centro a Novara, a destra dell'ingresso su piazza Duomo. L'opera farà parte della nuova pinacoteca della Galleria Giannoni e del nuovo catalogo.

"Ho sparato al domani" è il titolo del libro di sette racconti scritti da Gianni Lucini e Michele Anelli uscito nei giorni scorsi e ora in vendita in libreria (tradizionale e on line).

Lucini è associato da tempo alla CNA con la sua casa editrice 'Segni e Parole', oltre ad essere un amico dell'Associazione. Per noi ha scritto diversi testi per pubblicazioni, rappresentazioni teatrali, prodotti musicali. Proprio con Michele Anelli ha realizzato per noi nel 2017, in occasione del 50° anniversario di fondazione della CNA a Novara, il cd 'Il mio lavoro libero', una raccolta di canzoni scritte appositamente e altre famose reinterpretate dallo stesso Anelli e altri musicisti.

L'albero della 'Famiglia SPA', radici e ramificazioni di imprenditori ossolani

La curiosa storia presente e passata della famiglia Leoni, i cui membri sono titolari di aziende nel settore autotrasporto, commercio, ristorazione

Se ci fosse un test per misurare il livello di spirito imprenditoriale, la famiglia Leoni raggiungerebbe il massimo dei risultati. Non a caso, in Ossola, dove vivono tutti i cinque membri con le loro rispettive famiglie, sono amichevolmente conosciuti come 'La famiglia SPA'. Oggi hanno all'attivo un'impresa di trasporti internazionali, due negozi di articoli d'arredamento, una locanda ristorante.

Ma gli intrecci famigliari e imprenditoriali partono da lontano, perché lì nascono le radici e le ramificazioni del loro singolare albero. A tessere la trama della storia e a fare da portavoce della famiglia è Maria Sole Leoni.

Dai nonni ai nipoti, tre generazioni intraprendenti

"Dunque, la famiglia Leoni è composta da papà Lino, mamma Maria Letizia Tentori, e noi tre fratelli: il maggiore Alessandro, io, e il più piccolo Lorenzo. Le nostre nonne facevano una la tabaccaia, l'altra gestiva una bottega alimentare, entrambe a Crodo. Il nonno paterno, Giancarlo, ha cominciato con le consegne di pane e alimenti del negozio della moglie fino a diventare autotrasportatore e ad aprire una ditta sua negli anni Sessanta. A questa ditta si era aggiunto il fratello, il quale poco dopo, però, si è trasferito in Argentina, dove ha aperto oltreoceano la sua impresa di autotrasporto".

Con il passare del tempo la ditta di autotrasporto è poi passata nelle mani di Lino, che con i figli Alessandro e Lorenzo e un nipote, loro cugino, è diventata la 'Leoni sas', azienda di trasporti internazionali.

"Mia mamma Maria Letizia – continua - è diplomata maestra d'arte e ha da sempre una grande passione per gli arredi, l'oggettistica e i manufatti. Ha cominciato così a realizzare lei stessa oggetti di vario genere e a provare a venderli dal 2000 in molte fiere, in Italia e all'estero. Io allora avevo solo 15 anni, ma la seguivo come un'ombra e ho iniziato ad appassionarmi a questi oggetti, tanto che poi mi sono laureata in architettura per interni. I banchetti alle fiere sono diventati, pochi anni dopo, tre negozi che si chiamano 'Dalla credenza della nonna': il primo a Domodossola, il secondo a Crodo che viene poi gestito direttamente da me, il terzo a Santa Maria Maggiore".

Così si trasforma in locanda la casa dei ricordi felici

Arriva il 2008 e la crisi negli anni successivi. Il settore dell'autotrasporto va a singhiozzo, il negozio di Crodo, a malincuore, viene chiuso. Ma è proprio negli anni della crisi che nasce una nuova idea e si mettono le basi per una nuova opportunità.

"A Maglioggio di Crodo, nel cuore della Valle Antigorio – spiega - c'era la vecchia casa di villeggiatura dei nonni materni, che vivevano a Milano e dove il nonno Gabriele Tentori, anche lui im-

prenditore, aveva aperto un negozio di articoli elettrici. In quella casa delle vacanze noi fratelli, con i nostri genitori, cugini, parenti e amici abbiamo trascorso tanti gioiosi e spensierati momenti. Ci siamo quindi chiesti: perché non ristrutturarla e trasformare questi spazi in un ristorante?".

Detto, fatto. Nel 2014 apre così una nuova attività imprenditoriale 'La locanda del Sasso' che viene gestita da Maria Sole con il fratello minore Lorenzo. All'inizio non c'erano cuochi, così entrambi studiano per diventarlo e si occupano direttamente della cucina.

Lo spirito e gli ideali sempre in equilibrio

"Il caso – aggiunge - ha però voluto che un cuoco esperto lo trovassimo, o meglio che lo trovassi io. Il mio fidanzato e ora marito, Carlo Consonni, di mestiere fa proprio il cuoco e ora cucina e gestisce con me il ristorante". E qui potrebbe aprirsi un'altra ramificazione della storia, visto che lui ha avuto anche una pasticceria a San Maurizio d'Opaglio, che i suoi genitori sono entrambi commercianti del settore alimentare e i nonni facevano i panettieri.

"Condividiamo tutti – aggiunge - lo stesso spirito e ideale. Fra di noi c'è equilibrio e sostegno reciproco. Il papà e il fratello maggiore Alessandro sono le due persone più riflessive e pragmatiche, la mamma è quella che ha le idee e si lancia subito, sperimenta, prova senza timore, io sono come lei e trovo grande appoggio in Lorenzo, che è il giusto mix di riflessione e istinto. Riconosciamo che le dinamiche siano a volte complesse. Io ad esempio quando ero all'università e lavoravo con mia mamma, ho patito un po' il fatto che non si capiva mai quando finiva di essere datore di lavoro e cominciva il ruolo di mamma e viceversa. Ma crescendo si comprendono meglio i meccanismi e tutto diventa più chiaro. Se ci sarà una prossima generazione di imprenditori nella nostra famiglia? I nostri figli sono ancora troppo piccoli per riuscire a capire le loro inclinazioni, ma vediamo che quelli più grandi che sono alle elementari già cominciano ad applicare ai loro giochi piccole strategie di business". Così questa storia dovrà essere aggiornata fra qualche anno.

Gestire la tua impresa è faticoso?
CONTA SU CNA
CNA Piemonte Nord
Novara Vercelli VCO
cnapiemontenord.it
/cnapiemontenord

ET saluta e torna a casa, cambio di rotta per la storica pizzeria novarese

Dopo 55 anni di attività nella ristorazione la famiglia Bove ha venduto il locale a un giovane imprenditore trentenne che a gennaio porterà delle novità

ET ha programmato il suo ritorno a casa per il 29 dicembre 2020. Da questa data cambierà vita, proprietario e nome. Non è fantascienza, ma una realtà: la storica pizzeria di via XXIII Marzo a Novara, che porta il nome del personaggio del film (ma anche le iniziali del nome e cognome della capostipite che ha fondato l'attività famigliare nel campo della ristorazione insieme al marito 55 anni fa) è stata venduta a un giovane imprenditore trentenne, già con esperienza nel settore.

Un'era che si chiude, un'altra pronta a iniziare

"Per noi – **racconta Luigi Bove, da anni titolare dell'attività di famiglia insieme ai fratelli Fabrizio e Marco** – si chiude un'era. Ma è arrivato il momento e anche l'occasione giusta per terminare questa lunga esperienza. Sarebbe stata l'ora di una nuova ristrutturazione, ma nessuno dei nostri figli farà questo lavoro, per cui la decisione di vendere era inevitabile. Avremmo continuato magari ancora qualche anno, ma la direzione era già segnata. Per caso, attraverso un nostro cliente, la scorsa estate siamo venuti a conoscenza di un giovane imprenditore del nostro settore, Elia Rocchi, che avrebbe voluto avviare una pizzeria con ristorante tutta sua. Ci siamo incontrati e ci siamo per così dire, piaciuti: è un giovane trentenne della zona, intraprendente, motivato, serio e preparato. **Con lui siamo certi che in questi spazi, dove per decenni sono stati ospitati i clienti dell'ET, si continuerà a lavorare seriamente. Porterà avanti la tradizione, ma con la giusta dose di innovazione che i tempi richiedono**".

I primi passi e la crescita dopo anni di esperienza

La storia dell'attività della famiglia Bove inizia nel febbraio del 1966 quando Pietro e la moglie Elisa aprono la prima pizzeria (la 'Mergellina') poco distante da dove nel 1984 è poi nata e cresciuta la pizzeria ET. Dalla vendita nel 1972 della Mergellina all'apertura dell'ET, un bar con i biliardi, che è poi diventato bar trattoria.

"Allora – **ricorda** – lavoravamo molto con i militari: in zona c'erano diverse caserme e il movimento era tanto. Quando i militari hanno iniziato a diminuire di numero, abbiamo apportato la prima trasformazione mettendo il forno per le pizze. Poi abbiamo ristrutturato e rinnovato tutto nel 1984 ed è arrivato il nome ET. Io ho cominciato a lavorare nell'azienda di famiglia subito dopo le scuole medie, poi anche i miei due fratelli minori. Non è sempre stato facile gestire i rapporti lavorativi e famigliari, ma in qualche modo ci siamo sempre riusciti. Abbiamo sempre cercato di creare un'atmosfera serena, anche con i dipendenti che in tutti questi anni sono stati molti. Con alcuni abbiamo anche mantenuto dei rappor-

ti d'amicizia. Un ex cameriere di origine brasiliana, ad esempio, quando dopo anni è tornato in Brasile e si è sposato, ha voluto che i nostri genitori fossero i suoi testimoni di nozze. E così è stato. È come un fratello acquisito".

Il clima sereno e famigliare è stato il punto in più che ha fatto conoscere e apprezzare per tutti questi anni la pizzeria ET alla clientela novarese e non solo. Tra i personaggi famosi che hanno cenato in questo luogo anche i calciatori Mario Balotelli, Moreno Torricelli e il cantante Mango.

Contento e orgoglioso di quello che abbiamo fatto

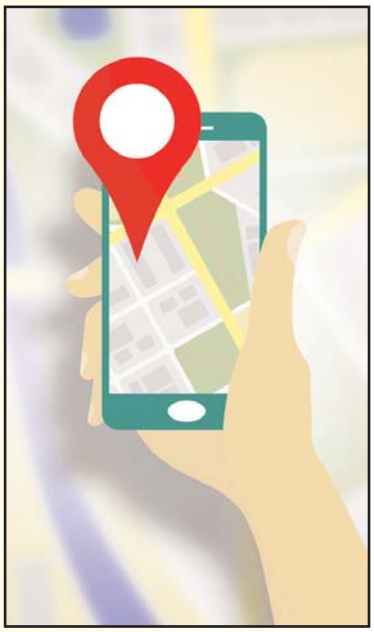
"Sono contento – conclude – di aver portato avanti l'azienda di famiglia e di averlo fatto nel migliore dei modi possibili. Ci sono stati molti momenti belli, altri difficili, ma non ci siamo mai arresi e di questo sono orgoglioso. Ora è arrivato il momento di voltare pagina".

La pagina che prevede di lasciare andare ET e di cominciare a scrivere un'altra storia.

Fai conoscere la tua attività e collabora con altri associati CNA

Iscriviti a 'Imprese CNA per te - la vetrina delle imprese CNA'.

È GRATIS!



Sei un artigiano, un piccolo imprenditore e vuoi trovare nuovi clienti? Vuoi collaborare con altri artigiani e piccoli imprenditori come te?

Iscriviti al servizio 'Imprese CNA per te - la vetrina delle impresa CNA' per essere inserito nell'apposita sezione del sito istituzionale della CNA Piemonte Nord cnapiemontenord.it/vetrina-imprese

Qui le imprese associate possono farsi conoscere da tutti i potenziali clienti che navigano in rete e anche da tutti gli altri associati, con cui possono nascere collaborazioni e opportunità professionali.

Chiedi la scheda da compilare inviando una e-mail a piemontenord@cna.it oppure telefona allo 0321 33388.

Sconti e vantaggi per i soci CNA Piemonte Nord con le convenzioni nazionali e locali

Sempre più vantaggi per i soci CNA grazie all'ampia rete di partner che offrono sconti e agevolazioni per l'acquisto di prodotti e servizi di vario genere.

CNA, attraverso il sistema CNA Servizi PIÙ, offre reali agevolazioni per te, la tua azienda e la tua famiglia. Puoi usufruire di sconti sull'acquisto di prodotti di telefonia, informatica, elettronica dei migliori marchi (tra cui Samsung, Huawei, Apple, Electrolux), per auto e veicoli commerciali con i marchi leader del mercato (FCA-FIAT, Alfa Romeo, Lancia, Chrysler, Citroen, Hyunday). Ci sono convenzioni per buoni carburante e fuel card con le migliori compagnie.

Inoltre si può usufruire di offerte estremamente vantaggiose per il tempo libero, il benessere e le vacanze, per gli abbonamenti a numerose riviste e offerte editoriali.

Scopri tutte le opportunità riservate agli associati, entra nel sito www.servizipiu.cna.it e registrati, poi segui tutte le istruzioni. Avrai così l'accesso al portale, da dove potrai usufruire dei vantaggi sui servizi proposti.

Il portale CNA Servizi Più è un servizio gestito dalla CNA a livello nazionale. Per informazioni e assistenza c'è a disposizione anche un numero verde 800 008899.

Numerose occasioni di risparmio anche con le convenzioni stipulate direttamente da CNA Piemonte Nord con selezionati partner delle province di Novara, Vercelli e VCO. Sul sito www.cnapiemontenord.it potete scaricare la brochure in formato pdf.

Per informazioni è possibile rivolgersi alla CNA Piemonte Nord, tel. 0321 33388.

CITROËN

Automagenta

OFFERTE ESCLUSIVE RISERVATE AGLI ASSOCIATI

CNA PIEMONTE NORD

Consumi ed Emissioni CO_2 su percorso misto: BERLINGO VAN BlueHDi 75 M 4,2l/100km e CO_2 112g/km; Jumpy BlueHDi 120 M 4,8l/100km e CO_2 125g/km; JUMPER BlueHDi L1H1 6,0l/100km e CO_2 158g/km.

BERLINGO VAN

FINO: **-35%**

DI SCONTO
da Prezzo Listino
SU VEICOLI PRONTA CONSEGNA
IN CASO ROTTAMAZIONE

JUMPY FURGONE

FINO: **-40%**

DI SCONTO
da Prezzo Listino
SU VEICOLI PRONTA CONSEGNA
IN CASO ROTTAMAZIONE

JUMPER FURGONE

FINO: **-46%**

DI SCONTO
da Prezzo Listino
SU VEICOLI PRONTA CONSEGNA
IN CASO ROTTAMAZIONE

Convenzione valida per contratti entro 15/01/2021. Offerte non cumulabili ad altre iniziative in corso. Scopri tutti i dettagli delle offerte riservate agli associati presso le nostre sedi.

I NOSTRI SERVIZI:

- VENDITA AUTO NUOVE & USATE
- ASSISTENZA & MANUTENZIONE
- VENDITA VEICOLI COMMERCIALI
- VENDITA RICAMBI & PNEUMATICI

SEDE DI NOVARA

STRADA BIANDRATE 58

Tel. 0321 – 67 95 90

www.automagenta.it

UFFICI CNA PIEMONTE NORD

NOVARA

NOVARA
viale Dante, 37
tel. 0321 399564/5
fax 0321 398488

GALLIATE
via XXV Aprile, 1
tel. 0321 864444
fax 0321 807233

TRECATE
via Galileo Ferraris, 26
tel. e fax 0321 75220

BORGOMANERO
via Caneto, 58
tel. 0322 846010
fax 0322 835389

S.MAURIZIO D'OPAGLIO
via Roma, 91
tel. 0322 96626

ROMAGNANO SESIA
viale Mazzini, 22
tel. 0163 827141

CASTELLETTO TICINO
via Gramsci, 33
tel. 0331 971021
fax 0331 962077

ARONA
via Milano, 77 - Angolo
Sottopassaggio Vevera, 1
tel. 0322 243731
fax 0322 248040

OLEGGIO
via Ina Case, 2
tel. 0321 998535
fax 0321 039006

VERCELLI

VERCELLI
via Guicciardini, 20
tel. 0161 251687
fax 0161 600996

SANTHIA'
piazza Roma, 3
tel. e fax 0161 931330

CRESCENTINO
piazza Garibaldi, 2
tel. 0161 1858500

CIGLIANO
piazza Don Evasio Ferraris, 4
tel. 0161 424062

BORGOSESIA
via Antongini, 4
tel. 0163 27401

VCO

VERBANIA
via San Bernardino, 31/c
tel. 0323 52385
fax 0323 53180

DOMODOSSOLA
Regione Nosere, 45
tel. 0324 46792
fax 0324 570087

GRAVELLONA TOCE
corso Sempione, 7
tel. 0323 864348

OMEGNA
piazza Beltrami, 13
tel. 0323 887043

CANNOBIO
via Roma, 5
tel. 347 3749253

email: piemontenord@cna.it

cnapiemontenord.it
www.facebook.com/cnapiemontenord