

IMPRESA ARTIGIANA

ANNO XXXIII
N.1
MARZO
2026

*I dati sull'artigianato
in Italia e sul territorio*

*Incontri istituzionali
e per gli imprenditori*

*Le iniziative per l'8 marzo
di CNA Impresa Donna*

*Storie d'impresa
fra tradizione e innovazione*



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Piemonte Nord

Donne e impresa

*"Non abbiamo mai abbassato la guardia nel dimostrare la nostra
tenacia e preparazione dovendoci affermare come
inizialmente è vero che c'è qualche
difficoltà e si è all'altezza della
... uomini non*

CITROËN VEICOLI COMMERCIALI



**BERLINGO VAN, JUMPY E JUMPER
SONO PRONTI PER OGNI TUA ESIGENZA
LAVORATIVA.**

BERLINGO VAN

**SCONTO
FINO AL 42%**

**ELETTRICO
AL PREZZO DIESEL**

JUMPY

**SCONTO
FINO AL 44%**

**ELETTRICO
AL PREZZO DIESEL**

JUMPER

**SCONTO
FINO AL 36%**

**VIENI A SCOPRIRE NEI NOSTRI SHOWROOM
LE OFFERTE RISERVATE AGLI ASSOCIATI
CNA PIEMONTE NORD**

CITROËN PRO RANGE

Una gamma completa di furgoni di diverse dimensioni
con motorizzazioni **Benzina, Diesel e 100% Elettrica.**

TI ASPETTIAMO NEI NOSTRI SHOWROOM

Offerta speciale "Elettrico al prezzo del Diesel" valido per Associati Azienda esclusivamente su Citroen Berlingo Van Elettrico fino a 42% di sconto e Citroen Jumpy Elettrico fino a 44%, per contratto entro 31 marzo 2026. Offerta Citroen Jumper valida per Associati Azienda su motorizzazione Diesel su veicoli in pronta consegna per targa entro 31 marzo 2026 e contestuale ritiro di un autocarro N1 da rottamare, intestato da almeno 6 mesi. Su Jumper lo sconto fino 36% è valido su Jumper Allestiti. Lo Sconto % si applica su Prezzo Listino + Eventuali Optional - Messa su Strada, al netto IVA. Esclusi IPT, PFU, Safety Kit e Bollo Conformità.

Consumo di carburante gamma LCV (l/100 Km): Berlino Van 7,61-5,19, Jumpy 8,44-6,24, Jumper 11,1-7,0. Emissioni CO₂ (g/Km): Berlingo Van 171,37-136,09, Jumpy 221,42-163,52, Jumper 292,0-185,0. Consumo energia elettrica (kWh/100 Km): E-Berlingo Van 22,7-18,7, E-Jumpy 28,2-23,0, E-Jumper 32,0; emissioni CO₂ (g/Km): 0. Autonomia in modalità elettrica: E-Berlingo Van fino a 275 Km, Jumpy fino a 330 Km (Batteria 75kWh), Jumper fino a 247 Km (Batteria 75kWh).

Valori omologati in base al ciclo WLTP, aggiornato al 30/11/2022, e indicato a fini comparativi. Valori omologati in base al ciclo misto WLTP, in base al quale i nuovi veicoli sono omologati dal 1° settembre 2018, aggiornati al 30/11/2022, e indicati solo a scopo comparativo. Il consumo effettivo di carburante e di energia elettrica e i valori di emissioni di CO₂ possono essere diversi e possono variare a seconda delle condizioni di utilizzo e di vari fattori quali: optional, frequenza di ricarica elettrica per chilometri percorsi, temperatura, stile di guida, velocità, peso totale, utilizzo di determinati equipaggiamenti (aria condizionata, riscaldamento, radio, navigazione, luci ecc.), tipologia e condizione degli pneumatici, condizioni stradali, condizioni climatiche esterne ecc.

Automagenta
www.automagenta.it

NOVARA - Via Biandrate, 58
VERCELLI - Tangenziale Ovest, 61

Primo piano

- 4-5 L'artigianato tiene, ma cresce a fatica; Donne e impresa
- 6 A crescere senza sosta? Sono le imprese immigrate, che smentiscono anche gli stereotipi
- 7 Crisi mediorientale, rincari energetici e prove di tenuta del sistema produttivo

Rappresentanza

- 8 Imprese, banca e territorio. Confronto sull'economia locale; Roadmap 2026, anche CNA Piemonte Nord a Roma per costruire insieme il futuro del sistema associativo
- 9 Metaldi e Pasquino nel nuovo Consiglio della Camera di Commercio; Sicurezza nelle scuole, concluso il nuovo percorso con gli istituti superiori di Vercelli promosso da Prefettura con CNA

Iniziative

- 10-11 Voci di donne in tour, le parole che cambiano il mondo; Viva Vittoria VCO
- 12 Sicurezza in azienda, CNA in prima linea con il progetto OPTA
- 13 Efficienza digitale, le novità in un incontro per le imprese del settore 'beauty'; Referendum giustizia, incontro pubblico con il professore dell'UPO Cavino; Impiantisti, partecipato corso FER

Storie d'impresa

- 14-15 Giovani, intraprendenti, decisi. Le caramelle che fanno business
- 16-17 Tra lavoro in officina e passioni condivise; **RICORDO** - Addio a Vincenzo Lucà, l'artigiano che ha costruito anche la nostra casa a Vercelli
- 18-19 Non basta più saper fare il lavoro. Bisogna saper fare impresa

LA FORZA DELLE PICCOLE IMPRESE

In un tempo che sembra muoversi a velocità doppia, il mondo dell'impresa vive oggi una fase di trasformazione profonda e, per molti versi, irripetibile.

Le dinamiche globali – dai nuovi equilibri geopolitici alle spinte tecnologiche, dalle tensioni su materie prime ed energia fino ai cambiamenti nelle abitudini di consumo – stanno ridisegnando in modo rapido e spesso imprevedibile il terreno su cui artigiani e piccole imprese costruiscono il proprio futuro.

Anche sul piano nazionale il quadro è complesso: la crescita procede a ritmi alterni, il costo del lavoro e dell'energia resta un elemento critico, mentre la transizione digitale e quella ecologica richiedono investimenti costanti. Ma proprio in questo scenario emerge una certezza: le piccole imprese non sono soltanto un presidio economico, sono un presidio sociale, un punto di riferimento nei territori, una rete di competenze che tiene viva la competitività del Paese.

È in questa fase che l'artigianato dimostra, ancora una volta, la sua natura più autentica: la capacità di trasformarsi, di trovare soluzioni, di riconoscere nelle difficoltà non un limite ma un'occasione per innovare.

Le imprese che stanno reggendo meglio questo passaggio sono quelle che hanno saputo investire in competenze, digitalizzazione, organizzazione interna, collaborazioni nuove.

In questo contesto CNA svolge un ruolo determinante. Accompagna le imprese nei cambiamenti, traduce la complessità normativa in strumenti utili, costruisce ponti tra formazione, territorio e lavoro. Interpretare il presente non basta: serve guidare l'imprenditore nelle scelte, ridurre le incertezze, offrire una visione.

Oggi più che mai il mondo artigiano ha bisogno di comunità, di rappresentanza, di luoghi in cui condividere esperienze e soluzioni. Perché la forza delle piccole imprese nasce sì dall'iniziativa individuale, ma si realizza davvero quando trova sostegno, ascolto e una direzione comune



La presidente
Lorella Metaldi



Il direttore
Marco Pasquino

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
TESTI E GRAFICA
Sabrina Maio



L'ARTIGIANATO TIENE, MA CRESCE A FATICA

I dati 2025 della Camera di Commercio del territorio confermano saldi negativi in tutte e tre le province di Novara, Vercelli e VCO. Il confronto con il quadro nazionale rispecchia la situazione critica delle imprese artigiane. Le proposte di CNA per sostenere e rilanciare il comparto.

E IN ITALIA? UN EQUILIBRIO SOTTILE MA SIGNIFICATIVO

Tra tensioni geopolitiche e commerciali, debolezza della domanda interna, l'artigianato italiano ha confermato l'anno scorso la sua capacità di affrontare le fasi congiunturali negative. Anche se l'intero sistema produttivo chiude con un saldo positivo di oltre 56mila imprese, la tenuta dell'artigianato è in linea con i risultati del periodo 2021-2024.

In particolare, l'elaborazione dei dati Unioncamere/Movimprese fatta da CNA nazionale evidenzia che sulla tenuta dell'artigianato incide la flessione delle chiusure. Infatti, il valore medio delle cessazioni si attesta a poco più di 79mila l'anno mentre tra il 2009 e il 2020, attraversando tre forti crisi, la media annua superava quota 105mila.

I saldi annuali erano fortemente negativi (-27mila nel 2013 e sopra i 20mila nel 2012 e 2014) anche per effetto della forte specializzazione in settori particolarmente esposti alla congiuntura negativa come manifattura e costruzioni.

I dati sulla demografia delle imprese artigiane relativi al 2025, diffusi dalla Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte su base Unioncamere, delineano un quadro di complessiva difficoltà del comparto artigiano nelle province di Novara, Vercelli e Verbano Cusio Ossola, con saldi negativi che evidenziano un ricambio imprenditoriale ancora insufficiente in questo settore, mentre il saldo generale della demografia delle imprese risulta debolmente positivo, grazie alla spinta di Novara e del settore dei servizi.

Nel complesso, i dati mostrano come, nonostante la tenuta generale del sistema produttivo, l'artigianato continui a perdere imprese, con un numero di cessazioni che supera quello delle nuove aperture in tutti e tre i territori. Una dinamica che incide direttamente su occupazione, servizi di prossimità e presidio economico locale.



Complessivamente, nei territori di Novara, Vercelli, VCO e Biella al 31 dicembre 2025 si contano 3.836 iscrizioni e 3.782 cessazioni (al netto delle 338 cancellazioni d'ufficio) con un totale di 71.939 imprese registrate. Novara mostra il maggiore dinamismo (+0,66%), mentre risultano in contrazione, Verbano Cusio Ossola che registra un calo del -0,19%, Vercelli del -0,33%,

Cosa serve per rilanciare l'artigianato secondo CNA

A fronte di una situazione che non accenna a migliorare spontaneamente, CNA indica alcune priorità di intervento.

La legge quadro sull'artigianato risale al 1985: è una norma di 40 anni fa che non riflette più la realtà del comparto. La delega al Governo per la riforma, contenuta nella legge annuale sulle PMI, è oggi l'occasione concreta per modernizzare le regole e ridare slancio a un settore essenziale per il Made in Italy.

Servono poi misure strutturali specifiche, come incentivi per chi avvia una nuova impresa artigiana nei primi anni di attività, strumenti di accompagnamento per chi vuole entrare nel settore, politiche attive per il ricambio generazionale e un accesso al credito più semplice ed efficace per le micro e piccole imprese.

Accanto a questo, la semplificazione amministrativa rimane una priorità trasversale.



“

«I dati delle Camere di Commercio dimostrano che oggi fare impresa nel comparto artigiano è sempre più complesso. Senza una nuova regolamentazione del settore, più semplice e più aderente alla realtà delle micro e piccole imprese, diventa difficile favorire nuove aperture e garantire continuità a chi è già sul mercato.»

Lorella Metaldi
presidente CNA Piemonte Nord

”

DONNE E IMPRESA

L'apporto delle imprenditrici per l'economia delle nostre province e dell'intero Piemonte è determinante. Le imprese guidate da donne sono più solide e strategicamente orientate. Alcuni dati regionali e del territorio.

Mediamente più piccole, con una maggior partecipazione di straniere e under 35 e, rispetto al passato, più strutturate e orientate verso i settori a maggior contenuto di conoscenza: **le 93.489 imprese femminili registrate in Piemonte a fine 2025 rappresentano il 22,4% dell'intero tessuto produttivo regionale**, a testimonianza della grande rilevanza esercitata da questa componente nel panorama locale.

Nonostante questo, i dati del Registro Imprese delle Camere di Commercio piemontesi delineano per il 2025 una nuova, seppur lieve, flessione. La compagine guidata da donne ha, infatti, perso 416 unità rispetto al 2024, segnando una contrazione dello 0,4%. Il numero complessivo è in calo, ma la componente femminile continua a mostrare una resilienza maggiore rispetto al resto del sistema imprenditoriale, avendo affrontato le sfide dell'ultimo decennio con perdite meno marcate. Rispetto al passato si rileva, infatti, un deciso passo avanti sul fronte del rafforzamento della struttura imprenditoriale. Le imprese appaiono oggi più solide e strategicamente orientate, con una vocazione sempre più marcata verso le attività dei servizi.

Anche sul nostro territorio nel 2025 le imprese a conduzione femminile hanno espresso una maggiore dinamicità in riferimento alla componente giovanile e a quella straniera, sebbene su numeri assoluti contenuti, registrando rispettivamente 376 e 228 nuove iscrizioni contro 143 e 147 cessazioni. **Nell'area che comprende le province di Novara, VCO, Vercelli e Biella (quella di competenza della Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte) nel 2025 sono state avviate 1.076 imprese guidate da donne, portando il loro totale a 16.332 unità, il 22,7% delle imprese totali del Piemonte Nord Orientale.**

A CRESCERE SENZA SOSTA? SONO LE IMPRESE IMMIGRATE, CHE SMENTISCONO ANCHE GLI STEREOTIPI

Il Rapporto Immigrazione e Imprenditoria 2025, realizzato dal Centro Studi e Ricerche IDOS in collaborazione con CNA, rivela un aumento di quasi il 50% delle aziende condotte da immigrati in meno di 15 anni. Una continua evoluzione che corregge sempre più l'immagine prevalente del fenomeno

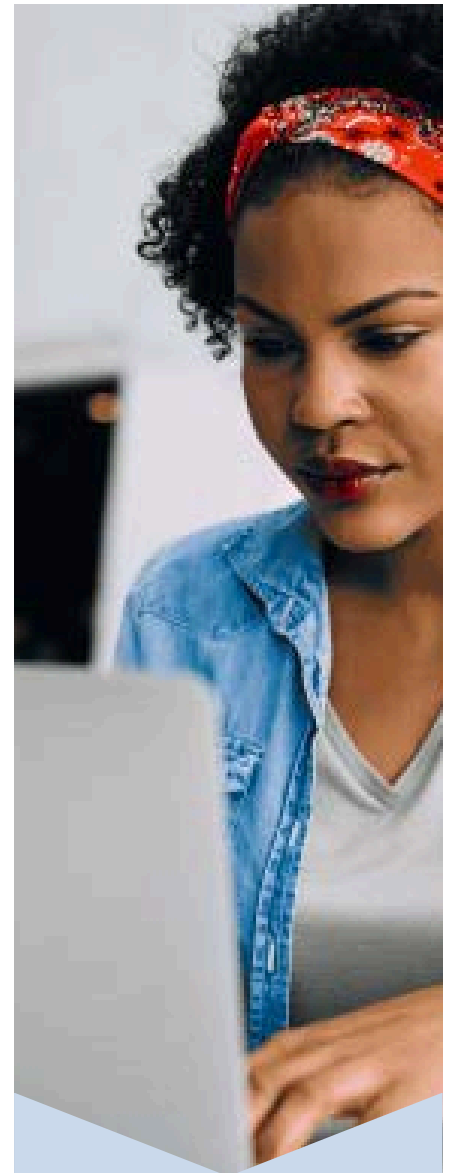
Il primo stereotipo che cade riguarda la struttura delle imprese. Le ditte individuali restano la forma più comune (72,4%), ma nell'ultimo quadriennio la transizione verso forme più strutturate è stata decisa. Le società di capitale hanno registrato una crescita del +223,2% tra il 2011 e il 2024 e oggi coprono il 21,1% del tessuto imprenditoriale immigrato, contro il 9,6% del 2011.

Il secondo è quello della precarietà. Il turn over rimane elevato, ma più di un terzo delle imprese immigrate (37%) ha ormai alle spalle oltre dieci anni di attività. Un segnale chiaro di radicamento nel mercato locale.

Il terzo riguarda l'integrazione nelle filiere produttive. Tra il 2019 e il 2022, il 18% delle aziende manifatturiere italiane analizzate ha acquistato beni o servizi da imprese immigrate per un valore complessivo superiore a 3 miliardi di euro. Il 12% di questi fornitori è classificabile come 'strategico'.

La ricerca 2025, basata sui dati del Registro delle Imprese e realizzata fin dal 2014, non rappresenta solo un aggiornamento statistico, ma anche un particolare osservatorio sulle dinamiche italiane dell'imprenditoria guidata da titolari e soci di origine straniera e sulle tendenze della loro occupazione, che smentiscono anche diversi stereotipi.

Il quarto stereotipo è quello delle specializzazioni etniche. Le concentrazioni storiche restano (albanesi e romeni nell'edilizia, rispettivamente 66% e 55,4%, marocchini e bangladesi nel commercio, rispettivamente 62,5% e 62,6%), ma si stanno gradualmente attenuando. Crescono le imprese nei servizi specialistici e nelle attività professionali, mentre il commercio segna una flessione del -6,6% e alberghi e ristoranti segnano un +93,6% dal 2011.



Un 'dinamismo anticiclico'

Tra il 2011 e il 2024, mentre le imprese autoctone diminuivano del 7,9%, quelle condotte da stranieri sono aumentate del 46,9%, passando da 454.029 a 666.767 unità, nonostante gli strascichi della crisi del 2008, la pandemia, i conflitti e le relative tensioni energetiche. Così, alla fine del 2024 queste rappresentano un nono (11,3%) di tutte le attività indipendenti del Paese (contro il 7,4% del 2011).

CRISI MEDIORIENTALE, RINCARI ENERGETICI E PROVE DI TENUTA DEL SISTEMA PRODUTTIVO

La nuova crisi esplosa in Medio Oriente, con il conflitto in Iran e le tensioni nello Stretto di Hormuz, sta generando forti ripercussioni sull'economia italiana e, in particolare, sui costi energetici e dei carburanti. A poche settimane dall'inizio delle ostilità, l'impatto sui prezzi è già evidente.

Il recente monitoraggio realizzato da CNA registra un aumento del 60% del prezzo all'ingrosso dell'energia elettrica, con un prezzo medio di 143 €/MWh, molto più alto rispetto agli altri Paesi europei. Parallelamente, le materie prime mostrano incrementi rilevanti: rame +40%, ferro e alluminio +20%, plastiche +30%, legno +10-15%. In questo quadro, anche i carburanti hanno subito una brusca impennata, con incrementi del 15% per il gasolio e di poco inferiori per la benzina.

Per 300mila piccole imprese, che impiegano oltre 1,5 milioni di dipendenti, i costi energetici rischiano di andare fuori controllo. Sono quelle imprese dove la voce energia ha una elevata incidenza sui costi totali, dal 12 al 40%.

«Secondo le stime realizzate da CNA - spiega il direttore CNA Piemonte Nord Marco Pasquino - se le quotazioni attuali di petrolio e gas dureranno fino a maggio il sistema delle imprese dovrà sopportare un aumento dei costi energetici di circa 6 miliardi su base annua rispetto al 2025. Se la crisi nel Golfo si prolungherà fino a dicembre la stangata per le imprese sarebbe intorno ai 30 miliardi in più rispetto all'anno scorso. CNA continua a chiedere interventi rapidi e mirati, ma al tempo stesso continua a introdurre nuovi servizi, strumenti e competenze per aiutare le imprese a restare competitive».



Il settore più esposto è quello dell'autotrasporto. L'aggiornamento dei Valori Indicativi di Riferimento pubblicato dal MIT il 17 marzo, certifica un aumento del costo del gasolio del 30,09% rispetto a giugno 2025. Per un autoarticolato (Classe D), questa variazione si traduce in un incremento dei costi totali di esercizio tra il 6% e l'8%.

«CNA Fita, pur riservandosi di verificarne i criteri applicativi - dichiara il presidente CNA Fita Piemonte Nord Massimo Pasteris - riconosce l'importanza delle misure introdotte dal Governo per mitigare l'emergenza. Ci auguriamo però che evolvano in una misura strutturale e proporzionata al gravissimo danno economico che le imprese stanno subendo».

I prezzi del carburante continuano però a crescere in maniera irrefrenabile, alimentati da dinamiche di mercato incomprensibili «che vanificano istantaneamente - aggiunge Pasteris - gli sforzi introdotti dal Governo. Il taglio delle accise di 20 centesimi, pur garantendo un parziale sollievo alla liquidità, viene di fatto 'mangiato' da una speculazione fuori controllo, rendendo il beneficio impercettibile per le imprese di autotrasporto».

IMPRESE, BANCA E TERRITORIO. CONFRONTO SULL'ECONOMIA LOCALE

Il direttore CNA Piemonte Nord Marco Pasquino è stato tra i relatori del convegno promosso dal Corriere di Novara in collaborazione con Netweek 'Business PMI 1000' che si è tenuto al Broletto di Novara il 16 febbraio con esponenti del mondo produttivo della zona.

Pasquino ha preso parte al panel dedicato alle associazioni di categoria. Il suo intervento si è inserito in un quadro di analisi avviato dal direttore editoriale Giuseppe Pozzi, che aveva illustrato i dati del 2024 relativi alle PMI novaresi: un anno in chiaroscuro, con segni negativi in molti comparti, in particolare trasporto e tessile, e crescita per alimentare e chimica-plastica. Dati che hanno confermato la necessità di leggere l'economia locale nella sua complessità, senza semplificazioni.

«La rete tra imprese è una scelta strategica concreta per guardare al futuro. Le piccole imprese che collaborano tra loro sono più forti, più competitive e più capaci di affrontare le sfide del mercato»
Marco Pasquino



La serata ha visto la partecipazione delle principali voci istituzionali del territorio ed anche l'intervento di Domenico De Angelis, condirettore generale di Banco BPM, che ha tracciato un quadro fiducioso sul rapporto tra banca e imprese.

Un appuntamento, quello del Broletto, che ha ribadito il valore strategico delle piccole e medie imprese per l'economia, la società e la cultura della provincia di Novara. E che ha confermato come il confronto aperto tra imprenditoria, istituzioni e sistema bancario resti uno strumento fondamentale per costruire politiche concrete e risposte all'altezza delle sfide di un territorio in trasformazione.

ROADMAP 2026, ANCHE CNA PIEMONTE NORD A ROMA PER COSTRUIRE INSIEME IL FUTURO DEL SISTEMA ASSOCIATIVO



Il direttore di CNA Piemonte Nord Marco Pasquino, insieme al responsabile Area Sviluppo e Progetti Strategici Diego Vedovato e al responsabile sindacale zona Castelletto Ticino Lorenzo Marchesini, ha partecipato a Roma alla due giorni nazionale 'Roadmap. Un sistema che costruisce valore', l'incontro che ha riunito tutti i dirigenti territoriali di CNA per discutere e progettare il futuro dell'organizzazione.

Al centro dei lavori del 24 e 25 febbraio, la direzione di marcia del sistema CNA, ispirata a tre principi: semplificazione, vicinanza, affidabilità. Il segretario generale Otello Gregorini ha tracciato la rotta con chiarezza, sottolineando la necessità di un approccio innovativo che parta sempre dalle imprese, in un mercato che cambia velocemente passando da un'emergenza all'altra.

LORELLA METALDI E MARCO PASQUINO ENTRANO NEL NUOVO CONSIGLIO DELLA CAMERA DI COMMERCIO MONTE ROSA LAGHI ALTO PIEMONTE

Il 27 febbraio 2026 si è insediato il nuovo Consiglio della Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte, composto da 33 componenti. Il Consiglio ha eletto presidente Angelo Santarella, che guiderà l'Ente per il quinquennio 2026-2031, avviando il secondo mandato della Camera nata nel 2020 dall'unione delle Camere di Commercio di Biella, Novara, Verbano Cusio Ossola e Vercelli.

Santarella, vercellese, classe 1972, è titolare del Gruppo Nuova Sa-Car S.p.A. e presidente provinciale di Ascom Confcommercio Vercelli. In rappresentanza del settore artigianato siedono nel nuovo Consiglio il direttore di CNA Piemonte Nord Marco Pasquino e la presidente Lorella Metaldi, insieme a rappresentanti di altre associazioni datoriali del territorio. Nei giorni seguenti si è insediata anche la nuova giunta, completando così il quadro della nuova dirigenza dell'Ente camerale territoriale.

«Congratulazioni al neo presidente - hanno dichiarato Metaldi e Pasquino - e buon lavoro a tutto il Consiglio e alla giunta. Porteremo con impegno la voce delle imprese artigiane del nostro territorio».



Sicurezza nelle scuole, concluso il nuovo percorso con gli istituti superiori di Vercelli promosso da Prefettura con CNA



Piergiorgio Pozzuolo, responsabile sindacale CNA Piemonte Nord area Vercelli, all'inizio di gennaio ha partecipato all'incontro di chiusura del progetto 'Sicurezza nelle scuole', promosso dalla Prefettura di Vercelli con il coinvolgimento di numerosi enti e associazioni, tra cui CNA Piemonte Nord.

Un momento di confronto che ha fatto il punto sulle attività realizzate negli istituti superiori del territorio durante il 2025, con l'obiettivo di diffondere tra le nuove generazioni una maggiore consapevolezza sui temi della salute e sicurezza nei luoghi di lavoro.

'VOCI DI DONNE IN TOUR', LE PAROLE CHE POSSONO CAMBIARE IL MONDO



AMPIA PARTECIPAZIONE ALL'EVENTO DI CNA IMPRESA DONNA PIEMONTE NORD A NOVARA IN OCCASIONE DELL'8 MARZO, GIORNATA INTERNAZIONALE DELLA DONNA. UNA MARATONA DI LETTURE, RIFLESSIONI E CONDIVISIONE CON ARTIGIANE E IMPRENDITRICI, IN ATTESA DI REPLICARE L'ESPERIENZA A VERCELLI E NEL VCO

Una curiosa e inedita iniziativa del gruppo CNA Impresa Donna Piemonte Nord per il mese di marzo, quello dedicato agli eventi celebrativi per la Giornata Internazionale della Donna.

Quest'anno il gruppo guidato dalla neo presidente Ludovica Rossi e coordinato dalla responsabile Maria Grazia Pedrini, ha ideato l'evento 'Voci di donne in tour', una maratona di letture e riflessioni a tema con artigiane e imprenditrici delle nostre province.

Giovedì 12 marzo nella sala riunioni della sede CNA a Novara si sono ritrovate più di 25 persone. Molte partecipanti hanno letto un brano per loro significativo, tratto da libri e testi diversi, ma uniti da un filo comune, ossia la voce e l'esperienza delle donne. Ne sono nati momenti di confronto intensi e ispiranti, dove ogni parola ha trovato spazio, ascolto e valore.



“

Le nostre parole - dice la presidente di CNA Impresa Donna Piemonte Nord Ludovica Rossi, citando l'attivista pakistana e premio Nobel Malala Yousafzai - possono davvero cambiare il mondo. Questo percorso di incontro è nato proprio dal desiderio di voler dare spazio alle parole delle donne ed è stato edificante. La voce delle donne ha la capacità di mettere in luce realtà profonde. La forza della narrazione femminile non è solo testimonianza, ma creatività, ispirazione e futuro. Abbiamo vissuto momenti ricchi di energia, parole, emozioni e condivisione, che hanno visto una grande partecipazione di artigiane, imprenditrici e persone del sistema CNA e anche di un imprenditore.

Questa iniziativa - afferma Maria Grazia Pedrini, coordinatrice di CNA Impresa Donna Piemonte Nord - vuole proseguire con un invito a stare insieme, a esprimerci con sincerità e a costruire rete e consapevolezza superando la facile retorica e gli stereotipi.

”



In sala era presente anche un'ospite d'eccezione, la pugile professionista novarese Martina Bernile.

La pluripremiata atleta ha raccontato con forza e autenticità la sua storia, il suo impegno nello sport e il suo desiderio di accompagnare e sostenere le più giovani attraverso i valori che il ring le ha insegnato, tra questi il coraggio. Il suo racconto, insieme a quello di due sue giovanissime allieve che hanno aggiunto valore alle sue parole, hanno acceso emozioni e riflessioni profonde.

L'appuntamento è iniziato con le parole tratte dal racconto 'Le notti bianche' di Fëdor Dostoevskij, adattato dall'autrice Sara Cavazzin e recitato dall'attrice Eliana Cianci, altre gradite ospiti della serata.

L'evento si sarebbe dovuto tenere anche il 26 marzo a Gravellona Toce, ma è stato rimandato all'ultimo minuto per il maltempo, che avrebbe impedito a diverse persone di raggiungere la sede CNA. Verrà presto riprogrammato, poiché anche in questo caso, le adesioni erano molte, segno dell'interesse verso questo esperimento di condivisione.

VIVA VITTORIA VCO, A DOMODOSSOLA LE COPERTE DELLA SOLIDARIETÀ

Più di 1.500 coperte realizzate, oltre 30mila ore di lavoro, centinaia di volontari. E sono state molte centinaia le persone che domenica 29 marzo si sono recate a Domodossola per ammirare via Rosmini ricoperta da migliaia di quadrati in maglia colorati per dire No alla violenza sulle donne e contribuire alla raccolta fondi a favore dei Centri Antiviolenza del VCO.

L'evento è stato dedicato ad Anna Maria Galizia, anima del gruppo organizzatore di Viva Vittoria a Domodossola, scomparsa martedì 24 marzo a causa di un incidente stradale.

CNA Piemonte Nord ha sostenuto il progetto fin dal suo avvio la scorsa primavera.

Come ha ricordato anche Maria Grazia Pedrini alla presentazione dell'evento, CNA ha offerto un contributo per le esigenze organizzative e ha messo a disposizione i propri uffici per raccogliere i manufatti, poi consegnati alle organizzatrici.



SICUREZZA IN AZIENDA, CNA IN PRIMA LINEA CON IL PROGETTO OPTA

Portare la sicurezza direttamente nei luoghi di lavoro, con un approccio concreto e collaborativo. È questo l'obiettivo dell'iniziativa promossa da Opta, l'Organismo paritetico territoriale dell'artigianato di cui CNA fa parte, che prevede visite nelle aziende per supportarle nella diffusione delle buone pratiche in materia di salute e sicurezza.

Nelle prossime settimane partirà il progetto in alcune aziende del territorio che hanno aderito, tra queste anche aziende associate CNA. Tecnici qualificati entreranno in azienda per osservare, consigliare e individuare eventuali criticità, aiutando imprenditrici e imprenditori a migliorare le condizioni di lavoro in modo efficace e sostenibile.



Non saranno controlli ispettivi, ma momenti di confronto. Un'azione, questa, che punta a rafforzare la cultura della prevenzione, soprattutto nelle piccole imprese. CNA Piemonte Nord è attivamente coinvolta nel progetto, confermando il proprio impegno su un tema centrale per il sistema produttivo.

«La sicurezza - **sottolinea Fabio Sacchi, responsabile del Servizio Ambiente e Sicurezza CNA Piemonte Nord** - non deve essere percepita come un obbligo, ma come un valore da costruire insieme ogni giorno. Con iniziative come questa vogliamo essere al fianco delle imprese, offrendo strumenti utili e un supporto concreto».



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Piemonte Nord

RENDI SICURA LA TUA IMPRESA

con CNA Piemonte Nord

Il Servizio Ambiente e Sicurezza CNA Piemonte Nord è in grado di seguire le imprese nella gestione di tutti gli aspetti legati alle norme previste dal Decreto legislativo 81/08, attraverso una specifica forma di abbonamento che consente di avere costantemente le scadenze e gli adempimenti sotto controllo. Inoltre organizza periodicamente nelle sedi delle province di Novara, Vercelli e VCO e anche in modalità on line corsi di formazione obbligatoria in materia di sicurezza sul lavoro.

FORMAZIONE OBBLIGATORIA

Iscriviti ai corsi!

- Addetto primo soccorso
- Responsabile servizio prevenzione e protezione dai rischi datori di lavoro
- Sicurezza lavoratori
- Rischio incendio

CHIAMA PER UN APPUNTAMENTO!

- Consulenza e assistenza in abbonamento
- Sopralluoghi in azienda
- Monitoraggio adempimenti e scadenze
- Gestione documentale

NOVARA viale Dante 37 0321 33388
VERCELLI via Gulciardini 20 0161 251687
VERBANIA via San Bernardino 31/c 0323 52385



piemontenord@cna.it • 0321 33388

Efficienza digitale, le novità in un incontro per le imprese del settore 'beauty'

CNA Piemonte Nord ha organizzato un incontro rivolto ad acconciatori, estetiste, titolari di saloni del settore 'beauty', incentrato sull'utilizzo di strumenti digitali per semplificare la gestione quotidiana dell'attività.

Il tema dell'incontro svolto il 9 marzo è stato la presentazione di 'QlickUp', una piattaforma italiana che riunisce in un unico accesso tutto ciò che un'impresa utilizza ogni giorno per comunicare con i propri clienti e gestire la propria presenza online. Un solo strumento al posto di molti, progettato per chi lavora con risorse limitate e non ha tempo da dedicare alla tecnologia. La presentazione ha messo a fuoco tre aree di beneficio direttamente percepibili nella gestione quotidiana di un'impresa: tutti i messaggi in un unico posto, comunicazione automatica e ottimizzata, un post, tutti i social. «La digitalizzazione - spiega **Alessandro Valli, responsabile CNA Benessere e Sanità Piemonte Nord** - non è una scelta riservata alle grandi imprese. Con gli strumenti giusti, anche una piccola impresa può gestire clienti, comunicazione e presenza online in modo più efficiente, senza bisogno di competenze tecniche avanzate. Per mettersi in contatto con l'azienda che fornisce il software contattare CNA Piemonte Nord».

Referendum giustizia, incontro pubblico con il professore dell'UPO Massimo Cavino

Una interessante serata d'approfondimento con un docente universitario esperto in materia per comprendere il tema al centro del referendum costituzionale sulla giustizia ed arrivare con le informazioni corrette per un voto consapevole il 22 e 23 marzo.

La sede CNA di Novara mercoledì 18 marzo ha ospitato il professor Massimo Cavino, Ordinario di Istituzioni di Diritto Pubblico e Direttore del Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa all'Università del Piemonte Orientale, che ha illustrato il funzionamento dell'attuale sistema giudiziario, i contenuti del referendum e le possibili conseguenze in caso di vittoria del Sì o del No. Un incontro puramente informativo, pensato per aiutare i partecipanti a comprendere i meccanismi della riforma proposta e i suoi effetti.



Impiantisti, partecipato corso FER



Nuovo appuntamento con l'aggiornamento professionale per gli impiantisti. Il 12 marzo a Borgomanero nella sede dell'azienda partner Idrosanitaria, CNA Piemonte Nord ha organizzato un corso d'aggiornamento FER e su Conto termico 3.0



Giovani, intraprendenti, decisi. Le caramelle che fanno business

A POCO PIÙ DI VENT'ANNI, FEDERICA E NICOLÒ FRANZINI HANNO AVVIATO A NOVARA 'FARMELLA SRL', TRASFORMANDO L'ESPERIENZA DI FAMIGLIA NEL MIELE IN UN'IMPRESA CHE PRODUCE CARAMELLE PERSONALIZZATE, RICHIESTE IN TUTTA ITALIA ED ANCHE IN EUROPA



A incontrarli non si direbbe. Poco più che ventenni, parlano con naturalezza di strategie di mercato, organizzazione del lavoro, clienti esteri, marketing digitale, processi produttivi. Federica Franzini, classe 2003, e il fratello Nicolò, nato nel 2001, sono i soci di Farmella srl, la piccola impresa che hanno avviato a Novara ufficialmente il 1° dicembre 2025, dopo un'esperienza già nel settore di qualche anno.

L'entusiasmo è tanto, ed è comprensibile, visto che hanno appena iniziato questa nuova avventura 'da grandi'. Ma a colpire sono soprattutto la concretezza e la lucidità con cui raccontano il loro progetto imprenditoriale.



«Vogliamo sperimentare - affermano - aprirci a nuove opportunità, crescere. E soprattutto decidere in prima persona cosa fare, con gli onori e tutti gli oneri che comporta l'essere imprenditori».

Un atteggiamento non così comune per ragazzi della loro età, che però nel loro caso ha radici solide.

CRESCIUTI TRA API, MIELE E CARAMELLE

La loro storia parte infatti qualche anno fa, dall'azienda familiare di apicoltura con sede a Cavaglio d'Agogna, guidata dalla madre.

È in questo contesto che Federica e Nicolò sono cresciuti, respirando fin da piccoli il clima dell'impresa e imparando cosa significa lavorare in proprio.

«Circa una decina d'anni fa - raccontano insieme - all'interno dell'attività di famiglia nasce quasi per sperimentazione l'idea di produrre caramelle al miele. All'inizio si tratta di numeri molto piccoli, nell'ordine di una ventina di chili in un anno. Poi l'interesse è cresciuto, sono arrivati i primi clienti, abbiamo investito in un piccolo impianto di produzione e anche in strumenti semplici ma utili, come una stampante per etichette. Nel tempo l'attività ha preso sempre più forma. Avevamo già una base di clienti storici soprattutto nel mondo dell'apicoltura. Molti sono piccoli produttori di miele che cercano un prodotto artigianale da affiancare alla loro attività».

LA NASCITA DELLA LORO NUOVA IMPRESA

Da questa esperienza e dalla valutazione che la richiesta c'è e che loro sono in grado di soddisfarla, nasce la decisione di fare un passo ulteriore e creare una nuova realtà imprenditoriale. Così prende forma Farmella srl, con sede operativa a Novara, mentre l'azienda di famiglia continua la propria attività a Cavaglio d'Agogna con il marchio storico 'Caramelle dell'apicoltore'.

Federica e Nicolò portano nella nuova impresa anche il proprio percorso di studi. Nicolò è ingegnere gestionale e segue in particolare la parte organizzativa e di sviluppo del business. Federica frequenta la facoltà di pedagogia, si occupa soprattutto di comunicazione e marketing, anche se poi ogni passo viene compiuto insieme. «Lavoriamo su tutto insieme - confermano - ma poi ognuno mette le proprie competenze. A noi piace molto la parte strategica: è bello capire dove crescere e come possiamo far conoscere il nostro prodotto».



Lavorano soprattutto in modalità B2B, diretta con le imprese, producendo caramelle al miele personalizzate per altri apicoltori o aziende del settore.

«I clienti sono circa trecento - precisano - e il 70% appartiene al mondo dell'apicoltura. L'80% delle vendite è in Italia, mentre il restante 20% riguarda clienti europei. Gli ordini sono molto variabili: da quelli standard di circa 50 chili fino a richieste molto più consistenti, come una recente fornitura da 1.400 chili».

IDEE CHIARE ANCHE SUL FUTURO

Nonostante l'azienda sia nata da pochi mesi, i due giovani imprenditori hanno già in mente i prossimi passi. Tra gli obiettivi del prossimo anno ci sono l'assunzione di almeno un dipendente, il miglioramento degli spazi del laboratorio e l'ingresso nel settore del biologico. Guardano anche allo sviluppo di nuovi prodotti, come barrette al miele, e a ulteriori certificazioni di qualità.

RESPONSABILITÀ E CONSAPEVOLEZZA

Accanto alla crescita economica, però, resta forte l'attenzione ai rapporti umani. «Per noi - confermano - non è solo business. I rapporti con clienti e fornitori sono diretti, ci teniamo molto. Questo è un valore che abbiamo imparato dall'attività di famiglia».

In questo percorso i fratelli Franzini, oltre che dalla loro famiglia, hanno trovato un supporto importante anche in CNA Piemonte Nord. «Per l'avvio dell'azienda e per tutta la parte burocratica e fiscale ci hanno dato una grande mano. I tempi non sono sempre semplici, ma avere qualcuno che ti affianca fa davvero la differenza».

E mentre raccontano i progetti futuri, emerge una consapevolezza che va oltre la loro giovane età: «Sappiamo che fare impresa significa assumersi responsabilità. Ma è proprio questo che ci piace».

UN NUOVO MODO ANCHE PER VEICOLARE IL BRAND AZIENDALE

La caratteristica che distingue la loro produzione è la personalizzazione completa. I clienti, spesso apicoltori o piccole aziende agricole, possono trasformare il proprio miele in un prodotto finito con il proprio marchio. Il servizio comprende la lavorazione della materia prima, la progettazione grafica e il packaging, così che ogni confezione racconti l'identità dell'azienda che la propone. Un modo originale per ampliare l'offerta accanto ai vasetti di miele: caramelle e lecca-lecca diventano così piccoli strumenti di promozione, ma anche un modo semplice e gustoso per valorizzare un prodotto naturale molto apprezzato dal pubblico.

Per farsi conoscere, Federica e Nicolò utilizzano in modo professionale i social network, in particolare Facebook e Instagram, con campagne pubblicitarie mirate e contenuti dedicati al settore.

Tra lavoro in officina e passioni condivise

LA STORIA DI MARIO VISENTIN E DEI FIGLI DAVIDE E ADAMO, OLTRE CINQUANT'ANNI NELL'ATTIVITÀ DI FAMIGLIA TRA MACCHINE AGRICOLE, AFFETTI E VALORI CONDIVISI A SAN GERMANO VERCELLESE



A San Germano Vercellese c'è un'officina che racconta una storia lunga più di mezzo secolo. È quella aperta da Mario Visentin, oggi 82 anni, quando di anni ne aveva poco più di venti e aveva già fatto esperienza come tornitore a Valduggia, località della zona, e poi come dipendente in un'altra officina meccanica.

«Nostro padre - racconta Adamo Visentin - ha sempre avuto una grande voglia di lavorare. Ha aperto l'officina da giovane e non si è mai fermato. Ancora oggi lavora e ci mette la stessa passione di allora. Siamo noi a dovergli ricordare di stare più tranquillo».

La sua scelta è stata chiara fin da subito. Voleva lavorare in proprio, mettendo a disposizione delle aziende agricole del territorio le sue competenze. Nasce così l'attività di riparazione di macchine agricole che ancora oggi porta avanti insieme ai figli Davide e Adamo. Nel tempo quella officina non è diventata solo un luogo di lavoro, ma il cuore di una storia familiare fatta di collaborazione, fatica e momenti condivisi.

Chiavi inglesi, trattori, bicicletta e voglia di fare

Davide entra in officina giovanissimo, a soli 14 anni, appena terminata la scuola media. Tre anni più tardi arriva anche Adamo. Da allora lavorano fianco a fianco con il padre. Per oltre quarant'anni l'attività è rimasta una piccola impresa familiare, sempre e solo loro tre.

«Non abbiamo mai avuto dipendenti — spiega Adamo — abbiamo sempre fatto tutto insieme solo noi tre. Riparare macchine agricole significa spostarsi spesso nelle cascine della zona, lavorare all'aperto, in mezzo alle risaie, tra polvere, caldo e fatica. Non è un lavoro semplice».

Eppure, nel racconto di Adamo, la fatica non cancella il ricordo di un clima sereno e di una quotidianità vissuta con spirito positivo.

Ancora oggi Mario continua a dare il suo contributo. Da poco gli è stata rinnovata la patente C e non ha alcuna intenzione di fermarsi.

«È contentissimo - continua Adamo - perché può guidare ancora il suo vecchio camion degli anni Ottanta per andare nelle aziende agricole dei dintorni. Noi cerchiamo di dirgli di stare più tranquillo, ma è difficile stargli dietro».

Un mestiere che cambia

In oltre cinquant'anni il lavoro è cambiato molto. L'evoluzione tecnologica ha trasformato anche il mondo delle macchine agricole.

«Oggi - prosegue - c'è molta più tecnologia. Però per certe cose servono ancora gli strumenti di una volta. E quelli bisogna saperli usare».

Le difficoltà non sono mancate: i periodi di crisi, i pagamenti che arrivano tardi, le trasformazioni del mercato. Anche la gestione amministrativa dell'impresa, con l'arrivo di nuove normative e procedure, ha richiesto un supporto sempre più professionale.

Lavoro, affetti e passioni

Se il lavoro ha tenuto unita la famiglia, questo non è stato l'unico elemento condiviso. Nel tempo Mario ha trasmesso ai figli anche alcune grandi passioni. La bicicletta, per esempio.

«Papà ha sempre pedalato tantissimo - ricorda - e ha avuto anche qualche incidente, ma non ha mai smesso». Oggi Adamo continua quella tradizione: ogni anno percorre tra i dieci e i quindicimila chilometri in sella.

Accanto al lavoro e agli hobby c'è poi la vita familiare. I figli hanno costruito le proprie famiglie e oggi Mario e la moglie si godono anche il ruolo di nonni. Tra gli impegni quotidiani non mancano l'orto, la cura degli animali, tra cui sei cani e alcune galline, e quella dimensione domestica che da sempre accompagna il lavoro in officina.



Guardare avanti insieme

Oggi Davide è già in pensione e Adamo si avvicina a questo traguardo. I loro figli hanno scelto strade diverse e non hanno seguito il mestiere del nonno e dei padri. Ma questo non toglie valore alla storia costruita in tanti anni di lavoro. «Ognuno - dice Adamo - deve trovare la sua strada. Noi abbiamo avuto la fortuna di condividere il lavoro con nostro padre e di imparare molto da lui».

Tra gli insegnamenti più importanti c'è proprio quello che emerge dal racconto della loro storia: lavorare con impegno, coltivare passioni, restare uniti come famiglia e affrontare la vita con semplicità.

«Il lavoro è stato duro - conclude Adamo - ma abbiamo sempre cercato di farlo con il sorriso. Perché alla fine quello che conta davvero è continuare ad andare avanti, insieme, nonostante tutto».

RICORDO

Addio a Vincenzo Lucà, l'artigiano che ha costruito anche la nostra casa a Vercelli

“L'onestà fu il suo ideale, il lavoro la sua vita, la famiglia il suo affetto”. Sono le parole che la famiglia ha scelto per ricordarlo, e difficilmente si potrebbe trovare una sintesi più precisa di chi era Vincenzo Lucà. Artigiano edile a Vercelli, associato alla CNA fin dai primi anni, è scomparso l'11 febbraio 2026, a 80 anni.

Aveva fatto parte degli organismi dirigenti dell'Associazione con quella discrezione e concretezza che lo distinguevano. Ma c'è un contributo che la CNA di Vercelli non dimentica: nei primi anni Novanta fu lui a occuparsi dei lavori di ristrutturazione della sede di via Guicciardini. Anche grazie alla sua disponibilità e alla sua capacità di venire incontro alle esigenze dell'associazione, quella sede è diventata la casa degli artigiani della provincia. CNA Piemonte Nord lo ricorda con gratitudine sincera.



Non basta più saper fare il lavoro. Bisogna saper fare impresa



C'è un momento, nella vita di chi prende in mano l'impresa di famiglia, in cui capisce che il mestiere imparato non basta più. Non basta conoscere i cavi, sapere dove passare i tubi, usare bene le mani per fare un impianto a regola d'arte. Serve qualcos'altro. Serve saper fare impresa.

Davide Minoggio, titolare della 'Minoggio Davide Impianti Elettrici' a Verbania, quel momento lo ha vissuto, costruendo pezzo per pezzo un'azienda che oggi è una grande evoluzione rispetto a quella che suo padre Dario aveva avviato nei primi anni Ottanta.

Dario aveva lavorato da solo, o al massimo con un collaboratore, per tutta la sua vita professionale. Una ditta artigianale, solida, seria, costruita sulla competenza tecnica e sul rapporto diretto con i clienti. Poi, nel 2005, è arrivato il momento della pensione. E Davide ha scelto di non lasciar andare quel patrimonio, ma di trasformarlo.

«Ho fatto il servizio militare nel 1999 - racconta - e subito dopo ho iniziato a lavorare con mio padre. Non è stata una scelta obbligata, era quello che volevo fare, direi che la sentivo quasi come una missione». Diplomato nel 1998, Davide è cresciuto in cantiere, imparando il lavoro sul campo accanto al padre.

DA DITTA ARTIGIANA A PICCOLA IMPRESA STRUTTURATA. LA 'MINOGGIO DAVIDE IMPIANTI ELETTRICI' DI VERBANIA, È PASSATA DA UN PADRE SOLO SUL CAMPO A UNA REALTÀ CON DIECI PERSONE, CINQUE MEZZI E UNA FILOSOFIA GESTIONALE PRECISA.

“ È cambiato il modo di lavorare. il nostro mestiere non è più solo quello del cantiere

Ma quando ha rilevato l'azienda ha capito subito che doveva cambiare prospettiva. Non stravolgere, ma ampliare. Aggiungere alle competenze tecniche una visione gestionale che sino ad allora non era stata necessaria. E su questo aspetto fa una riflessione diretta, senza giri di parole: il mercato chiede agli artigiani di essere anche imprenditori e non tutti fanno quel salto.

«Quelli che arrancano - dice - è perché hanno ancora una vecchia impostazione. Privilegiano esclusivamente l'aspetto tecnico, il saper fare, la mentalità del solo cantiere. E sottovalutano quanto sia indispensabile avere competenze di gestione d'impresa».

Dopo quello dell'avvio della nuova gestione nel 2005, un altro anno importante per l'attività della famiglia Minoggio è quello del 2012, quando entra in azienda la sorella Stefania. Lei ancora oggi si occupa di tutta la parte amministrativa e contabile, mentre Davide è concentrato sulla parte tecnica.

Un'impresa che evolve e rimane familiare allo stesso tempo. La crescita è stata infatti progressiva e consapevole. Prima uno stagista. Poi un apprendista. Poi un operaio. E avanti così, anno dopo anno, fino agli otto dipendenti di oggi (l'ultimo assunto circa un mese fa) più i due titolari. Cinque mezzi in dotazione, spazi dedicati a magazzino e uffici.

Ciascun dipendente lavora con dotazioni tecnologiche proprie e con un software gestionale che permette di seguire ogni fase dell'attività in tempo reale. È un modo di lavorare che punta a eliminare gli sprechi, a capire dove e quando intervenire, a migliorare i processi.

Un aspetto che distingue Minoggio Impianti da molte altre realtà è anche la scelta di lavorare in un raggio di circa venti chilometri dalla sede. Una decisione che non è un limite, ma una filosofia.

Presidiare il territorio, conoscerlo, esserne parte. Il risultato è che l'azienda non ha mai fatto pubblicità. Tutto il lavoro è arrivato attraverso il passaparola. Questo permette di essere presenti, di costruire rapporti veri, oltre che contribuire anche alla crescita della zona. È un circolo che funziona.

Dario, il padre, non si è mai davvero allontanato. Ha continuato a lavorare in azienda anche dopo la pensione del 2005, fianco a fianco con i figli, fino al periodo del Covid. Oggi è definitivamente a riposo, anche se, quando serve una mano, si fa trovare.

Il futuro, secondo Davide e Stefania, non passa per un'ulteriore espansione. «L'obiettivo – dicono – è consolidare la squadra, rendere i collaboratori sempre più autonomi, ridurre gli sprechi di tempo, migliorare ancora i processi. Non abbiamo l'ambizione di diventare ancora più grandi, siamo contenti così».



azeta s.r.l.



**SEZIONE ANTINCENDIO
VENDITA E NOLEGGIO**

**SANIFICAZIONI
SPECIFICHE CONTRO COVID 19**

**PROGRAMMA H.A.C.C.P
DERATTIZZAZIONI
DISINFESTAZIONI
DISINFEZIONI**

**PREVENTIVI
GRATUITI**

Sede a Vercelli – Via Ettore Ara snc, angolo Via Jona 1 (zona industriale)

Telefono 0161391235 fax 0161393406

azetasnc@tiscali.it – info@azetaestintori.com –

piemontezetasrl@legalmail.com

www.azetadisinfestazioni.com – www.azetaestintori.com



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Piemonte Nord

SEDI PROVINCIALI



NOVARA

CNA Piemonte Nord Novara
(Sede provinciale)

VIALE DANTE 37
28100 NOVARA

0321 33388
0321 399564
0321 399565



VERCELLI

CNA Piemonte Nord Vercelli
(Sede provinciale)

VIA GUICCIARDINI 20
13100 VERCELLI

0161 251687



VERBANIA

CNA Piemonte Nord Verbania
(Sede provinciale)

VIA S. BERNARDINO 31/C
28922 VERBANIA

0323 52385

SEDI DI ZONA



Borgomanero (NO)

Via Caneto, 58
28021 Borgomanero

0322 846010



Castelletto Ticino (NO)

Via Gramsci, 33
28053 Castelletto Ticino

0331 971021



Domodossola (VCO)

Regione alle Nosere, 45
28845 Domodossola

0324 46792

UFFICI

Arona (NO) - Borgosesia (VC) - Cannobio (VCO) - Cigliano (VC) - Crescentino (VC)
Galliate (NO) - Gravellona Toce (VCO) - Oleggio (NO) - Trecate (NO) - Trino (NO)

cnapiemontenord.it

segreteria@piemontenord.cna.it