

# CN

economia

Dicembre 2006



Agenti e rappresentanti di commercio

## Ruoli: in corso la revisione

La legge prevede che ogni cinque anni si debba procedere alla revisione del Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio. Perciò, in questo periodo, la Camera di commercio di Cuneo sta inviando a tutte le persone iscritte nel ruolo un apposito modello che, compilato in ogni sua parte e sottoscritto (allegando fotocopia del documento di identità al fine della validità della firma), dovrà essere restituito direttamente all'ufficio commercio della Cciaa, oppure consegnato allo sportello unico presso la sede di Cuneo o agli sportelli decentrati di Alba, Mondovì, Saluzzo.

Oltre alla compilazione del modello è necessario procedere al versamento di € 31,00 (diritti di segreteria per revisione). Nel caso di invio per posta, occorre allegare l'attestazione del versamento effettuato sul c.c.p. n. 108126, intestato alla Camera di commercio di Cuneo.

È prevista la cancellazione d'ufficio dal ruolo nel caso in cui gli iscritti non consegnino o spediscono i documenti richiesti entro il 28 febbraio 2007.

**Per informazioni:**  
ufficio commercio  
tel. 0171/318.773-729-764

## Tachigrafi digitali: aumentano i centri autorizzati

È la provincia di Cuneo ad avere il maggior numero dei centri tecnici autorizzati per l'installazione, l'attivazione, la calibratura, la riparazione e la sostituzione dei cronotachigrafi digitali.

Al primo centro tecnico, autorizzato dal Ministero dello Sviluppo economico lo scorso luglio, sono seguite altre cinque abilitazioni che, grazie all'ubicazione delle strutture autorizzate, garantiscono interventi sugli automezzi in tutto il territorio provinciale.

Recentemente è stata trasmessa al Ministero dello Sviluppo economico la documentazione di altre due nuove officine, alle quali sono già stati attribuiti i codici identificativi - premessa indispensabile per l'emanazione delle relative autorizzazioni - mentre è già stato avviato l'iter ministeriale per il nono centro tecnico.

L'operato tempestivo e puntuale dell'ufficio metrico della Camera di commercio di Cuneo, al quale la normativa assegna il compito di esaminare le documentazioni cartacee ed eseguire i necessari sopralluoghi tecnici, ha reso possibile alle ditte che operano nel campo dei trasporti su strada il rispetto delle norme e dei regolamenti emanati dalla Comunità europea, evitando il rischio di sanzioni o comunque interruzioni e disagi nello svolgimento dell'attività economica.

**Per informazioni:**  
ufficio metrico  
tel. 0171/67645  
e-mail:  
ufficio.metrico@cn.camcom.it  
sito web:  
www.cn.camcom.it/tachigrafi

## Finanziaria e Camere di commercio

Anche le Camere di commercio hanno chiesto modifiche al disegno di legge finanziaria per l'anno 2007, in particolare emendamenti che le escludano dai vincoli di spesa. Questo in nome del loro sistema di finanziamento autonomo. L'istanza è stata formulata ufficialmente nel corso di una teleconferenza che ha avuto come protagonista il presidente di Unioncamere, Andrea Mondello, in collegamento con molte sedi camerali, tra cui Cuneo.

Le Camere di commercio svolgono funzioni al servizio dello sviluppo economico; non sono un costo per lo Stato e investono sul territorio, innalzando il reddito ed incrementando, indirettamente, le potenzialità di entrate fiscali. A sostegno di tali asserzioni viene citata la cifra di 580 milioni di euro che la rete camerale, nel corso del 2006, ha messo a disposizione per infrastrutture, partecipazioni e servizi

per il mercato, puntando alla semplificazione delle procedure burocratiche, alla internazionalizzazione, alla formazione e all'orientamento, oltre che ad iniziative riguardanti il credito, la tutela ambientale, il supporto alle nuove imprese e la gestione della giustizia alternativa rappresentata dalla Conciliazione.

Per continuare a contribuire alla realizzazione di grandi infrastrutture, promuovere il turismo, guidare le imprese nel loro affacciarsi al mondo, favorire l'accesso al credito e mantenere le tante partecipazioni gli enti camerali devono poter utilizzare tutte le leve a loro disposizione. Per questo le Camere di commercio hanno chiesto al Governo "l'esclusione da tutti i limiti alla spesa e dagli obblighi di versamento che diverse leggi hanno imposto negli ultimi anni" o, in subordine, l'esclusione "dai limiti previsti dalla finanziaria 2007".

## Incontro con il vice presidente regionale

In occasione della riunione del 10 novembre scorso, la Giunta camerale ha incontrato il vice presidente della Regione Piemonte e assessore al Bilancio e alle Attività produttive Paolo Peveraro, accompagnato dal consigliere regionale Elio Rostagno.



Da sinistra: Paolo Peveraro, Ferruccio Dardanello ed Elio Rostagno

All'incontro, oltre ai componenti della Giunta, erano presenti alcuni presidenti e direttori delle associazioni di categoria locali.

Dopo una presentazione della realtà provinciale da parte del presidente della Camera di Commercio, Ferruccio Dardanello, che ha rimarcato l'importanza del tessuto im-

prenditoriale cuneese, Peveraro ha presentato, per ciò che concerne il Piemonte, e nello specifico la provincia di Cuneo, la situazione economica contingente. Ha risposto ai quesiti formulati dai vari interlocutori, assicurando il supporto e l'intervento mirato da parte della Regione che si sta adoperando attraverso numerose misure (tra cui l'emissione di bond per 1 miliardo e 850 milioni) affinché la situazione si possa sanare. In particolare, ha sottolineato come la crisi in provincia di Cuneo sia stata avvertita in tono minore, ma paradossalmente meno ottimistico sia il segnale di ripresa, con una conseguente situazione di stallo. Per poter rispondere adeguatamente alle sfide del mercato nazionale ed internazionale, Peveraro ha ribadito che è necessario andare a sanare il debito nei confronti di centinaia di fornitori del comparto sanitario e delle amministrazioni locali, a sua volta causato dal ritardo cronico del governo centrale verso gli organismi regionali. Il supporto della Regione sarà indispensabile per superare le criticità del momento.

Insomma ad un buon numero di centri minori, da Gressio a Crisolino, da Sampeyre a Pian Munè, da Entracque a Vernante, ad altri ancora, i luoghi dello sport bianco hanno attivato, negli anni, un giro di affari che, stagionalmente, si concretizza nella vendita di quasi mezzo milione di biglietti, e movimento 160 milioni di euro d'indotto. Una risorsa enorme, suscettibile di ulteriori incrementi, capace di portare ricchezza, di far rivivere le valli, di tenere in piedi attività e di offrire supporto all'occupazione. L'importante è adeguarsi ai tempi, non dormire sulle glorie del passato, confrontarsi costantemente con la concorrenza. Di certo, questo non è mancato negli ultimi anni. Le Olimpiadi invernali 2006 di Torino hanno riportato entusiasmo, alimentato imprenditorialità e assicurato fondi consistenti, grazie alle ipotizzate "opere di accompagnamento".

A Limone, con i finanziamenti messi a disposizione per l'evento del febbraio scorso e il contributo del Comune, sono state realizzate la cabinovia che da campo Principe porta in zona Laghetti e la seggiovia Limonetto-Pernante. Non solo, ma la società Lift attiverà la nuova telecabina del Sole, la rinnovata area per lo snow board a Limonetto e i tracciati consolidati per gli appassionati dei fuoripista. Nel comprensorio del Mondolè si è lavorato molto sui collegamenti, con la costruzione (grazie soprattutto al contributo del Gal Mongioie) delle due seggiovie che consentono l'accesso dalla frazione Rastello di Roccaforte Mondovì al Pian della Turra, mentre Pratonevoso ha pronta la prima seggiovia a sei posti del Piemonte, la Caudano-Vallon, la struttura per il campo da golf sulla neve, gli spazi per il free style e beneficerà del collegamento con le aree di Frabosa Soprana, grazie al nuovo collegamento Malanotte-Prel, mentre Artesina utilizzerà la seggiovia a quattro posti Mirafiori.

Novità anche altrove. Ma non è solo questo l'elemento propulsore: al di là delle infrastrutture realizzate ex novo, si registra un apprezzabile atteggiamento di collaborazione (sfiato nella card "Cuneo neve", spendibile in buona parte delle stazioni del Cuneese), una nuova visione dello sport bianco inteso come risorsa irrinunciabile, un'apertura da parte dei comuni che, in più di un caso, e non senza fatica, hanno messo mano al portafoglio, una maturazione a livello strategico che sta gradualmente cancellando rivalità ed individualismi, in nome di un'ottica moderna che privilegia l'attenzione nei confronti di un turista per cui contano soltanto fascino delle piste, efficienza, professionalità, varietà dell'offerta e prezzi accettabili.

to CRM (Customer relationship management) per consentire alla Camera di commercio di informare le aziende in modo mirato e puntuale su argomenti di loro interesse. Le imprese sono invitate a fornire le informazioni richieste. I dati raccolti saranno trattati dalla Camera di commercio di Cuneo nel rispetto della normativa sulla tutela e protezione dei dati personali (D. Lgs. 30 giugno 2003, n. 196).

In caso di dubbi e per eventuali informazioni è possibile contattare il centralino della Camera di commercio di Cuneo al n. 0171/318711.

## Al via il turismo della neve

Ci siamo. Tutto è pronto, salvo poche eccezioni, per la stagione sciistica 2006 - 2007 in provincia di Cuneo. Ciò che dipende dall'intervento umano è stato fatto. D'ora in poi sarà il cielo, con la sua avarizia o generosità di precipitazioni, a fare la differenza. Gli impianti per la neve programmata sono, comunque, a puntino, disponibili a dare un aiuto.

All'orizzonte una situazione straordinaria, con novità capaci di incidere in misura determinante sull'offerta e di far compiere passi avanti, non solo in campo nazionale, al circo bianco targato CN.

Due i grandi comprensori in prima linea, sempre più attrezzati, variegati nelle proposte, articolati nello sviluppo delle piste e assortiti nella disponibilità di impianti.

La Riserva bianca di Limone Piemonte ed il Mondolè ski delle due Frabose, con Artesina e Pratonevoso, raccontano la storia dello sci cuneese. Più legata alla tradizione, forte del fatto di aver aperto, con Baronecchia, 100 anni fa, le prime piste in Italia, Limone Piemonte; di origine relativamente recente, creata ex novo, su un nucleo che già esisteva più a valle, la parte alta del comprensorio del Mondolè. Diverso, seppure con caratterizzazioni che si stanno attenuando, anche il bacino di utenza: piemontese e francese il primo, ligure il secondo.

Insieme ad un buon numero di centri minori, da Gressio a Crisolino, da Sampeyre a Pian Munè, da Entracque a Vernante, ad altri ancora, i luoghi dello sport bianco hanno attivato, negli anni, un giro di affari che, stagionalmente, si concretizza nella vendita di quasi mezzo milione di biglietti, e movimento 160 milioni di euro d'indotto. Una risorsa enorme, suscettibile di ulteriori incrementi, capace di portare ricchezza, di far rivivere le valli, di tenere in piedi attività e di offrire supporto all'occupazione. L'importante è adeguarsi ai tempi, non dormire sulle glorie del passato, confrontarsi costantemente con la concorrenza. Di certo, questo non è mancato negli ultimi anni. Le Olimpiadi invernali 2006 di Torino hanno riportato entusiasmo, alimentato imprenditorialità e assicurato fondi consistenti, grazie alle ipotizzate "opere di accompagnamento".

A Limone, con i finanziamenti messi a disposizione per l'evento del febbraio scorso e il contributo del Comune, sono state realizzate la cabinovia che da campo Principe porta in zona Laghetti e la seggiovia Limonetto-Pernante. Non solo, ma la società Lift attiverà la nuova telecabina del Sole, la rinnovata area per lo snow board a Limonetto e i tracciati consolidati per gli appassionati dei fuoripista. Nel comprensorio del Mondolè si è lavorato molto sui collegamenti, con la costruzione (grazie soprattutto al contributo del Gal Mongioie) delle due seggiovie che consentono l'accesso dalla frazione Rastello di Roccaforte Mondovì al Pian della Turra, mentre Pratonevoso ha pronta la prima seggiovia a sei posti del Piemonte, la Caudano-Vallon, la struttura per il campo da golf sulla neve, gli spazi per il free style e beneficerà del collegamento con le aree di Frabosa Soprana, grazie al nuovo collegamento Malanotte-Prel, mentre Artesina utilizzerà la seggiovia a quattro posti Mirafiori.

Novità anche altrove. Ma non è solo questo l'elemento propulsore: al di là delle infrastrutture realizzate ex novo, si registra un apprezzabile atteggiamento di collaborazione (sfiato nella card "Cuneo neve", spendibile in buona parte delle stazioni del Cuneese), una nuova visione dello sport bianco inteso come risorsa irrinunciabile, un'apertura da parte dei comuni che, in più di un caso, e non senza fatica, hanno messo mano al portafoglio, una maturazione a livello strategico che sta gradualmente cancellando rivalità ed individualismi, in nome di un'ottica moderna che privilegia l'attenzione nei confronti di un turista per cui contano soltanto fascino delle piste, efficienza, professionalità, varietà dell'offerta e prezzi accettabili.

Ferruccio Dardanello

### AVVISO PER LE IMPRESE DI FACCHINAGGIO

Il decreto del Ministero delle Attività produttive n. 221 del 2003 ha disposto la riqualificazione delle imprese esercenti l'attività di facchinaggio, subordinandone l'esercizio alla dimostrazione della sussistenza di specifici requisiti di capacità economico-finanziaria, tecnico-organizzativa e di onorabilità.

Le imprese che non hanno ancora provveduto alla regolarizzazione definitiva della propria posizione stanno ricevendo, da parte dell'ufficio artigianato, una richiesta di provvedere entro 10 giorni dal ricevimento della comunicazione.

Trascorso il termine indicato senza risposta, l'ufficio darà inizio al procedimento di cancellazione e le imprese non potranno più operare nel settore d'attività.

**Per informazioni:**  
ufficio artigianato - tel. 0171/318.765-753

Ai sensi di quanto previsto dal d. Lgs. 30 giugno 2003, n. 196, in materia di protezione dei dati personali, si informano i lettori che, qualora desiderassero non ricevere più il supplemento al Gettone, saranno immediatamente cancellati dall'elenco dei destinatari comunicando la propria decisione ai seguenti recapiti: tel. 0171 412458; fax 0171 412709.

Supplemento a "Il Gettone" n° 235 di mercoledì 25/10/2006 - Spedizione in A.P. - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n°46) - Art. 1, comma 1, DCB/CN - Aut. 696/DC/DCI/CN del 31/10/00 Reg. Tribunale di Cuneo n. 425 del 9/6/1989.  
**Direttore Responsabile** Renzo Agasso  
**Redazione** Paolo Borello, Alberto Casella, Piermarco Turina  
**Edizioni Agami s.r.l.** - Tel 0171 412458  
Fax 0171 412709 - Reg. Trib. CN 4985/9206/10200  
**Computergrafica** Edizioni Agami, Cuneo  
**Stampa** Agam s.r.l. Madonna dell'Olmio, Cuneo

**Camera di Commercio**  
**Industria Artigianato Agricoltura di Cuneo**

Via Emanuele Filiberto, 3 - 12100 Cuneo - Tel. 0171 318711  
Fax 0171 696581 - info@cn.camcom.it - www.cn.camcom.it

**Direzione** Vittorio Sabbatini  
**Comitato di redazione** Gianni Aime, Fiorenza Barbero, Luisa Billò, Marco Franco, Rosangela Giordana, Marilena Luchino, Fiorella Manfredi, Marco Martini, Patrizia Mellano.

**Hanno collaborato a questo numero** Claudia Barello, Francesca Brero, Chiara Dalbesio, Donato Dho, Loana Fenech, Maura Fossati, Renata Osenda, Nicola Ravera, Mariangela Rovera.



FOTO COPERTINA: ARCHIVIO ATL DEL CUNESE

Si è svolta a Savigliano, l'8 dicembre, l'edizione del 2006

# Premiata la Fedeltà al lavoro

Grande folla a Savigliano, lo scorso 8 dicembre, per l'appuntamento annuale con la cerimonia della "Fedeltà al lavoro e progresso economico", giunta alla 54ª edizione.

163 i diplomi e le medaglie d'oro assegnate complessivamente: 39 a industriali e commercianti; 56 ad artigiani; 65 a coltivatori diretti; 2 ad affittuari; 1 a cooperative costituite da almeno 50 anni.

Da alcuni anni, inoltre, la Camera di commercio di Cuneo ha voluto affiancare alla premiazione della Fedeltà al lavoro un altro importante appuntamento, con la consegna di riconoscimenti speciali: i Si-

gilli d'oro a persone che si sono particolarmente distinte nella vita economica e sociale della provincia di Cuneo, o che hanno dimostrato particolare capacità e impegno nel loro settore di attività; il premio speciale "Cuneese nel mondo" come riconoscimento a chi ha attivamente contribuito a far conoscere e a dare risalto alla nostra provincia a livello internazionale.

La consegna dei premi è un meritato riconoscimento, segno della gratitudine e del ringraziamento per chi, con costanza e umiltà, ha collaborato e collabora al progresso della nostra provincia.

## Ecco l'elenco completo dei premiati:

### COMMERCANTI, INDUSTRIALI, SERVIZI

#### Ditte ottuagenarie

Famiglia BERNARDI, Sampeyre: fabbri, commercio casalinghi, macchine agricole, carburanti, lubrificanti e ferramenta dal 1900; famiglia COSTA, Veza d'Alba: falegnami, commercio mobili e serramenti dal 1856; famiglia GENRE - CHIOTTI, Paesana: albergo ristorante bar "Sud America" dal 1926; famiglia MICHELIS, Valmala: trattoria con locanda "Aurora" dal 1906.

#### Ditte con 35 anni di anzianità

ARIANO Franco, Cuneo: salumeria; BERARDO Dario, Cuneo: macelleria; BOERO Ferdinando, Niella Belbo: macelleria; BOFFA Pietro, Alba: commercio cereali, legumi, concimi e presidi sanitari per l'agricoltura; BOSIO Pietro, Cuneo: macelleria; BOZZOLO Roberto, Bagnasco: commercio ambulante alimentari, fiori e piante; CARBONE Pietro, Bra: oreficeria orologeria; CASTELLANO Giacomo, Entracque: macelleria; CERATTO Renato, Cuneo: commercio apparecchiature elettriche e ricambi per auto e motoveicoli; CESANO Giuseppe, Dronero: macelleria; COSCIA Maria Carla, Alba: ristorante, gastronomia, commercio alimentari e tartufi; CRIVANZOLA Lorenzo, Guarene: macelleria salumeria; DESTEFANIS Dino, Alba: agenzia di assicurazione Ina-Assitalia; FERRERO Agostino, Cuneo: commercio ferramenta e utensileria; FERRERO Piero, Cuneo: commercio ferramenta e utensileria; FISSOLO Giuseppe, Fossano: commercio calzature; FRAIRE Domenico e Carlo Società Semplice, Revello: colture frutticole e cerealicole; GABOARDI Giuliano, Saluzzo: distributore carburanti; GIORDANO Marianna, Vernante: commercio alimentari; GRIGNOLO Romana, Saliceto: commercio fiori, piante

e semi; LOMBARDO Catterina, Oncino: locanda albergo; MURATORE Rinaldo, Mondovì: mediatore in immobili; NIELLO Elsa, S. Albano Stura: commercio elettrodomestici e articoli da regalo; OLIVERO Pietro, Savigliano: macelleria; PAUTASSI Mario, Savi-

LO Luigi, Alba: coltivazioni viticole, commercio prodotti alimentari e detersivi; RINALDI Dante, Diano d'Alba: confezionamento e commercio olio alimentare - commercio prodotti alimentari e detersivi; ROCCA Giorgio, Monforte d'Alba: albergo ristorante "da Fe-

livellamento terreni con strumenti laser; ALESSANDRIA Aldo, Alba: posa e manutenzione infissi in ferro ed alluminio; AMERIO Vincenzo, Ceva: autoriparatore; ARDUSO Giuseppe, Saluzzo: riparazione impianti iniezione diesel e benzina; BALBO Amilcare, Revel-



FOTO BEDINO

gliano: commercio ingrosso generi alimentari; PERRONE Giancarlo, Boves: commercio vini e liquori; PENNACINO Teresa, Mondovì: gioielleria orologeria; PIUMETTI Guglielmo, Fossano: agenzia AgipGas per la vendita di gas liquido; POETTO Renata Maria, Borgo San Dalmazzo: commercio alimentari - gastronomia; PROGLIO Giancarlo, Castagnito: produzione, montaggio e installazione automazioni per cancelli e apparecchiature elettroniche; QUASSOLO Felice, Alba: coltivazioni viticole, commercio prodotti alimentari e detersivi; QUASSO-

licin"; UGUES Grazia Anna, Vinadio: commercio prodotti alimentari e detersivi.

### ARTIGIANI

#### Ditte ottuagenarie

Famiglia DADONE, S. Albano Stura: panettieri dal 1919; famiglia MALVINO, Fossano: officina meccanica dal 1897; famiglia PANNETTO, Fossano: officina riparazione attrezzi e macchine agricole dal 1920; famiglia REVELLO, S. Stefano Belbo: costruzione pompe irrigatrici dal 1890.

#### Ditte con 35 anni di anzianità

ACCOSSATO Luigi, Guarene:

lo: barbiere; BARUCCO Luigi, Mondovì: impresa edile; BERGIA Silvio, Cuneo: parrucchiere per signora; BERRETTA Angelo, Cortemilia: autotrasporti conto terzi; BESACCIA Mario, Bastia Mondovì: torneria meccanica automatica di precisione; BESSONE Giuseppe, Cuneo: parrucchiere uomo donna; BIFFO Giuseppe, Cherasco: lattoniere idraulico; BLENGINO Piero Antonio, Saluzzo: panettiere; BONO Aldo, Caramagna Piemonte: installazione impianti idraulici e sanitari; BONO Paolo, Caramagna Piemonte: carrozzeria veicoli industriali; BO-

NO Remo, Demonte: fabbro meccanico; BORETTO Silvano, Scarnafigi: elettricista; BORGA Domenico, Saluzzo: autotrasporti conto terzi; BORLENGO Carlo, Veza d'Alba: impresa edile; BOTTO Marina, Villanova Mondovì: pettegnatrice; BRIGHELLI Antonio, Cuneo: barbiere; BROVIDA Paolo, Alba: parrucchiere; BRUNA Giuseppe, Vignolo: segheria; BRUNO Ezio, Gaiola: fabbricazione infissi; CAGLIERO Marina, Trinità: pettegnatrice; CARAMELLA Cesare, Cuneo: rettifiche motori e rettifiche industriali; CARDONE Giuseppe, Carrù: lavorazione ferro e produzione manufatti in cemento; CARLETTI Giorgio, Vernante: riparazione radio TV, installazione e riparazione antenne; COLOMBO Pier Giuseppe, Borgo San Dalmazzo: sculture in legno; DADONE Domenico, Cuneo: gommista, riparazione auto e moto, elettrauto; DEVALLE Giovanni, Alba: asfaltature stradali, opere edilizie, impermeabilizzazione tetti e terrazze; FALCO Aldo, Beinette: panetteria; FERRERO Mario, Carrù: autotrasporti conto terzi; FREA Giovanni, Corneliano d'Alba: barbiere - parrucchiere; GAIERO Ivana, Saliceto: pettegnatrice; GALLO Pietro, Dogliani: elettricista, riparazione e manutenzione bruciatori; GARNERO Matteo, Brossasco: impresa edile; GIRAUDO Agostino, Cervasca: idraulico, installazione impianti di riscaldamento climatizzazione e a gas; GIUSIANO Piero, Manta: panettiere; LANTERI Enrico, Briga Alta: impresa edile; LOVERA Maria Caterina, Cavallermaggiore: pettegnatrice; MAGNINO Giuseppe, Carrù: mobiliere; MARGARIA Michele, Cavallermaggiore: elettricista; MARINO Agostino e figli snc, Alba: lavori di movimento terra: escavazioni; MEINERO Franco, Cuneo: parrucchiere uomo e donna; MINA Domenico, Fossano: decoratore; PALLAVIDINO F.lli Marcello e Gianfranco Snc, Mondovì: fumisti - conduzione impianti di riscaldamento; PELLEGRINO Mario, Boves: produzione mangimi - essiccazione cereali; PIZZARDO Livio, Saluzzo: parrucchiere; PRIOLA Giuseppe, Carrù: segheria; SCIOLLA Flavio, Mondovì: elettricista; TOMA Aldo, Savigliano: parrucchiere per uomo; TOSSELLO Diego, Caraglio: costruzione box prefabbricati.

### COLTIVATORI DIRETTI

#### Coltivatori con 50 anni di anzianità

ABBÀ Celso, Pezzolo Valle Uzzone; ALBARELLO Luigi, Marsaglia; AMBROGIO Bartolomeo, Barge; AMBROGIO Pietro, Barge; ARMANDO Pierina, Cuneo; ASTESANO Giacomo, Venasca;

BELLA Bartolomeo, Piozzo; BOAGLIO Giuseppe, Ruffia; BORSOTTO Giuseppino, Cuneo; BOSCHIAZZO Carlo, Levice; BOSIO Pietro, Carrù; BUSSO Umberto, Tarantasca; CALISSANO Giuseppe, Camo; CANAPARO Mario, Santo Stefano Belbo; CARAMELLO Giuseppe, Rocca de' Baldi; CASSINO Adolfo, Roddino; CHIAVARINO Cesarina, Bossolasco; CHIONETTI Giuseppe, Bastia Mondovì; CLERICO Andrea, Mondovì; COMINO Angela Lucia, Monastero Vasco; CORSINI Felicina Laura, San Benedetto Belbo; CORSINI Maria Luisa, Levice; COSTA Delfina, Levice; COSTANTINO Cristoforo, Carrù; DADONE Bernardo, Carrù; DALMASSO Giovanni, Chiusa di Pesio; DALMASSO Romano, Busca; DESMERO Bartolomeo, Demonte; DONADIO Giovanni Battista, Dronero; DRAGONE Giuseppe, Magliano Alpi; DURANDA Bartolomeo, Cuneo; FERRERO Maria, Pezzolo Valle Uzzone; FERUSSO Giorgio, Villanova Solaro; FINO Luigi Michele, Revello; FRANCIA Giacomo, Cuneo; GAZZOLA Giacomo, Morozzo; GILETTA Bartolomeo, Ruffia; GIRAUDI Giovanni, Chiusa di Pesio; LUCIANO Antonio, Dronero; MANERA Giovanni, Niella Belbo; MARCHETTI Anna, Melle; MASSOLO Antonio, Demonte; MESSUEROTTI Ferruccio, Bonvicino; MONGE BLUA Giovanni, Venasca; PAGLIANO Letizia, Marsaglia; PAGLIERI Elia, Torre Bormida; PATETTA Giuseppe, Ceva; RAVERA Giacomo, Morozzo; RATTO Maria, Levice; REYNAUDO Natale, Piasco; REVELLI Silvio, Clavesana; RINAUDO Alessio, Isasca; ROGGIA Giuseppe, Novello; ROSSO Giuseppe, Cravanzana; ROSSO Luigi, Castino; SALVAGNO Giuseppe, Chiusa di Pesio; SOLE Pietro, Levice; SOMÀ Paola Caterina, Chiusa di Pesio; TAPPA Maria, Pezzolo Valle Uzzone; TESTA Biagio, Savigliano; TORRE Antonina, Marsaglia; VADDA Elsa, Paroldo; VIARA Vittorio, Morozzo; VINAI Giuseppe, Margarita; VIURA Francesco, Farigliano.

### AFFITTUARI E MEZZADRI

#### Ditte con 35 anni di anzianità

TASSONE Giuseppe, Peveragno: affittuario fondo "Tetto Mezzo"; TURCO Giovanni, Beinette: affittuario del fondo "Cascina Pappagallo".

### COOPERATIVE

#### Cooperativa con 50 anni di attività

CONSORZIO AGRARIO DELLE PROVINCE DEL NORD-OVEST, Cuneo: servizi all'agricoltura, commercio prodotti per agricoltura, tutela e valorizzazione produzioni.

## PROFILI DEI PREMIATI SPECIALI

### Premio "Cuneese nel mondo"

# Il mondo di Alviero Martini

Il mondo visto come rappresentazione grafica, come splendido equilibrio tra oceani e continenti; il mondo senza l'azzurro dei mari, il verde delle pianure ed i toni forti delle montagne; il mondo colto nelle sue linearità, nelle sue compattezze e nel suo frammentarsi.

Questa l'idea vincente di Alviero Martini, collezionista appassionato di carte geografiche, capace di trasformare l'hobby in perno per una progettualità che lo ha portato lontano e lo ha imposto all'attenzione come uno degli stilisti più noti.

Un percorso fatto di tanti passi, di esperienze diverse, di idee coraggiose e di determinazione nell'affrontare vie sempre nuove. La nascita, a Ronchi, piccola frazione rurale, gli studi al liceo artistico, la responsabilità di un negozio di abbigliamento hanno segnato la sua presenza in una città che è fuori dai grandi circuiti nazionali, ma lascia il tempo per riflettere e maturare. Poi la creazione della "Cuneo Teatro", la vita a Londra, gli spettacoli a fianco di Vittorio Gassman, i film, gli spot pubblicitari e l'interesse per l'arredamento che lo porta a Mosca, per la ristrutturazione dell'ambasciata del Brasile. Qui, nei primi anni '80, l'incontro de-

cisivo, non già con una persona, ma con una suggestiva carta geografica, subito acquistata, portata in Italia, ritagliata ed applicata su di una anonima valigia di cartone. Nasce così il prototipo dello stile Alviero Martini.

L'idea si sviluppa, articolandosi in mille interpretazioni, piegandosi a tante esigenze diverse, tutte di classe, o meglio, di «IA classe».

Segue una lunga serie di iniziative, dall'apertura della boutique in via Montenapoleone a Milano al debutto sulle passerelle della moda con la presentazione, sino a oggi, di venti collezioni.

La «Alviero Martini Spa» è ormai nota in tutto il mondo, firma licenze per pelletteria, valigeria, orologi, penne, profumi, occhiali, abbigliamento ed oggettistica varia.

Al culmine del successo l'ennesimo coup de théâtre: la cesione dell'azienda, e l'avvio di nuovi percorsi, nella ideale prosecuzione di un viaggio sempre creativo, sempre diverso, tanto unico da diventare simbolo delle straordinarie capacità manageriali della gente del sud Piemonte, da trasformarsi in motivo di speranza e di fiducia nel futuro e da giustificare l'assegnazione del riconoscimento camerale di "Cuneese nel mondo".



Alviero Martini riceve il premio "Cuneese nel mondo" 2006

FOTO BEDINO



# Un premio speciale con il "Sigillo d'oro"

## GIOVANNI BRACCO

Giovanni Bracco aveva 10 anni soltanto quando, il 27 aprile del 1959, trenta soci della zona di Farigliano e Clavesana si misero insieme per costituire la "Cantina sociale del Dolcetto". Ne aveva 23, invece, un diploma da geometra e l'esordio nella libera professione senza rinunciare a ruoli di produttore agricolo, nel momento in cui entrò a far parte del Consiglio di amministrazione del sodalizio.

Furono quelli tempi di grande cambiamento, risoltisi nell'ampliarsi dell'area operativa che, da Farigliano e Clavesana, guardò anche a Monchiero, Novello e Monforte estendendosi verso il Doglianes.

Nel 1987, l'approdo alla presidenza della società cooperativa agricola con sede in frazione Madonna della Neve.

Nel contempo, si è andata delineando la presenza fattiva nel consiglio di Confcooperative Cuneo, oltre che in quello di Fedagri Piemonte, di Vignaioli Piemontesi e del Consorzio di tutela dei vini Barolo, Barbaresco, Alba, Langhe e Roero.

Nel panorama della vita economica cuneese, Giovanni Bracco rappresenta il volto più avanzato di una imprenditorialità che non si ripiega su se stessa, ma guarda al confronto costante con gli altri, al superamento dell'individualismo e alla cooperazione come a strumenti irrinunciabili per accrescere il peso del proprio ruolo, per presentarsi più forti su un mercato complesso ed ottimizzare i risultati del lavoro difficile e altamente professionalizzato dei tanti piccoli imprenditori che hanno fatto e stanno facendo la storia della vitivinicoltura della Granda.

Queste le motivazioni alla base dell'assegnazione del "Sigillo d'oro" attribuitogli dalla Camera di commercio di Cuneo.

## GABRIELE GALATERI DI GENOLA

L'alta specializzazione e il successo nel mondo della finanza hanno portato lontano Gabriele Galateri di Genola, ma non hanno cancellato i legami profondi con i luoghi di origine della sua famiglia né accantonato i contatti con il Saviglianese. Il suo è stato un successo preannunciato, a partire dalla laurea in giurisprudenza e dal master alla Columbia University. Successivamente, le grandi capacità professionali gli hanno meritato, agli inizi degli anni '70, un ruolo nella direzione generale del Banco di Roma, negli uffici di

analisi finanziaria e dei finanziamenti internazionali. È seguito il triennio in Saint Gobain, come direttore generale del gruppo in Italia, a Milano, e come aggiunto del direttore finanziario a Parigi. Nel 1977 l'ingresso in Fiat, quale responsabile dell'area Nord - Centro - Sud America della Direzione Finanza Estero, per approdare successivamente alla direzione generale della medesima. Dal 1986 al 2002, Galateri è amministratore delegato e direttore generale dell'Ifi e, nel semestre tra il giugno ed il settembre 2002, amministrato-

## ENZO GARELLI

Più di mille veicoli industriali, di cui 525 nuovi e 500 usati, sono stati venduti, nel corso del 2005 dal gruppo Garelli, concessionario Iveco per le province di Cuneo ed Asti, forte di 160 dipendenti e di un fatturato di circa 70 milioni di euro. La buona salute aziendale si è espressa nell'inaugurazione, ad inizio dell'ottobre scorso, della nuova sede di Mondovì e nella definizione di ulteriori progetti, in fase di realizzazione, a Cuneo e a Saluzzo, dove è in fase progettuale un nuovo insedia-

FOTO BEDINO



Le autorità, i premiati speciali (da sinistra in seconda fila: Alviero Martini, Gabriele Galateri di Genola, Enzo Garelli, Giovanni Bracco, Beppino Occeili, Pietro Renna, Orazio Sappa, Egle Sebaste) e i componenti della Giunta camerale

re delegato della Fiat. Dall'aprile 2003 ricopre il ruolo di presidente del Consiglio di amministrazione di Mediobanca. Nel contempo detiene la vicepresidenza nelle Assicurazioni Generali e dell'RCS Mediagroup, fa parte dei Consigli di amministrazione di Pirelli, Banca Esperia, Banca CRS, Utet ed è ai vertici dell'Istituto europeo di oncologia e del Centro cardiologico.

La sua straordinaria preparazione e la splendida carriera negli ambienti difficili della Finanza sono motivo di stima e ammirazione da parte del mondo economico cuneese che, oltre ad apprezzare le indiscusse capacità professionali, sottolinea il permanere dei contatti con la realtà locale, il legame con il Saviglianese, il fatto che Gabriele Galateri sia anche cittadino onorario di Genola e di Savigliano. Di qui l'assegnazione del "Sigillo d'oro" della Camera di commercio, importante segno di affetto, di plauso per una vita giocata ad alto livello, di gioia per un figlio di questa terra riservata e austera che è riuscito a farsi strada.

mento. Modernissima e di recente creazione anche la filiale di Asti.

Un successo maturato in anni di lavoro intelligente e coraggioso e di successi costruiti con tenacia, a cominciare dalle scelte del capostipite della famiglia, Antonio Garelli, classe 1913, cui riuscì, nell'immediato dopoguerra, il grande passo dal ruolo di dipendente nella concessionaria Fiat di Mondovì alla titolarità di una officina di riparazione per veicoli industriali. Nel 1953 la realizzazione di una nuova struttura e, nel 1957, l'ingresso, in azienda, della seconda generazione, con Enzo Garelli, appena quindicenne. Nella sua lungimiranza, il padre lo indirizza alla Guzzelloni di Brescia, per imparare il mestiere di revisore delle pompe ad iniezione, lavoro che svolgerà a lungo.

Crescendo, il giovane entra in contatto con il concessionario di zona dell'OM e comincia ad interessarsi alla vendita. Nel 1974 i Garelli aprono una nuova sede, sempre a Mondovì, così moderna e ben studiata da attirare l'attenzione di un

gruppo di concessionari Fiat che ne propongono l'utilizzo per l'Iveco, gestita dalla società Mondo. V.I.. Dopo qualche anno, Enzo Garelli diventa unico titolare della concessionaria. Non solo, ma, nel 1985, amplia il proprio raggio di azione alla provincia di Asti e porta avanti una fusione tra le due realtà, completata nel 1996. Intanto arriva la terza generazione, con l'inserimento di Gianluca, figlio di Enzo.

Il mondo economico cuneese ha visto crescere la Garelli V.I. Spa, farsi importante, offrire opportunità di lavoro, mantenersi salda e sicura.

L'attribuzione del "Sigillo d'oro" della Camera di commercio ad Enzo Garelli premia l'autore principale del suo evolvere, grazie ad una imprenditorialità cresciuta lontano dai riflettori, in un sano ambiente di provincia.

## BEPPINO OCCELLI

La passione per l'arte casearia ha segnato la vita di Beppino Occeili, da Farigliano. Da oltre trent'anni in prima linea per portare avanti il discorso della genuinità, dell'alta qualità, della ricerca costante del meglio e della appassionata gestione di una filiera che parte dalle stalle del monregalese e dai pascoli in cui si svolge ancora il rituale dell'alpeggio, per approdare al caseificio, ai centri di stagionatura e al contatto diretto con il consumatore. Il tutto nell'ambito della difesa del territorio, del rispetto dei suoi equilibri e del mantenimento di rituali antichi, rivisitati nell'ottica di processi rispettosi delle attuali disposizioni sanitarie.

La straordinaria avventura è iniziata con un panetto di burro, realizzato in stampi tradizionali con pane pregiate da latte fresco e il classico disegno in rilievo di fiori o animali, avvolto in carta pergamena racchiusa a mano. Era il 1975 quando quello che è stato definito il "burro più buono del mondo" da Sam Gugino (grande esperto della più prestigiosa rivista enogastronomica americana) si è affacciato sul mercato.

In seguito, l'interesse di Occeili si è ampliato ai formaggi, privilegiando in un primo tempo quelli di Langa, per passare poi ai prodotti di montagna e di alpeggio. Alla passione casearia sono collegati i centri di stagionatura su legni di essenze diverse e iniziative di straordinario livello, come la "Casera del Raschera d'alpeggio" a Frabosa, o, ancora,

il "Borgo dei formaggi" nato a Valsotto, borgata di Pamparato. Qui le forme sostano per periodi più o meno lunghi in locali appositi, in un complesso che comprende il mulino a pietra di epoca napoleonica, la foresteria per gli ospiti, il salone d'onore per conferenze e degustazioni, sede didattica, a primavera, dell'Università di scienze gastronomiche di Pollenzo, e la trattoria.

A Farigliano ha sede il quartier generale da dove viene coordinata tutta la rete di vendita, che prevede l'esportazione dei prodotti Occeili in ventitré paesi del mondo.

L'ultima creazione è l'azienda agricola, tra Langa e montagna, con terre, pascoli, stalle e animali, a completamento di una filiera unica.

Un complesso realizzato passo dopo passo, alla maniera cuneese, in nome di un trend di crescita costante, alimentato dalla fiducia nelle risorse locali, dalla abilità nell'individuare, dalla passione e dal legame profondo con la terra di origine. Valori grandi, che meritano l'assegnazione del "Sigillo d'oro" da parte della Camera di commercio di Cuneo.

## PIETRO RENNA

È Nucetto, piccolo centro della valle Tanaro, ad aver registrato, nei primi anni '60, la nascita della "Nuova Recca Meccanica", fondata da Pietro Renna. Alle spalle dell'imprenditore, anni impegnativi nel corpo degli Alpini e, purtroppo, la dura esperienza della prigionia.

Al termine della guerra, l'interesse per il settore commerciale, abbandonato successivamente per quello artigiano.

Da allora - e sono trascorsi quasi cinquant'anni - l'azienda è andata avanti senza cambi di proprietà, registrando il passaggio di testimone ai figli e, gradualmente, anche l'ingresso dei nipoti. Pietro Renna però, ha sempre mantenuto il ruolo di figura di riferimento, di pietra miliare per una scelta produttiva rivelatasi vincente.

La "Nuova Recca Meccanica", specializzata nella realizzazione di marmitte sportive per auto, si è guadagnata, nel tempo, importanti spazi di mercato prima nel nord Italia, poi al centro-sud ed infine all'estero, collaborando con i maggiori leader del settore.

Con l'ampliamento dell'azienda, per motivi organizzativi e logistici, si è optato per il trasferimento a Ceva, a pochi chilometri dalla sede originaria, in nome di una continuità territoriale che ha consentito di mantenere un occhio di riguardo nei confronti di maestranze arruolate sul posto, segno di un legame forte con l'economia di zona.

Non solo, ma, nel tempo, a seguito di una prudente diversificazione, la famiglia Renna ha dato vita,

negli ultimi anni, ad altre attività, collegate al campo dell'edilizia e delle costruzioni in genere.

La storia del capostipite e quella dell'azienda evidenziano come, anche in aree lontane dai grandi addensamenti industriali, l'impegno e l'abilità imprenditoriale e, soprattutto, l'individuazione di campi operativi altamente specializzati, unici nel loro genere, possano far superare le difficoltà connesse alla marginalità geografica ed evolvere in interessanti iniziative, capaci di guardare lontano, verso altri Paesi, di imporsi per le loro peculiarità e di configurarsi come valida opportunità occupazionale.

Questi i meriti della "Nuova Recca Meccanica", attribuibili soprattutto al suo fondatore, esempio di costruttivo attivismo, di genialità nelle scelte, di coraggio nel fare impresa.

Requisiti straordinari che meritano a Pietro Renna il "Sigillo d'oro" della Camera di commercio.

## ORAZIO SAPPA

Un'attività professionale snodatasi nell'ambito del sistema camerale, con un occhio di particolare attenzione per il mondo agricolo e la cooperazione.

Orazio Sappa, nato ad Ormea dove ancora ha la residenza, ha espresso la sua vocazione sin dal momento della scelta del corso di laurea in scienze agrarie. Nel 1959 è entrato nell'organico della Camera di commercio di Cuneo come capo servizio, responsabile del settore agricoltura e marketing. Con straordinaria lungimiranza, in tempi in cui l'obiettivo prioritario era la quantità, ha portato avanti la sua tesi a favore dei requisiti qualitativi e tipici delle produzioni.

Nel 1976, la nomina a vice segretario generale della Camera di commercio di Asti, ruolo svolto per cinque anni, concentrando l'impegno sul comparto vitivinicolo, in momenti difficili per l'Asti e il Moscato d'Asti, sino all'approdo agli accordi interprofessionali.

Nel 1981 Orazio Sappa viene destinato a dirigere l'ente camerale di Imperia, dove resterà sino al pensionamento, nel 1997.

Parallelo all'impegno professionale, quello nel campo della cooperazione agricola, con la presidenza del-

l'Unione provinciale di Cuneo dal 1973 al '76, di Asti dal 1977 all'80 e, contemporaneamente, dell'Unione regionale piemontese della cooperazione. Dal 1977 all'80 ha fatto parte del Consiglio nazionale di Confcooperative.

Il trasferimento in Liguria lo porta, nel 1983, a diventare vice presidente del Comitato nazionale per l'olivicoltura e componente del Comitato nazionale per la tutela della denominazione di origine degli oli extravergini d'oliva.

Con il suo svolgersi tra Piemonte e Riviera, il curriculum professionale di Orazio Sappa guarda al grande territorio della Alpi del Mare e sostiene le chance delle risorse agroalimentari di un territorio che è, insieme alle terre di Provenza, una delle più interessanti realtà transfrontaliere nell'ambito dell'Europa unita. La sua fiducia nelle voci d'eccellenza del territorio, nel valore della tipicità, nella necessità di mirare ad elevati livelli di specializzazione per salvaguardare spazi di mercato e assicurare all'agricoltura prospettive di speranza in un'ottica che supera gli individualismi e guarda alla cooperazione, gli meritano il "Sigillo d'oro" della Camera di commercio.

Negli anni la famiglia si disperde sulle strade del mondo. I figli creano una piccola azienda in Belgio, la "Sebaste hermanos" in Argentina e un laboratorio a Nizza. A Gallo Grinzane resta Oscar che amplia l'attività e apre la strada all'automazione. Con Dario l'azienda arriva ai vertici nazionali e nel 1988 si trasferisce in una nuova e moderna struttura. È ancora lui, oggi, come "maestro torronaio", a tener d'occhio i calderoni di cottura. Al suo fianco, oltre alla moglie, la figlia Egle, donna impegnata, intraprendente, moderna, chiamata a confrontarsi quotidianamente con le scelte e le problematiche aziendali. La sua figura è emblematica di tante presenze femminili attente, capaci e ricche di intuizioni imprenditoriali nel mondo produttivo cuneese. Requisiti che le meritano il "Sigillo d'oro" della Camera di commercio.

## EGLI SEBASTE

Il torrone è stato ed è l'asso nella manica per la famiglia Sebaste, confezionato secondo i canoni classici oppure in chiave più moderna, ma con un importante elemento di innovazione, capace di legare il prodotto al territorio: l'utilizzo della nocciola di Langa al posto delle mandorle.

Egle Sebaste da un quarto di secolo matura le sue abilità imprenditoriali nell'azienda paterna, all'ombra di quel "gallo" che, dal nome

della località in cui l'attività è nata e ha registrato il suo sviluppo, contrassegna tutta la produzione, ai vertici nazionali per livello qualitativo e per quantità immesse sul mercato. Figlia unica di Dario ed Elide, collabora con i genitori sin dal 1980 quando, ragioniera neo diplomata, comincia ad occuparsi del settore commerciale. Nel tempo il ruolo si fa sempre più impegnativo, sino ad approdare, attualmente, al controllo di tutti i comparti.

Il suo curriculum professionale si lega a nodo doppio all'azienda, fondata 120 anni fa, nel 1885, dal capostipite della famiglia Giuseppe Sebaste, intraprendente garzone pasticciere in un noto laboratorio di Alba, interessato al torrone tanto da pensare di protrarre la lavorazione a tutto l'anno anziché limitarla al solo periodo natalizio.

Negli anni la famiglia si disperde sulle strade del mondo. I figli creano una piccola azienda in Belgio, la "Sebaste hermanos" in Argentina e un laboratorio a Nizza. A Gallo Grinzane resta Oscar che amplia l'attività e apre la strada all'automazione. Con Dario l'azienda arriva ai vertici nazionali e nel 1988 si trasferisce in una nuova e moderna struttura. È ancora lui, oggi, come "maestro torronaio", a tener d'occhio i calderoni di cottura. Al suo fianco, oltre alla moglie, la figlia Egle, donna impegnata, intraprendente, moderna, chiamata a confrontarsi quotidianamente con le scelte e le problematiche aziendali. La sua figura è emblematica di tante presenze femminili attente, capaci e ricche di intuizioni imprenditoriali nel mondo produttivo cuneese. Requisiti che le meritano il "Sigillo d'oro" della Camera di commercio.

FOTO BEDINO



Il pubblico presente nell'Ala polifunzionale di Savigliano

Ottimi risultati di un test promosso dalla Camera di commercio

## Il mais OGM non è di casa a Cuneo

Ancora una volta Cuneo ha superato brillantemente l'esame. Lo screening sulla presenza o meno di mais geneticamente modificato nel raccolto 2006 ha confermato l'assenza, praticamente assoluta, di prodotto transgenico nelle nostre campagne. Il test ha, infatti, evidenziato tre soli campioni con tracce estremamente contenute, non superiori allo 0,03%, dovute alla presenza accidentale di Mon 810 e Bt 11, autorizzati nell'Unione europea.

Complessivamente, i prelievi di granella, assicurati dal Consorzio agrario, sono stati 100, provenienti dai centri di essiccazione di Savigliano, Caraglio, Cavallerleone, Cussa-

no, Saluzzo, Barge, Beinette, Morozzo, Castelletto Stura e Cherasco.

L'operazione, attuata per il secondo anno consecutivo, ad iniziativa di Camera di commercio e Pro-

vincia con la collaborazione delle associazioni professionali agricole, si è materializzata nel laboratorio chimico della Cciaa di Torino, grazie ad una serie di analisi biomolecola-



Si svolgeranno dal 19 al 24 marzo 2007

## I Mondiali master di sci alpino a Limone Piemonte

Dopo la francese Alpe d'Huez, Limone Piemonte. L'assegnazione al centro sciistico della valle Vermentagna del Campionato mondiale master di sci alpino 2007 è evento straordinario per il Cuneese, da sempre attento ad assecondare la sua vocazione per l'accoglienza degli appassionati degli sport della neve, ad impegnarsi per potenziare, aggiornare e diversificare piste ed impianti di risalita. L'appuntamento vedrà impegnati 500 atleti provenienti da 40 diverse Nazioni,

seguiti da una folla di accompagnatori: occasione da non perdere per dare visibilità non solo al grande comprensorio sciistico in cui si svolgeranno le gare, ma a tutta la Granda, alla ribalta della cronaca con i suoi tracciati, le sue sciovie e cabinovie oggetto di un importante processo di ammodernamento collegato alle Olimpiadi invernali 2006. Risplenderanno di luce riflessa anche le località di fondovalle, le pianure e le colline di una terra che ha avuto, in passato, poche oc-

casioni per mostrarsi.

Questo lo spirito con cui si deve guardare ai master 2007: evento che ha il cuore sui pendii di Limone, ma regala una nuova immagine a tutta la provincia, offrendole l'opportunità di mostrarsi, di far conoscere i suoi ambienti naturali, la sua gente, i suoi centri urbani, la sua gastronomia e le sue produzioni, di svelare silenzi e voci sempre discrete, sempre suadenti, adatte a chi è abituato a confrontarsi con le piste innevate e con skyline straordinari.

## Energia, consumi e benessere

Certamente non è facile dare una risposta alla domanda "che cosa è l'energia?".

Come avevamo già sottolineato nell'edizione speciale de Il Gettone n. 235, infatti, per l'uomo è complicato dare una definizione di una cosa che non si può né vedere né sentire, che non ha odore, né corpo, né sapore. È sufficiente, però, guardare alla definizione di potere calorifico per poter fare il giusto passaggio mentale: se pensiamo a un'orata da 1 kg, per esempio, vediamo che essa equivale a un'energia pari a 800 kcal. Tale energia, dunque, non è più qualcosa di

etero ma è qualcosa di tangibile e gradevole per l'uomo. In questo ordine di idee è possibile immaginare che cosa sia il benessere per l'uomo e quale ruolo giochi l'energia in tale contesto.

Possiamo dire che l'uomo moderno ha ormai raggiunto la consapevolezza di quanto sia importante l'energia per la sua evoluzione, tanto che sono state formulate alcune teorie che legano la produzione e il consumo di energia al Prodotto Interno Lordo di una nazione (la Cina dei nostri giorni ne è un esempio concreto). Sicuramente anche altri settori contribuiscono al PIL di

una nazione, ma si può dire che essi potrebbero prosperare anche rinunciando completamente alla produzione di energia? Certamente no, perché l'energia è la chiave evolutiva, il motore che rende possibile ogni attività e che da sempre ha aperto all'uomo nuove prospettive e ne ha migliorato la vita. Secondo "Il Rapporto Energia e Ambiente 2005", elaborato dall'ENEA (Ente Nazionale Energia e Ambiente), nell'anno 2004 circa il 35,3% dei consumi mondiali d'energia primaria è rappresentato dal petrolio, il 24,6% è rappresentato dal carbone e il 20,7% dal gas

ri. Il tutto si è svolto in un contesto operativo mutato negli ultimi 12 mesi, a causa delle numerose nuove varietà di mais Ogm consentite a livello europeo e dalla adesione del Piemonte alla rete delle regioni Ogm free, con attivazione di una moratoria che impedisce la coltivazione di piante geneticamente modificate sino al 31 dicembre 2008.

Intanto, il quadro generale si presenta in continua evoluzione, caratterizzato dalla crescita costante degli Ogm nel mondo (a fine 2005, la superficie interessata è risultata pari a 90 milioni di ettari, con un aumento dell'11 per cento rispetto al 2004), dall'obbligo, per i nostri produttori, di conformità alla direttiva comunitaria vigente e, nel contempo, dalla necessità di salvaguardare i raccolti nazionali e i prodotti tipici locali, supportando anche le scelte dell'industria di escludere i transgenici.

L'indagine conclusasi con esiti tanto soddisfacenti è uno strumento importante per dare fiducia a un comparto in difficoltà a seguito della mondializzazione dei mercati e fornire alla filiera dati scientifici di supporto. La Camera di commercio di Cuneo ha dimostrato di essere vicina ai produttori sin dal 2000, con l'apertura dello sportello di riferimento Ogm, in grado di fornire informazioni tecniche in materia e consentire l'accesso al laboratorio chimico di Torino a prezzi scontati.

Nella nostra provincia il mais è voce importante. Interessa una superficie di oltre 50.000 ettari, in crescita negli ultimi anni. La produzione, invece, è sostanzialmente stabile, intorno ai 3.500.000 quintali.

naturale. Il restante 19,4% è costituito per il 9% circa da energia nucleare e idroelettrica, per il 10,4% circa da bio-massa e meno dello 0,1%, da fonte geotermica e solare.



Il borsino della consulta vitivinicola camerale smentisce le previsioni

## Soddisfazione per i prezzi delle uve

I prezzi delle uve non sono esaltanti, ma soddisfacenti e tali da smentire i timori della vigilia. Questo, in breve, il commento al "borsino" stilato dalla Consulta vitivinicola nata in ambito camerale e chiamata ad elaborare dati il cui ruolo non è vincolante per gli operatori del comparto, ma pur sempre indicativo, nell'ambito di massimi e minimi frutto di un attento lavoro di osservazione del mercato e di segnalazioni pervenute dai vari soggetti della filiera.

Rispetto alla vendemmia 2005, le variazioni sono estremamente contenute. In pratica non si registrano i

temuti cali per i dolcetti, siano essi d'Alba, di Diano d'Alba, di Dogliani e delle Langhe monregalesi, né per il Barbera, rimasti stabili. In crescita il Nebbiolo da Barolo e il Roero Arneis.

La Consulta ha preso atto, evidentemente, del trend positivo delle vendite di vino della Langa cuneese, soprattutto sui mercati esteri, e ha fornito indicazioni estremamente equilibrate. Non poteva essere altrimenti, visto che all'interno dell'organismo sono presenti i rappresentanti delle associazioni professionali di categoria dei viticoltori, delle cooperative, del consorzio delle imprese in-

## Etichette del Langhe bianco

La Camera di commercio di Cuneo, in collaborazione con l'Associazione vignaioli piemontesi, sta preparando un nuovo appuntamento, il

nono, con gli atlanti delle etichette: una collana di grande successo che promuove e valorizza la vitivinicoltura e l'immagine della produzione vi-

striali e dei commercianti. Tutte le voci del mondo che ruota intorno alla produzione delle uve e alla loro vinificazione, oltre che alla fase di collocazione sul mercato, ricevono, dunque, attenzione. I prezzi non sono indicati in assoluto, ma esprimono un massimo e un minimo nell'ambito dei quali si delineano sfumature diverse, tese a premiare requisiti qualitativi unici, rapporti consolidati, particolare apprezzamento da parte dei consumatori.

La Consulta camerale, in genere composta da 5 o 6 persone che seguono il mercato vinicolo nel corso di tutto l'anno, in occasione della fase vendemmiale si rafforza, accogliendo ulteriori soggetti, proprio per approdare ad una visione più articolata della situazione di mercato. I dati concordati, come detto, non sono vincolanti, ma rappresentano una base attendibile cui riferirsi e danno tranquillità grazie alla fissazione delle quotazioni minime e massime. Il tutto in un contesto che rappresenta uno dei fiori all'occhiello per l'economia provinciale.

La Consulta agricoltura e foreste approva i prezzi proposti dalle commissioni di zona, determina i prezzi indicativi delle derrate in azienda, nonché la media dei prezzi rilevati in sala contrattazioni (grano, meliga, carne, latte e fieno).

I primi, trattandosi di prezzi indicativi di alcune derrate in azienda, sono determinati sulla base di quelli rilevati in sala contrattazioni, decurtati percentualmente dei costi di preparazione del prodotto, dei costi di confezionamento e del trasporto ai mercati. I prezzi delle derrate e delle scorte per il San Martino 2006 sono i seguenti:

La pubblicazione, che sarà pronta per la fine del mese di marzo 2007 e sarà presentata insieme all'Albo dei vigneti 2006, conterrà anche i dati produttivi delle singole aziende.

A curare i lavori, sotto il profilo grafico e redazionale, è Gusto di Mario Busso di Canale.

Per informazioni:  
ufficio vitivinicolo  
tel. 0173/2955.51-52  
e-mail: vini@cn.camcom.it



L'importante è guardare lontano, ad un riordino del settore, in un'ottica che tenga conto del cambiamento degli orizzonti e della necessità di puntare prioritariamente ai requisiti qualitativi rispetto a quelli quantitativi. Si ha in mano un patrimonio straordinario. Importante non pensare soltanto all'oggi, ma programmare il futuro, in un panorama mondiale la cui evoluzione è costante.

### PREZZI DI SAN MARTINO 2006

La Camera di commercio, ogni anno, nella prima metà di novembre, approva e pubblica i prezzi di San Martino, uno strumento che serve per la determinazione dei canoni agrari di affitto.

Le commissioni di zona, operanti nelle circoscrizioni di Cuneo, Alba - Bra, Savigliano - Saluzzo - Fossano e Mondovì - Ceva, determinano i prezzi di vari tipi di foraggi, insilati e pascoli.

La Consulta agricoltura e foreste approva i prezzi proposti dalle commissioni di zona, determina i prezzi indicativi delle derrate in azienda, nonché la media dei prezzi rilevati in sala contrattazioni (grano, meliga, carne, latte e fieno).

I primi, trattandosi di prezzi indicativi di alcune derrate in azienda, sono determinati sulla base di quelli rilevati in sala contrattazioni, decurtati percentualmente dei costi di preparazione del prodotto, dei costi di confezionamento e del trasporto ai mercati.

I prezzi delle derrate e delle scorte per il San Martino 2006 sono i seguenti:

#### Media dei prezzi rilevati in Sala Contrattazioni

Grano al Kg. 0,131  
Meliga al Kg. 0,130  
Carne al Kg. 2,540  
Latte al Kg. 0,305  
Fieno al Kg. 0,083

#### Media dei Prezzi indicativi "in azienda" delle derrate

Grano al Kg. 0,105  
Meliga al Kg. 0,104  
Carne al Kg. 2,033  
Latte al Kg. 0,259  
Fieno al Kg. 0,058

Il mercuriale è disponibile presso l'ufficio prezzi della Camera di commercio (tel. 0171/318.740-742) e sul sito internet, all'indirizzo [www.cn.camcom.it/prezzi\\_sanmartino](http://www.cn.camcom.it/prezzi_sanmartino)

CAMPAGNA VENDEMMIALE		
Riportiamo di seguito la tabella dei prezzi indicativi delle uve.		
UVA PER LA PRODUZIONE DI VINI D.O.C.G.		
PREZZI INDICATIVI	MINIMI	MASSIMI
Nebbiolo per vino "BAROLO"	1,50	1,80
Nebbiolo per vino "BARBARESCO"	0,80	1,00
Dolcetto per vino "DOLCETTO DI DOGLIANI SUPERIORE"	0,60	0,90
Nebbiolo per vino "ROERO"	0,60	0,90
Arneis per vino "ROERO ARNEIS"	0,80	1,00
Moscato per vino "ASTI"	*0,935	*0,976
UVA PER LA PRODUZIONE DI VINI D.O.C.		
PREZZI INDICATIVI	MINIMI	MASSIMI
Barbera per vino "BARBERA D'ALBA"	0,50	0,80
Dolcetto per vino "DOLCETTO D'ALBA"	0,55	0,85
Dolcetto per vino "DOLCETTO DI DIANO D'ALBA"	0,55	0,85
Dolcetto per vino "DOLCETTO DI DOGLIANI"	0,55	0,85
Dolcetto per vino "DOLCETTO L. MONREGALESI"	0,55	0,85
Nebbiolo per vino "NEBBIOLO D'ALBA"	0,55	0,85
Nebbiolo per vino "LANGHE NEBBIOLO"	0,50	0,75
Arneis per vino "LANGHE ARNEIS"	0,60	0,80
Freisa per vino "LANGHE FREISA"	0,50	0,80
Favorita per vino "LANGHE FAVORITA"	0,50	0,75
Chardonnay per vino "LANGHE CHARDONNAY"	0,50	0,70
Dolcetto per vino "LANGHE DOLCETTO"	0,50	0,70
Barbera per vino "PIEMONTE BARBERA"	0,40	0,60
Pelaverga per vino "VERDUNO PELAVERGA"	0,80	0,90
Pelaverga per vino "COLLINE SALUZZESI PELAVERGA"	0,80	0,90
Pinot Nero e Chardonnay per vino "ALTA LANGA"		** 0,90

\* Prezzo definito dall'accordo interprofessionale, prezzo minimo e prezzo massimo in base alla qualità dell'uva.  
\*\* Prezzo massimo definito dall'accordo fra le aziende aderenti al Consorzio Alta Langa

(Prezzi all'ingrosso sul mercato in euro per chilogrammo - franco partenza, salvo diverso accordo - esclusa Iva.)

# Entracque: un posto da favola

Quando nel 2004 Mark Ordesky della New Line di Los Angeles riuscì ad accaparrarsi i diritti di Inkheart al termine di una lunga battaglia con David Heyman, produttore di Harry Potter, nessuno poteva immaginare che le riprese in esterni del film potessero essere girate in provincia di Cuneo. Invece, grazie ad una serie di circostanze favorevoli e al sapiente lavoro dell'Amministrazione comunale di Entracque e della Torino Film Commission, dal 24 al 30 novembre il centro storico di Entracque si è trasformato nel set cinematografico di Inkheart, film tratto dal libro per ragazzi "Cuore d'inchiostro" di Cornelia Funke, volume tradotto in tutto il mondo, per quindici settimane numero uno della classifica del New York Times nella categoria "narrativa per ragazzi" e uno dei fantasy di maggiore successo degli ultimi anni.

Il film, dall'imponente budget di 66 milioni di dollari, è diretto da Ian Softley e annovera nel cast stelle di prima grandezza quali Brendan Fraser (La mummia), Paul Bettany (Il Codice Da Vinci, Dogville), Andy Serkis (l'interprete di Gollum nel Signore degli anelli), Helen Mirren (migliore attrice all'ultimo Festival di Venezia per The Queen), Jim Broadbent (Cronache di Narnia), la piccola ma già famosa protagonista Eliza Bennet, un direttore della fotografia come Roger Pratt (Harry Potter, Troy) e un produttore come Bary Mendel, già candidato all'Oscar per Munich e Il sesto senso.

Inkheart racconta la storia di

Maggie, ragazzina il cui padre Mo ha il potere di dare vita a personaggi letterari leggendo i libri ad alta voce. Quando un cattivo salta fuori dalle pagine di Cuore d'inchiostro per rapire Mo, la piccola si allea con una composita banda di amici veri e fantastici per risolvere la situazione attraverso incredibili colpi di scena.

Grazie ad un piccolo esercito di architetti, falegnami, disegnatori e



Il Sindaco di Entracque Roberto Gosso con il regista Ian Softley

stuccatori il centro storico di Entracque è stato trasformato in un villaggio alpino svizzero degli anni '50. Le strade sono state innestate, le fontane completamente ghiacciate col silicone, i muri invecchiati con cartavetro e calce grigiastra mentre una nebbia creata ad arte avvolgeva le strade della località alpina. Alcune di queste strutture posticce sono rimaste posizionate anche al termine delle riprese non soltanto come ricordo di un momento forse irripetibile, ma anche perché assolutamente armoniose e in perfetta sintonia con le architetture e le atmosfere del

piccolo centro della Valle Gesso.

È stato entusiasmante vedere la complessa e articolata macchina del cinema in azione: un vero e proprio caos organizzato. Un esercito di quattrocento persone costituito da truccatori, operai, autisti, attori, cuochi, scenografi, sceneggiatori, artigiani, controfigure, guardiani, comparse, addetti agli effetti speciali si muoveva secondo logiche che sfuggivano agli osservatori ma rispondevano ad esigenze tecniche ben precise, perché ogni persona costituiva un ingranaggio di una macchina organizzativa perfettamente oliata.

Le riprese sono terminate in lieve anticipo rispetto alla scadenza prevista e il produttore Barry Mendel si è detto estremamente soddisfatto della location e della fantastica atmosfera vissuta sul set, mentre il regista Ian Softley, che sin dal primo

sopralluogo estivo ha considerato Entracque "un paese da favola", al termine delle riprese ha ringraziato tutti per la collaborazione dichiarando la propria felicità per avere trovato le tante location alpine che gli servivano in un unico posto, particolare che ha reso il lavoro suo e della troupe molto più semplice e meno dispendioso.

Le riprese di questo film hanno lasciato in dote alla nostra provincia non solo un cospicuo numero di euro, ma anche la consapevolezza di poter sfruttare al meglio le splendide location offerte dal nostro territorio. Ian Softley ha salutato Entracque con un arrivederci e visto che, come per il Signore degli Anelli, la New Line ha previsto per Inkheart la realizzazione di una trilogia sperare in un ritorno del cinema hollywoodiano nel nostro territorio non costa nulla.



# Quelle lotterie festive...

Si avvicinano le festività natalizie, e, come all'approssimarsi di ogni ricorrenza, gli esercizi commerciali attivano iniziative promozionali volte ad attirare il consumatore.

Accanto a regolari concorsi e operazioni a premio, sottoposti alla vigilanza del Ministero dello Sviluppo economico, talvolta alcuni negozi organizzano vere e proprie "lotterie", con regolare vendita di biglietti a matrice. In questi casi, ad essere messo in palio è un cesto natalizio e/o uovo di Pasqua (a seconda della ricorrenza), mentre il "meccanismo di sorte" utilizzato per l'effettiva attribuzione casuale del premio messo in palio varia di caso in caso, non escluso l'abbinamento dei biglietti della lotteria ai numeri vincenti del

Lotto (sulle varie ruote).

È necessario precisare che simili iniziative non soltanto non rientrano tra quelle manifestazioni a premio che le imprese commerciali possono svolgere ai sensi della normativa vigente, ma addirittura si configurano come manifestazioni vietate e sono perciò illecite e sanzionabili, in quanto vere e proprie "lotterie".

La materia dei giochi e delle lotterie è infatti per legge riservata allo Stato. È prevista una deroga per l'organizzazione di lotterie, pesche e banchi di beneficenza a favore di enti morali, associazioni e comitati senza fine di lucro aventi scopi assistenziali, culturali, ricreativi e sportivi e alle Onlus. Queste lotterie devono essere finalizzate a reperire ri-

sorse finanziarie per gli stessi enti organizzatori e sono sottoposte alla vigilanza di Comuni e Prefettura.

Rientrano tra le manifestazioni a premio consentite l'operazione a premi e il concorso a premi. Le due tipologie si distinguono in quanto mentre nella prima il premio è attribuito a tutti i partecipanti che hanno soddisfatto il requisito indicato nel regolamento (attraverso il meccanismo della raccolta punti o del premio sicuro al raggiungimento di una certa spesa), nel concorso l'assegnazione del premio avviene a favore di pochi vincitori (selezionati casualmente mediante estrazione manuale o informatica o a seguito di prove di abilità). Per entrambe le tipologie, la partecipazione deve es-

sere gratuita; l'osservanza di tale requisito comporta il divieto assoluto di aumentare il prezzo del prodotto o servizio promozionato, o la vendita diretta di biglietti e/o coupon d'adesione.

Agli operatori commerciali interessati ad iniziative promozionali in occasione delle festività si consiglia pertanto di rivolgersi, per le necessarie informazioni, all'ufficio camerale e a consultare preventivamente il sito internet all'indirizzo [www.cn.camcom.it/concorsiapremio](http://www.cn.camcom.it/concorsiapremio).

**Per informazioni:**  
ufficio regolazione del mercato  
tel. 0171/318.809-814  
e-mail:  
[concorsi.premi@cn.camcom.it](mailto:concorsi.premi@cn.camcom.it)

# Il tempo delle donne, il tempo per le donne

In occasione delle celebrazioni del 60° anno del diritto di voto alle donne, la Camera di commercio di Cuneo ha organizzato per lunedì 4 dicembre un convegno sul tema "Il ruolo della donna ieri ed oggi".

L'appuntamento, dedicato all'approfondimento della evoluzione della condizione femminile nella nostra società, ha visto come protagoniste l'assessore alle pari opportunità del Comune di Cuneo, Elisa Borello, la presidente del Comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile di Cuneo, Graziella Bramardo, la prof.ssa Cristina Bombelli dell'Università Bocconi di Milano e la ricercatrice universitaria Silvia Pasqua. Il dibattito è stato moderato dalla gior-

nalista Daniela Bianco.

L'assessore alle Pari opportunità al Comune di Cuneo, durante il saluto iniziale, ha raccontato dell'esperienza vissuta nella civica amministrazione, e in particolare ha menzionato l'esperienza del Temporario di lavoro, dedicato alle dipendenti municipali, incentrato sulla flessibilità, e la creazione del "Laboratorio donna", opportunità di incontro per coloro che nell'ambiente di lavoro e nel sociale si occupano di pari opportunità.

Graziella Bramardo ha fornito dati interessanti sulla presenza delle donne nel mondo economico provinciale. Nella Granda, su quattro imprese, tre fanno riferimento a uomini e una a donne. La percentuale, pari al 25%,

è in linea con i dati regionali ed è quantificabile in 17.857 realtà operative su un totale di 72.053.

Il 50% delle donne che si inseriscono in imprese hanno un'età compresa tra i 30 ed i 49 anni, cioè vivono un momento tra i più impegnativi per la sovrapposizione tra impegni lavorativi e familiari.

Ha inoltre presentato il "Manuale dell'imprenditrice", che raccoglie gli atti del corso di formazione per imprenditrici, organizzato ad inizio estate dal Comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile.

Di grande interesse le relazioni tenute da Cristina Bombelli, docente dell'area organizzazione e personale alla Bocconi di Milano, che si è soffermata sul ruolo della donna nella società e da Silvia Pasqua, ricercatrice della Facoltà di Economia all'Università di Torino, che ha parlato della partecipazione femminile

al mondo del lavoro. Significativa, infine, la testimonianza resa da Eliana Rossaro, che ha raccontato la propria esperienza di affermazione personale e lavorativa in un contesto socio-culturale (allora più di adesso) prettamente al maschile. Ha contribuito ad arricchire il dibattito anche Anna Mantini, consigliera di parità della provincia di Cuneo, che ha sintetizzato la sua esperienza istituzionale.

**Per informazioni e per richiedere copia della pubblicazione:**  
ufficio regolazione del mercato  
tel. 0171/318.809-814  
e-mail: [imprenditoria.femminile@cn.camcom.it](mailto:imprenditoria.femminile@cn.camcom.it)



Se ne parlerà in un convegno il prossimo 15 gennaio

# Quali etichette per gli alimenti?



Si svolgerà il 15 gennaio 2007 alle ore 15, nel Salone d'onore della Camera di commercio di Cuneo, un convegno sull'etichettatura dei prodotti alimentari. Relatori il dott. Percivale, la dott.ssa Varese e il dott. Bonadonna del Dipartimento di Scienze merceologiche della Facoltà di Economia di Torino.

L'etichettatura dei prodotti alimentari può certamente essere considerata tra gli aspetti più problematici della legislazione alimentare, in quanto in essa si manifestano diverse e talvolta opposte esigenze. Tra queste, ad esempio, la protezione dei consumatori, la difesa del segre-

to industriale, la tutela della libera circolazione intracomunitaria delle merci, nonché la possibilità di controllare le emergenze conseguenti a crisi alimentari. Queste ultime, anche grazie ad una precisa etichettatura, possono essere gestite sia prevedendo il ritiro mirato dal mercato degli alimenti rischiosi per la salute (fornendo, quindi, informazioni ai consumatori o ai funzionari responsabili dei controlli), sia isolando il punto della filiera che ha prodotto l'alimento a rischio, evitando, quindi, che il pericolo si riproduca e si diffonda.

In ambito comunitario, la disciplina in materia di etichettatura è stata regolata soprattutto attraverso l'emanazione di direttive "orizzontali", che prevedono precetti applicabili indistintamente a tutti i settori, e di direttive "verticali", che disciplinano singole tipologie di prodotto.

La normativa comunitaria sull'etichettatura ha certamente contribuito all'armonizzazione della disciplina in materia in vigore nei diversi Stati membri. È da notare, tuttavia, che la direttiva, come noto, è un atto che,

pur vincolando gli Stati membri nel raggiungimento degli obiettivi in essa previsti, lascia gli organi nazionali liberi nella scelta delle forme e dei mezzi necessari al raggiungimento di detti risultati. È per tale motivo che ogni Stato membro ha recepito questa normativa privilegiando, ad esempio, le esigenze di operatori industriali e commerciali della propria nazione, le tipicità locali, le abitudini alimentari del Paese.

Tali differenze di applicazione hanno originato, e continuano a creare, numerose controversie nella Comunità. Il legislatore comunitario, ben conscio della presenza di tali disparità, ha evidenziato che "differenze tra le disposizioni legislative, regolamentari e amministrative degli Stati membri in materia di etichettatura dei prodotti alimentari possono ostacolare la libera circolazione e possono creare disparità nelle condizioni di concorrenza. È pertanto necessario avvicinare dette legislazioni per contribuire al funzionamento del mercato interno".

Alla direttiva 2000/13/CE, in ogni caso, deve essere riconosciuto il me-

rito di un riordino della disciplina inerente l'etichettatura alimentare, la cui regolamentazione era oramai caratterizzata da un articolato complesso e disorganico.

Nell'ambito del commercio internazionale, infatti, non sempre vi è coincidenza tra l'applicazione negli Stati membri delle normative comunitarie e le disposizioni legislative presenti nei paesi extra-europei. È dunque necessario che l'etichettatura delle merci sia sempre adeguata e conforme alle esigenze del mercato in cui si vuole commercializzare il prodotto.

Per approfondire le problematiche inerenti l'etichettatura si invitano pertanto le imprese all'incontro del 15 gennaio in Camera di commercio, nel corso del quale verrà distribuita copia della pubblicazione realizzata su questo argomento dallo Sportello Europa.

**Per informazioni:**  
ufficio promozione  
tel. 0171/318.758-746-818  
e-mail:  
[promozione@cn.camcom.it](mailto:promozione@cn.camcom.it)



## Eurosportello Camera di Commercio di Cuneo

via Emanuele Filiberto, 3 - 12100 Cuneo

### Dirigente del settore:

Patrizia Mellano  
tel. 0171 318783

### Referente dello sportello:

Donato Dho  
tel. 0171 318758 - fax 0171 696581  
e-mail: eurosportello@cn.camcom.it

### Orario al pubblico:

da lunedì a giovedì:  
8.30 - 12.00 - 14.30 - 16.00  
venerdì: 8.30 - 12.00

### INTERNAZIONALIZZAZIONE: SUCCESSI DEL MODELLO PIEMONTE

Il convegno "Collaborazione imprese/istituzioni nella sfida per l'internazionalizzazione: i successi del modello Piemonte", svoltosi il 29 novembre a Torino e organizzato dalla Regione in collaborazione con il Ministero per il Commercio internazionale, è stato un'importante occasione di incontro e confronto per le aziende piemontesi, protagoniste e spettatrici di un dibattito basato su testimonianze e casi concreti di successo. In particolare si è fatto il punto ad alcuni anni dall'avvio di Sprint, lo Sportello per l'internazionalizzazione.

Dall'avvio dell'attività di Sprint, le imprese piemontesi hanno potuto beneficiare di contributi nazionali per 350 milioni di euro per progetti di investimento all'estero avviati con il supporto di Simest e di 150 milioni deliberati da Sace nel 2006. I vertici delle maggiori istituzioni nazionali, regionali e bancarie hanno aperto un momento di confronto sulla fase delicata, ma densa di buone prospettive di ripresa, che sta attraversando il Piemonte e che passa soprattutto attraverso la riorganizzazione e il miglioramento dei servizi pubblici di supporto al sistema produttivo.

In particolare l'assessore regionale all'internazionalizzazione, Andrea Bairati, ha dichiarato che il Piemonte, grazie al recupero di competitività di alcuni settori, sta vivendo una fase positiva, dopo aver archiviato a fine 2005 ben 18 trimestri negativi per la nostra economia. I tre maggiori fattori di rischio non sono mutati e vanno strettamente

controllati: la capacità d'innovazione, la presenza sui mercati e le caratteristiche del capitale umano. Da queste riflessioni è partito l'iter della legge sull'internazionalizzazione, ormai quasi giunto al termine e nel corso del mese verrà costituita la nuova società consortile, di cui faranno parte Regione, sistema camerale e associazioni d'impresa. La novità sarà l'ingresso della Valle d'Aosta attraverso la rispettiva Camera di commercio.

### OPPORTUNITÀ CON LA COSTA D'AVORIO

Il 26 ottobre, in Camera di commercio, si è svolto un interessante incontro tra una delegazione proveniente dalla Costa d'Avorio e una rappresentanza di imprenditori, interessati a verificare le condizioni per intensificare gli scambi commerciali con il paese dell'area centroafricana.

L'occasione si è collegata al Salone del gusto di Torino, che ha richiamato in terra piemontese i rappresentanti di un mondo alla ricerca di nuovi sbocchi commerciali alla luce del programma "Welcome to Costa d'Avorio & Piemonte".

Il nostro Paese è al quinto posto, dopo Francia, Belgio, Stati Uniti e Spagna quanto a volumi di scambio con gli Ivoiriani. Caffè e cacao, le due produzioni agricole di grande rilievo, hanno, nell'elenco delle voci merceologiche trattate, un peso rilevante, in crescita per il caffè se si guarda ai dati del primo semestre in corso (importazioni quantificate in 21 milioni e mezzo di euro) e stabile per quanto concerne il cacao (30 milioni di euro). La caratterizzazione di quest'ultimo, in particolare, appare - secondo le analisi di Unioncamere basate su dati Istat - molto articolata. Arrivano nel nostro Paese soprattutto grani interi, allo stato greggio o torrefatto, ma anche la pasta, il burro e l'olio o, ancora, il cioccolato.

I due prodotti, insieme, condizionano la vita economica ivoiriana, legati come sono al verificarsi di condizioni atmosferiche favorevoli e all'altalena dei prezzi, fissati lontano dai luoghi di produzione.

La delegazione intervenuta all'incontro di Cuneo ha delineato con chiarezza il quadro operativo del paese africano. In particolare, Roger Abraham Zerehou Die, consigliere del ministro della cooperazione internazionale Africana, si è soffermato proprio sul contesto economico locale e sulla opportunità di siglare accordi economici dopo che, a partire dal 1999, la commercializzazione delle voci produttive in questione è stata liberalizzata, con qualche problema soprattutto per i piccoli produttori, messi all'angolo da quelli di maggior peso.

Il Presidente della West Africa Petroleum, Henri Doue Tai', ha illustrato le modalità di approccio da parte degli imprenditori stranieri, presentando il sistema di acquisto "a bordo campo", vale a dire al momento della raccolta del prodotto, suddivisa in due campagne: quella principale, avviata in autunno e destinata a proseguire sino a febbraio, con un milione di tonnellate qualitativamente al top, e quella intermedia, da metà aprile a luglio, con 200.000 tonnellate e caratteristiche merceologiche meno rilevanti.

Hanno parlato delle forme associative nate tra i produttori, dei meccanismi di finanziamento e del sistema di co-gestione Bathe Bably e Claudio Gatti, rispettivamente responsabile delle relazioni estere della cooperativa caffè/cacao e responsabile dell'organizzazione non governativa Mission Sinan. Nel corso del pomeriggio si sono svolti incontri tra singoli imprenditori italiani e delegazione ivoiriana, al fine di approfondire eventuali possibilità di rapporti commerciali.

### BANDI DI GARA E FINANZIAMENTI

#### Erasmus

Il programma ha l'intento di migliorare le conoscenze, attraverso lo scambio di informazioni, conoscenze e competenze tra i paesi dell'Unione europea e paesi terzi nel campo dell'istruzione superiore.

Le azioni possibili sono: organizzazione di differenti tipi di mobilità; servizi di istruzione o formazione per studenti stranieri; insegnamento, formazione e ricerca; altri servizi rivolti allo staff accademico dei paesi partecipanti al progetto.

Possono partecipare al programma: gli istituti di istruzione superiore e le Università in possesso di una "Carta Erasmus"; una rete già esistente o un'associazione di Università, composte da almeno 10 Università europee di cui almeno 5 di paesi diversi e in possesso di una "Carta Erasmus".

Il co-finanziamento comunitario potrà variare da 1 milione a 6 milioni di euro.

Scadenza: 31 gennaio 2007.

#### Cooperazione decentrata degli enti locali

Al fine di promuovere le azioni di cooperazione decentrata dei Comuni e degli altri enti locali piemontesi, la Regione Piemonte intende destinare una parte delle risorse a disposizione per l'attuazione della L.R. 67/95 al sostegno di quelle iniziative che i Comuni e gli enti locali, singolarmente o associati tra loro, attiveranno autonomamente, anche al di fuori delle aree considerate prioritarie per l'in-

tervento regionale.

Le richieste di contributo potranno essere presentate dai seguenti soggetti con sede in Piemonte: Comuni, unioni e consorzi di Comuni, Province, Comunità montane, Comunità collinari e forme associative e di cooperazione tra i medesimi.

Saranno ammessi i progetti proposti che siano realizzati in Paesi in via di sviluppo (PVS), con particolare attenzione alle iniziative verso i paesi dell'area del Mediterraneo e l'India.

La scadenza del bando è prevista per il 31 gennaio 2007.

### DALLE RETI BRE E VANS

#### RICHIESTE E OFFERTE

##### Ungheria

Rif. N. 200612336

Impresa grossista di giocattoli, prodotti per l'infanzia e prodotti per lo sport ricerca partner quali agenti, rappresentanti e distributori per cooperazione commerciale.

Anno di fondazione: 1990

Fatturato: inferiore a 7 milioni di €

Addetti: inferiore a 49

Lingue di contatto: inglese

##### Estonia

Rif. N. 200612328

Impresa specializzata nella lavorazione di metalli e leghe non ferrose, rame per i tetti e prodotti del petrolio (combustibili solidi, liquidi, gassosi e prodotti collegati), ricerca intermediari per accordi commerciali.

Anno di fondazione: 2006

Fatturato: inferiore a 1.4 milioni di €

Addetti: inferiore a 9

Lingue di contatto: inglese, russo

##### Bulgaria

Rif. N. 200612325

Impresa specializzata nel design e nella produzione di prodotti in plastica, dadi e stampi ad iniezione ricerca partner quali agenti, rappresentanti e distributori per cooperazione commerciale.

Lingue di contatto: inglese

##### Grecia

Rif. N. 200612397

Impresa specializzata nella vendita all'ingrosso di prodotti cosmetici, farmaceutici, medicali e per la cura della persona ricerca partner per accordi di cooperazione commerciale.

Anno di fondazione: 2004

Fatturato: inferiore a 1.4 milioni di €

Addetti: inferiore a 9

Lingue di contatto: inglese, greco

##### Polonia

Rif. N. 200612379

Pasticceria specializzata nella produzione di prodotti unici di gioielleria ricavati dalla lavorazione di diffe-

cordi di cooperazione commerciale. Anno di fondazione: 1981 Fatturato: inferiore a 1.4 milioni di € Addetti: inferiore a 9 Lingue di contatto: inglese

##### Spagna

Rif. N. 200612358

Impresa fornitrice di un software dedicato allo sviluppo di soluzioni professionali personalizzate nel mercato locale ricerca partner quali agenti, rappresentanti e distributori per diffondere il suo prodotto.

Lingue di contatto: inglese, spagnolo, portoghese

##### Slovacchia

Rif. N. 200612352

Impresa specializzata nell'assistenza alle imprese e agli investitori offre servizi di vario genere (ricerche di mercato, consulenze legali, marketing eccetera) ad imprese interessate ad operare nel mercato slovacco.

Anno di fondazione: 2004

Fatturato: inferiore a 1.4 milioni di €

Addetti: inferiore a 9

Lingue di contatto: inglese, ceco, slovacco

##### Polonia

Rif. N. 200612330

Impresa specializzata nell'organizzazione di corsi di lingue e corsi professionali, ricerca partner stranieri interessati ai suoi servizi.

Anno di fondazione: 2001

Fatturato: inferiore a 1.4 milioni di €

Addetti: inferiore a 9

Lingue di contatto: inglese

### ACCORDI DI PRODUZIONE, TRANSFER DI KNOW HOW, JOINT VENTURE

##### India

Rif. n. 200612389

Impresa specializzata nella produzione di componenti in acciaio di alta qualità e su larga scala (componenti per le ferrovie, presse idrauliche e altri accessori) ricerca partner per accordi di cooperazione tecnica e di produzione, accordi di joint-venture, ricerca e sviluppo.

Anno di fondazione: 1973

Fatturato: inferiore a 7 milioni di €

Addetti: inferiore a 149

Lingue di contatto: inglese

##### Grecia

Rif. n. 200612332

Impresa specializzata nel settore delle costruzioni ricerca partner per accordi tecnici e di produzione, trasferimento di tecnologia e know-how.

Anno di fondazione: 2003

Fatturato: inferiore a 7 milioni di €

Addetti: 10

Lingue di contatto: inglese, greco

##### Polonia

Rif. n. 200612335

Impresa specializzata nella produzione di prodotti unici di gioielleria ricavati dalla lavorazione di diffe-

renti metalli e pietre preziose ricerca partner per accordi di marketing e di promozione, accordi di cooperazione tecnica e di produzione e trasferimento di know-how. Fatturato: inferiore a 1.4 milioni di € Addetti: inferiore a 9 Lingue di contatto: inglese

##### Svezia

Rif. n. 200612383

Impresa specializzata nella produzione di container e pensiline (mobili e modulari) ricerca partner per accordi di cooperazione tecnica e di produzione, trasferimento di know-how e tecnologia, accordi di ricerca e sviluppo.

Anno di fondazione: 1987

Fatturato: inferiore a 7 milioni di €

Addetti: inferiore a 49

Lingue di contatto: inglese, svedese

##### Repubblica ceca

Rif. n. 200612429

Impresa specializzata nella produzione e nello stoccaggio di alimenti surgelati ricerca partner per accordi di cooperazione tecnica e di produzione e accordi di joint-venture.

Anno di fondazione: 1990

Lingue di contatto: inglese, tedesco, ceco

##### Slovenia

Rif. n. 200612341

Impresa specializzata nella produzione di motorhome e furgoni vari ricerca partner per accordi di cooperazione tecnica e di produzione, ricerca e sviluppo e joint-venture.

Anno di fondazione: 2005

Fatturato: inferiore a 1.4 milioni di €

Addetti: 4

Lingue di contatto: inglese, francese, tedesco

##### AFRICONSTRUCT 2006

Nell'ambito di ProInvest, il programma comunitario di cooperazione economica tra l'Unione europea e i paesi firmatari della convenzione di Cotonou, noti anche come paesi Acp (Africa, Caraibi e Pacifico), si svolgerà a Yaoundé (Camerun), dal 31 gennaio al 2 febbraio 2007, la manifestazione "Africonstruct 2006 - Regional investment conferences in construction and civil engineering sector". La manifestazione si propone di favorire lo sviluppo del settore costruzioni e ingegneria civile nell'area africana centrale e occidentale e coinvolge operatori europei e africani in rappresentanza di PMI, professionisti, agenzie di sviluppo, associazioni di categoria, ministeri locali, istituzioni finanziarie.

È prevista un'agenda di incontri bilaterali tra operatori sia pubblici sia privati e la realizzazione di conferenze sulle strategie di sviluppo dei settori coinvolti.

Tra i partner europei che promuovono la manifestazione si segnala la Simest - Società italiana per le imprese all'estero.

# NOTIZIE FLASH DALL' UNIONE EUROPEA

## 2007-2013: SETTIMO PROGRAMMA QUADRO

Il Settimo Programma Quadro, lo strumento di finanziamento comunitario per la ricerca scientifica e lo sviluppo tecnologico nel periodo 2007-2013, è uno degli elementi più importanti per l'attuazione dell'agenda di Lisbona per la crescita e la competitività. A differenza dei precedenti programmi è stata proposta una durata di sette anni (2007-2013), al fine di assicurare una maggiore continuità e coerenza con l'andamento del budget complessivo dell'Unione europea.

Il Settimo Programma Quadro diventerà operativo il 1 gennaio 2007. Sarà strutturato in quattro programmi corrispondenti ad altrettante componenti essenziali della ricerca europea:

- 1. cooperazione:** offrirà supporto a tutte le attività di ricerca condotte nell'ambito della cooperazione transnazionale, al fine di favorire la collaborazione tra università, industria, centri di ricerca e autorità pubbliche;
- 2. idee:** questo programma contribuirà ad intensificare il dinamismo, la creatività e l'eccellenza della ricerca europea "di base" o "di frontiera" in tutti i settori scientifici e tecnologici;
- 3. persone:** mirerà al rafforzamento quantitativo e qualitativo delle risorse umane;
- 4. capacità:** l'obiettivo di questa azione è di supportare le infrastrutture di ricerca, favorire la ricerca per lo sviluppo delle PMI e il potenziale di ricerca delle regioni europee.

## CONFERENZA EUROPEA SULLA POLITICA DELLE ENERGIE RINNOVABILI

Nei giorni 29-31 gennaio 2007 si terrà a Bruxelles la conferenza europea sulle energie rinnovabili. La conferenza riunirà esperti e politici e darà loro la possibilità di incontrarsi ed essere aggiornati sugli ultimi sviluppi nella politica energetica. L'evento è organizzato dall'Erec (European renewable energy council) ed è cofinanziato dalla Commissione europea attraverso il programma per l'energia intelligente.

## CONTRIBUTI PER MIGLIORARE LE PRESTAZIONI AMBIENTALI DEL TRASPORTO MERCI

Il 24 ottobre 2006 è stato approvato il Regolamento CE che istituisce il secondo programma «Marco Polo», volto a ridurre la congestione stradale, migliorare le prestazioni ambientali del sistema di trasporto, potenziare il trasporto intermodale, per contribuire ad un sistema di trasporti efficace e sostenibile, che dia valore aggiunto all'Unione europea, senza conseguenze negative per la coesione economica, sociale o territoriale.

Il Programma sarà in vigore dal 1 gennaio 2007 al 31 dicembre 2013 e la sua finalità sarà il trasferimento, entro la fine del programma, di una parte sostanziale del previsto aumento aggregato annuo del traffico merci internazionale su strada, misurato in tonnellate/chilometro, verso il trasporto marittimo a corto raggio, il trasporto ferroviario e per vie d'acqua interne o verso una combinazione di modalità di trasporto in cui i percorsi stradali siano i più brevi possibili.

La dotazione finanziaria per l'esecuzione del programma Marco Polo II è di 400 milioni di euro.

## AIUTI ALLA RICERCA, ALLO SVILUPPO E ALL'INNOVAZIONE

La Commissione europea ha adottato il 22 novembre un nuovo quadro per chiarire agli Stati membri come fornire aiuti di stato per ricerca, sviluppo, innovazione senza infrangere la regolamentazione europea in materia di aiuti di stato. Il nuovo quadro crea una serie di linee guida per tutta una serie di misure di aiuto di stato che permettono agli Stati membri di adottare specifiche misure particolari situazioni e soggetti.

L'applicazione del nuovo quadro è prevista a partire dal 1° gennaio 2007.

## BAROLO, BARBARESCO AND FRIENDS 2006: UN SUCCESSO

USA E CANADA WEST

Straordinario successo dell'iniziativa promozionale "Barolo, Barbaresco and Friends", svoltasi negli Stati Uniti e in Canada a fine ottobre - inizio novembre, per promuovere l'enogastronomia e, in particolare, i grandi vini del Cuneese.

L'iniziativa, collegata a "White truffle and more" che, per diversi anni consecutivi, ha interessato New York e altre grandi città degli States, ha riscosso molto interesse ed è stata particolarmente proficua sul piano degli scambi commerciali. Nel corso del soggiorno, si sono svolti contatti assai interessanti e gettate le basi per collaborazioni con operatori locali. Ventuno le aziende coinvolte: un buon gruppo ha seguito tutta la trasferta, alcune hanno scelto di partecipare agli appuntamenti di New York, altre a quelli canadesi.

Tutte quante hanno avuto modo di constatare il grande interesse per le loro produzioni, tanto da qualificare la trasferta americana come la più utile in assoluto. Il programma, predisposto dal Centro estero Alpi del mare, operante nell'ambito della Camera di commercio, è stato rispettato appieno, con il succedersi di incontri di lavoro, presentazione dei vini e cene di gala. Si è presa coscienza del fatto che, dopo tempi in cui hanno prevalso le conseguenze del calo del potere di acquisto del dollaro, gli americani siano tornati a porre al primo posto la qualità. Questo sta facendo la differenza tra le produzioni della Granda e altre, valide, ma con requisiti meno esaltanti.

Intanto, in alcune delle aree metropolitane statunitensi in cui, negli autunni passati, si sono svolte operazioni promozionali analoghe, si stanno lentamente raccogliendo i frutti. In particolare, ristoranti e gastronomie stanno identificando il tardo autunno come il periodo da dedicare, nello specifico, alle voci dell'enogastronomia italiana. Lentamente, la fiammella accesa grazie alla disponibilità della Camera di commercio, che si è mossa in collaborazione con l'Istituto per il commercio con l'estero, sembra rischiarare orizzonti inesplorati, interessati a voci nuove e disponibili all'acquisto.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

## CUNEO PRESENTA AI BELGI LA SUA OFFERTA TURISTICA

La manifestazione si chiama "BT Expo" ed è la più importante, in terra belga, per quanto concerne le proposte di viaggio e soggiorno. Quest'anno, la terza edizione si è svolta a

Bruxelles il 14 e 15 dicembre. L'area cuneese era presente in uno stand, predisposto dal Centro estero Alpi del mare, che è stato punto di incontro con numerosi operatori turistici locali, alcuni dei quali hanno già stipulato accordi, in passato, per far arrivare sciatori nelle località di sport bianco della nostra provincia. In particolare sono stati apprezzati, come d'altra parte era prevedibile, i comprensori che vantano un'ampia rete di piste da discesa e valide opportunità per il dopo sci, come la Riserva bianca di Limone Piemonte e il Mondolè ski. La presenza in fiera ha avuto, però, anche l'obiettivo di far conoscere altre destinazioni, con offerta più limitata e prezzi assai vantaggiosi.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

## UNA FIERA... DOLCISIMA

La rassegna che segnerà l'esordio delle iniziative promosse dal Centro estero Alpi del Mare della Camera di commercio nel 2007 è l'ISM di Colonia. La fiera, che si svolgerà dal 28 al 31 gennaio, è riservata al settore dolciario. Sei le aziende cuneesi che hanno assicurato la loro partecipazione, nell'obiettivo di consolidare i rapporti con la clientela europea e tedesca, in particolare, già oggi tra i maggiori acquirenti dei nostri prodotti. Aziende che immettono sul mercato torte e biscotti, cioccolato, praline e merendine confezionate, creme e panettoni sanno quanto siano apprezzate, dai tedeschi, le loro golosità e come, superato il giro di boa della crisi di mercato degli ultimi anni, l'interesse si sia risvegliato, tanto da far prevedere la possibilità di un potenziamento dei consumi.

Per la provincia di Cuneo, i dolci sono un valido asso nella manica e vengono assicurati non solo da alcune grandi aziende, ma anche da una miriade di realtà medio piccole che si distinguono per l'offerta di voci innovative e per la presentazione di assortimenti di buona qualità, a prezzi contenuti.

L'ISM è uno dei maggiori appuntamenti per il settore, a livello europeo. Consente di contattare gli operatori commerciali tedeschi, ma anche quelli di buona parte dei Paesi del vecchio continente, assicurando una ambiziosissima visibilità.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Progetto transfrontaliero per l'artigianato

## Nuove iniziative per il progetto ART

Le aziende artigiane cuneesi ad indirizzo agro-alimentare hanno preso parte ad un work shop a Nizza, il 30 novembre scorso.

L'obiettivo, portato avanti nell'ambito del progetto transfrontaliero Art, in fase avanzata di attuazione, era cercare confronto e collaborazione, oltre che scambiarsi opportunità di lavoro, in un'ottica di "liaison" che può favorire il consolidarsi del comparto.

Nel corso dell'incontro, organizzato dalla Camera di commercio italiana a Nizza, circa 20 aziende hanno presentato alcune delle produzioni cuneesi di punta, dai vini al

miele, dai prodotti da forno agli antipasti, ai formaggi, allo scopo di favorire un inserimento più consistente tra le voci merceologiche di una enogastronomia raffinata e aperta alle novità.

La giornata ha avuto ampio risalto sulla stampa francese grazie alla conferenza stampa alla quale hanno preso parte rappresentanti istituzionali italiani e francesi, e alla successiva degustazione offerta dalla Camera di commercio di Cuneo e da alcune delle aziende partecipanti al workshop.

Il progetto Art (Artigianato in rete transfrontaliera), finanziato con fondi europei della programmazione 2000-2006, vede come partner la Chambre de métiers francese (nel ruolo di capofila) e la Camera di commercio di Cuneo e Imperia.

Sul piano operativo, sono state pubblicate una serie di guide, in lingua ita-

liana e francese, per illustrare i percorsi da seguire al fine di avviare un'attività artigianale in Italia o in Francia. Di prossima pubblicazione le guide n. 4 e n. 5, relative agli obblighi fiscali e alle procedure da seguire per la partecipazione rispettivamente ad appalti pubblici e privati nei due territori. Contemporaneamente sarà pubblicato un approfondimento sugli appalti privati in Francia (guida n. 5 bis).

Per diffondere notizie aggiornate sulle azioni nell'ambito del progetto Art è stato predisposto il sito internet [www.arettra.eu](http://www.arettra.eu), on line dal 15 dicembre 2006, articolato in specifiche sezioni per le tre province.

collegato al fenomeno antico dell'emigrazione e, se guidato e potenziato nel rispetto delle normative vigenti, può rappresentare una risorsa significativa per le piccole aziende, tanto importanti nel tessuto economico locale.

Per informazioni:  
ufficio studi  
tel. 0171/318.824-743  
e-mail: [studi@cn.camcom.it](mailto:studi@cn.camcom.it)

Un bando per la ricerca nelle piccole e medie imprese alimentari e meccaniche

## Con Tecnogrande, Politecnico e Fingrande progetti concreti per sostenere la competitività cuneese

Un'opportunità importante per le piccole e medie imprese alimentari e meccaniche del Cuneese: è stato attivato un progetto-pilota di ricerca applicata nel settore delle nanotecnologie, che punta a rendere più competitive le aziende. Le pmi interessate e operanti in aree Obiettivo 2 possono aderire fino al 31 gennaio 2007, per essere selezionate tra le venti aziende che avranno un "check-up tecnologico" gratuito e che potranno poi sviluppare progetti di sviluppo con Tecnogrande, il Politecnico di Torino e Fingrande.

Il progetto, cofinanziato da fondi europei e approvato dalla Regione Piemonte nel Docup 2000-2006, è stato promosso dalla Camera di com-

mercio di Cuneo e dalla Provincia di Cuneo per favorire la competitività delle imprese locali attraverso un'innovazione più diffusa. Anche in questo modo l'ente camerale cuneese vuole dare il suo contributo attivo e concreto in un settore strategico come quello della ricerca e dell'innovazione, anche per le piccole e medie imprese che difficilmente possono sostenere questo genere di costi. I due settori di intervento sono stati scelti valutando le reali esigenze del territorio e le potenzialità di crescita: alimentare e meccanico sono infatti due assi portanti del tessuto economico cuneese, sia nel comparto industriale sia in quello artigiano, e hanno dimostrato solidità e forza nel tempo, dina-

mismo e capacità di confrontarsi sui mercati italiani e internazionali. I centri di ricerca coinvolti sono Tecnogrande, con i laboratori di Dronero "Nano Lab" e "Mec Lab", insieme con il Politecnico di Torino, attraverso tre dipartimenti (Dismic, Dipartimento di scienza dei materiali e ingegneria chimica; Difis, Dipartimento di fisica; Chilab Chivasso, Dipartimento di sistemi di produzione ed economia dell'azienda). Il progetto sarà realizzato grazie a una stretta collaborazione tra centri di ricerca e imprese in un'Ats (Associazione temporanea di scopo) con Tecnogrande, Politecnico e Fingrande. Il bando è aperto fino al 31 gennaio 2007, le informazioni sono di-

sponibili presso Tecnogrande: l'invito, per le piccole e medie imprese che operano in aree Obiettivo 2, è quello di aderire per verificare in quali passaggi produttivi e organizzativi dell'azienda può essere utile la collaborazione con enti di ricerca qualificati e attivi sul territorio, capaci di rispondere alle esigenze dell'impresa.

Per vedere quali sono i Comuni inseriti nell'area Obiettivo 2:  
[www.cn.camcom.it/obiettivo2](http://www.cn.camcom.it/obiettivo2)

Per informazioni:  
ufficio promozione  
tel. 0171/318.746-758-818  
e-mail:  
[promozione@cn.camcom.it](mailto:promozione@cn.camcom.it)



**CENTRO ESTERO ALPI DEL MARE - CUNEO**  
CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA

de coinvolte: un buon gruppo ha seguito tutta la trasferta, alcune hanno scelto di partecipare agli appuntamenti di New York, altre a quelli canadesi.

Tutte quante hanno avuto modo di constatare il grande interesse per le loro produzioni, tanto da qualificare la trasferta americana come la più utile in assoluto. Il programma, predisposto dal Centro estero Alpi del mare, operante nell'ambito della Camera di commercio, è stato rispettato appieno, con il succedersi di incontri di lavoro, presentazione dei vini e cene di gala. Si è presa coscienza del fatto che, dopo tempi in cui hanno prevalso le conseguenze del calo del potere di acquisto del dollaro, gli americani siano tornati a porre al primo posto la qualità. Questo sta facendo la differenza tra le produzioni della Granda e altre, valide, ma con requisiti meno esaltanti.

Intanto, in alcune delle aree metropolitane statunitensi in cui, negli autunni passati, si sono svolte operazioni promozionali analoghe, si stanno lentamente raccogliendo i frutti. In particolare, ristoranti e gastronomie stanno identificando il tardo autunno come il periodo da dedicare, nello specifico, alle voci dell'enogastronomia italiana. Lentamente, la fiammella accesa grazie alla disponibilità della Camera di commercio, che si è mossa in collaborazione con l'Istituto per il commercio con l'estero, sembra rischiarare orizzonti inesplorati, interessati a voci nuove e disponibili all'acquisto.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

Il Belgio, infatti, è uno dei Paesi in cui, negli ultimi anni, si sono fatti i maggiori passi avanti nella conquista di clientela. Il flusso dei belgi nel Cuneese non solo in inverno, ma in tutte le stagioni dell'anno, è già significativo. Si tratta ora di implementarlo e creare una fidelizzazione.

# Ora è la ricerca a cercare le imprese

Un'occasione  
per rendere  
più competitive  
le imprese!



**TECNOGRANDA**

innovazione tecnologica e servizi alle imprese

Un'opportunità per le PMI dell'agroalimentare e della meccanica nelle aree Obiettivo 2 della provincia di Cuneo: fino al 31 gennaio 2007 è aperto il bando per progetti-pilota di ricerca applicata nel campo delle nanotecnologie:

-  **qualità e sicurezza alimentare**
-  **tracciabilità nella catena di distribuzione**
-  **produzione rapida di stampi**

Tecnogrande-Dronero  
tel. 0171-912001  
info@tecnogrande.it  
www.tecnogrande.it

