

Marchio di qualità per i campeggi



Il Sistema italiano dell'ospitalità non può prescindere da considerare la ricettività open air come un punto di forza specie nei confronti dei mercati internazionali. Infatti, la scelta di un turismo all'aria aperta è prerogativa di mercati del nord Europa che privilegiano questa

formula su tutte le altre possibilità di alloggio.

E' una scelta dettata, più che dalla necessità economica, da un modo di intendere il turismo e il viaggio.

In questa logica si inserisce la ricettività alternativa a quella alberghiera

che, proprio per le sue caratteristiche anche strutturali, meglio si adatta a quei criteri di individualismo e ricerca di un connubio fra natura e turismo attivo sempre più ricercati in Italia dalla domanda turistica internazionale.

Inoltre, la tendenza socio-culturale al recupero dei valori della tradizione, oltre che alla riscoperta della dimensione uomo-natura, fa della ricettività nelle strutture dei campeggi il centro di alcuni prodotti turistici italiani, quali soprattutto quelli legati al turismo lacuale, che completano il quadro dell'offerta nazionale del turismo.

L'elemento chiave nel settore dell'ospitalità è il servizio al cliente, che inizia al momento della prenotazione e termina alla partenza. In questo settore infatti non va persa di vista la priorità del servizio sul prodotto. Ovvero la centralità del cliente: solo mettendo il cliente al primo posto, arrivando persino a superare ogni sua aspettativa, si potrà arrivare ad offrire un servizio eccellente.

Nel Verbano Cusio Ossola i campeggi sono circa 30 e l'attività extralberghiera, che comprende sia campeggi che bed&breakfast e agriturismo, nel 2003 ha visto arrivi per circa 173.000 unità (circa 41.000 italiani e 132.000 stranieri) e un numero di presenze pari a circa 1.041.000 (200.000 italiani e circa 841.000 stranieri).

La Camera di commercio del Verbano Cusio Ossola ha deciso di aderire al progetto di ISNART - Marchio di Qualità per i campeggi, progetto che ha come obiettivo prioritario il miglioramento del servizio e dell'accoglienza, pur mantenendo la tipicità delle proposte di ospitalità.

Il Marchio di Qualità, attraverso una segnaletica appropriata ed una guida, permetterà di valutare, in modo il più possibile oggettivo, il livello di servizio offerto, operando in tre direzioni:

nei confronti dell'ospite

- per comunicare una nuova attenzione del settore verso la propria clientela
- per facilitare ai turisti la scelta del campeggio
- per stimolare la loro curiosità a provare l'ospitalità locale

nei confronti dell'opinione pubblica

- per rafforzare l'immagine di Ospitalità di qualità delle località
- per attirare l'attenzione dei media sulla provincia
- per proporre un'immagine pubblica dinamica, attiva e attenta alle esigenze dei turisti

nei confronti degli operatori di settore

- per operare verso una cultura della Qualità
- per spingere i gestori verso l'ammodernamento delle proprie strutture
- per stimolare la competitività, ma anche lo sviluppo di nuove sinergie tra gli operatori.

Per una valutazione della qualità dei campeggi bisogna considerare le differenze di offerta.

Infatti anche i campeggi hanno una sorta di classificazione in stelle che varia da regione a regione. Verrà conside-

rato pertanto, come riferimento principale, lo sforzo fatto a livello europeo per una classificazione dei campeggi, ai fini della graduazione delle valutazioni, che devono tenere conto di fattori base e di fattori di eccellenza.

L'assegnazione del Marchio di Qualità sarà subordinata quindi al giudizio sia degli elementi di base uguali per tutte le strutture, sia delle eccellenze, debitamente segnalate in modo da far crescere i campeggi caratterizzati unicamente dagli elementi di base.

I criteri base sono dieci:

- visibilità, accessibilità, posizione e look esterni
- parcheggio
- accoglienza
- aree comuni
- servizi
- impatto ambientale e approccio eco-compatibile
- toilettes e zone lavanderia
- unità abitative
- servizio e personale
- sicurezza

Le eccellenze saranno ricercate:

- nell'ambiente
- nella tecnologia
- nei servizi a target di clientela
- nella commercializzazione e promozione
- nell'integrazione con il territorio
- nell'informazione alla clientela

Con delibera di Giunta nr. 44 del 9 giugno 2004 è stato approvato il bando per la selezione delle strutture per il Marchio di qualità dei campeggi. Bando e relativa domanda sono scaricabili dal sito camerale www.vb.camcom.it - interventi per il territorio - marchio di qualità per i campeggi.

Il Presidente
Giuseppe Moroni



Lavori in corso
pagg. 1/3



Nuove opportunità
pagg. 4/5



Speciale progetti
pagg. 6/7



Il territorio informa
pag. 8



Il Verbano Cusio Ossola

tra criticità e prospettive di sviluppo

a cura di Claudia Campagnoli e Mara Scaletti

GIORNATA DELL'ECONOMIA 10 MAGGIO 2004



Il 10 maggio 2004 si è svolta presso la Camera di Commercio la 2ª **Giornata dell'Economia** promossa da **Unioncamere** italiana; l'appuntamento ha coinvolto l'intero sistema camerale italiano che vi ha partecipato attraverso convegni, seminari e conferenze stampa.

Durante tale evento questa Camera di commercio ha illustrato un rapporto sull'economia locale.

Quattro gli spunti di riflessione.

1. Apertura del sistema locale

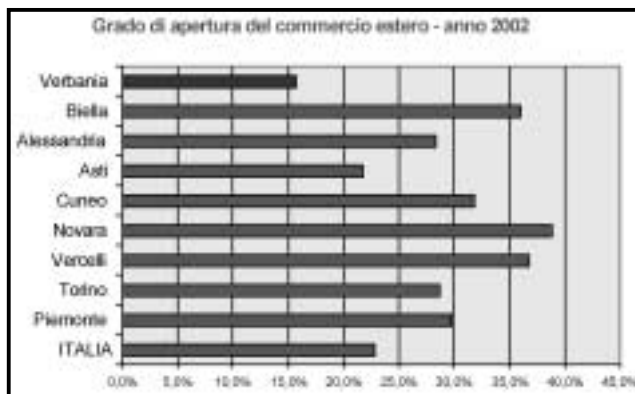
Commercio estero da un lato e flussi turistici dall'altro evidenziano criticità e debolezze, ma anche opportunità. L'apertura costituisce per un sistema locale come quello del Verbano Cusio Ossola un elemento fondamentale di sviluppo, che passa attraverso la combinazione di due elementi essenziali: il rafforzamento del sistema locale e la capacità di attrarre risorse dall'esterno.

Un dato da considerare in merito ai rapporti commerciali del nostro territorio con l'estero è il **grado di apertura del commercio estero**, ossia il rapporto tra esportazioni e valore aggiunto, che nella nostra economia è pari al 15,6%. Il Verbano Cusio Ossola si caratterizza quindi per una bassa propensione alle esportazioni, inferiori sia alla media regionale (29,8%), sia, in misura minore, alla media italiana (22,9%).

Se infatti da una parte maggiori esportazioni significano possibilità di finanziare maggiori importazioni di beni e servizi, ed equivalgono quindi ad

un aumento di benessere complessivo per i cittadini del Verbano Cusio Ossola, dall'altra apertura del sistema locale significa anche accesso a risorse fondamentali in termini di conoscenze ed attrazione di investimenti utili sia per superare le criticità legate alla scarsa vivacità imprenditoriale, sia per diffondere prassi e culture aziendali innovative.

Per questi motivi l'**apertura del sistema locale** è stata individuata come il primo obiettivo del piano strategico camerale, da declinarsi attraverso azioni



Fonte: elaborazioni Unioncamere su dati ISTAT e su dati Istituto Tagliacarne

di promozione dell'internazionalità sia in uscita, sia mirate ad affiancare gli operatori locali grazie ad "export specialist" che supportino nuovi processi di internazionalizzazione.

Il **turismo** rappresenta un'altra importante risorsa per l'apertura del sistema locale anche per le ripercussioni che la diffusione di un'immagine favorevole del territorio ha sulle politiche di attrazione di risorse esterne (finanziarie e umane) e per la valenza promozionale delle

eccellenze produttive locali.

Esistono infatti nel nostro territorio spazi per consolidare ulteriormente il circuito turistico, puntando su un'offerta integrata, nella quale si intreccino turismo ed economia locale, e con la quale si sfruttino le ottime potenzialità locali in termini di turismo congressuale.

2. Innovazione e rafforzamento delle economie esterne

Il numero di domande depositate nell'anno 2003 nel Verbano Cusio Ossola per invenzioni, modelli ornamentali, modelli di utilità, e per marchi, pur tenendo conto della facoltà per le imprese locali di effettuare depositi anche in altre province, evidenzia che l'innovazione e la ricerca in provincia hanno ancora un basso rilievo.

Per sviluppare l'innovazione in un contesto economico quale quello del Verbano Cusio Ossola, caratterizzato da micro e piccole imprese, è necessario un ruolo forte degli attori pubblici. In effetti la piccola dimensione delle imprese locali incide

Inoltre in valore assoluto gli impieghi sono superiori ai depositi: all'interno di un sistema non particolarmente forte, si tratta di un dato confortante, indice di una forte propensione all'utilizzo delle risorse finanziarie a disposizione. Se questo confronto è da leggere in positivo in termini di dinamicità, esso può anche indicare una bassa capacità di raccolta da parte del sistema bancario, che può risultare poco competitivo nei confronti delle realtà vicine. Inoltre, il peso dei depositi è inferiore al peso che ha la popolazione a livello regionale: impieghi più elevati dei depositi non sono quindi necessariamente indice di alti investimenti da parte delle imprese.

Per quanto riguarda le sofferenze su impieghi, il valore percentuale (5,7%) risulta più elevato sia rispetto al dato regionale (3%) sia rispetto al dato nazionale (4,5%).

L'anomalo peso percentuale delle sofferenze potrebbe essere sintomo di un processo di riposizionamento in atto e/o della tendenza ad un forte indebitamento sul breve periodo.

Le imprese potrebbero in altre parole preferire (anche a causa di carenze nell'offerta di strumenti finanziari adeguati) strumenti di indebitamento di breve termine e non essere poi in grado di restituire il denaro preso a prestito nei tempi stabiliti.

3. Imprenditorialità

Una panoramica sulla struttura produttiva occupazionale del Verbano Cusio Ossola di inizio anni 2000 rende evidenti i segni di quei profondi cambiamenti nel tessuto economico e sociale che sono intercorsi a partire dagli anni settanta, e che hanno prodotto un forte processo di deindustrializzazione.

Per valutare gli elementi sulla vitalità imprenditoriale di un territorio bisogna far riferimento dell'**indice di imprenditorialità**, rapporto tra il valore complessivo delle attività imprenditoriali provinciali e la relativa popolazione, indice che colloca il Verbano Cusio Ossola nella parte bassa della graduatoria regionale: in provincia si contano 9,1



Il Verbano Cusio Ossola

tra criticit e prospettive di sviluppo



Anno	N. imprese registrate	Tasso di sviluppo
1998	13684	-
1999	13858	1,1
2000	14048	1,2
2001	14185	0,9
2002	14331	1
2003	14439	0,7

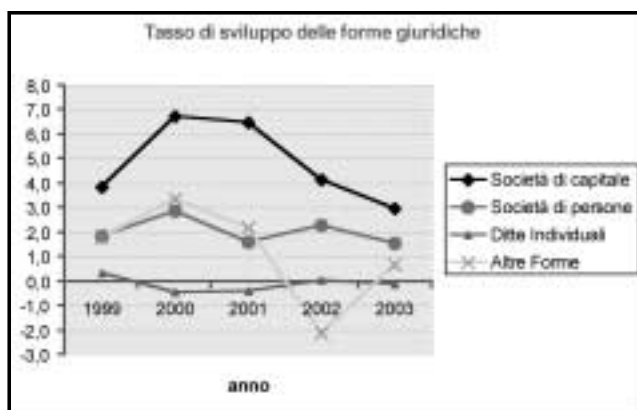
Fonte: Unioncamere, Movimprese, 2003

imprese ogni 100 abitanti. Il nostro territorio risulta quindi sottodotato rispetto al Piemonte che ne conta 10,8; dietro di noi solo la provincia di Novara con 9,0 imprese per 100 abitanti, in testa Cuneo con 13,6 imprese per 100 abitanti.

I dati demografici delle imprese per il 2003, confrontati con quelli degli ultimi anni delineano una situazione di bassa **dinamicità**. Secondo i dati del Registro Imprese camerale, lo stock delle imprese è cresciuto lentamente negli ultimi sei anni

registrando un tasso di sviluppo del 5,4%, vale a dire meno dell'1% medio annuo.

Un dato positivo invece emerge dall'analisi delle forme giuridiche adottate dalle imprese del Verbano Cusio Ossola. Si evidenzia infatti una dinamica che ha ormai assunto carattere strutturale e che si manifesta anche a livello nazionale: la **crescita** del peso delle imprese costituite in **forma societaria** e, nel contempo, la riduzione dell'incidenza delle ditte individuali, che pure con-



Fonte: Unioncamere, Movimprese, 2003

tinuano a costituire la forma giuridica più diffusa.

Le politiche per la natalità imprenditoriale, che da anni la Camera di commercio sostiene attraverso lo Sportello Nuove imprese, sono fondamentali sia per accrescere gli indici di nuova imprenditorialità che per diminuire i tassi di mortalità delle nuove imprese. Un tema sul quale il Consiglio camerale ha espresso forte attenzione, anche con l'obiettivo di favorire lo sviluppo di settori innovativi.

4. Capitale umano

Strettamente collegato al precedente, il tema del **capitale umano** rappresenta un punto di forza del territorio, purché ci sia un forte impegno da parte di attori collettivi e sistema imprenditoriale.

Capitale umano inteso come insieme di saperi acquisiti anche, ma non solo, attraverso l'istruzione e la formazione. Una ricchezza che è per sua natura insita nelle persone: la capacità di valorizzare e far crescere queste conoscenze richiede non solo un più deciso sviluppo

del sistema formativo locale, ma anche una forte consapevolezza dell'obiettivo: favorire la nascita di professionalità in grado di adattarsi alle continue evoluzioni del sistema.

Dati confortanti sotto il profilo della qualità delle risorse a disposizione della collettività si ricavano dai **tassi di scolarizzazione** alle medie superiori, pari all'82% (più alto della media regionale) nell'anno scolastico 2000/2001, che fanno registrare una quasi totale scolarizzazione.

L'impegno dell'ente è non solo di sostenere il sistema formativo ed in particolare quello universitario, ma anche di operare in sinergia con tutti gli attori, non solo per valorizzare ed integrare le attività esistenti connesse all'educazione, istruzione e formazione professionale, ma anche per favorire la creazione di nuove opportunità occupazionali per figure di alto profilo.

riferimenti

Roberta Costi
Tel. 0323.912.839
E-mail:
statistica@vb.camcom.it

I Vostri riferimenti

A chi rivolgersi per le vostre necessità:

- Albi, Ruoli, Rec ☎ 0323.912.827
- Metrico, ispettivo sanzionatorio ☎ 0323.912.810
- Marchi e brevetti ☎ 0323.912.842
- Promozione ☎ 0323.912.839
- Registro Imprese - Albo Imprese Artigiane ☎ 0323.912.823
- Internazionalizzazione - Certificati Estero ☎ 0323.912.820
- Sportello Nuove Imprese Baveno ☎ 0323.912.803
- Domodossola ☎ 0324.482.279
- Statistica ☎ 0323.912.832
- Segreteria di Direzione ☎ 0323.912.815
- Personale ☎ 0323.912.811
- Risorse e Patrimonio ☎ 0323.912.802
- Provveditorato ☎ 0323.912.801
- Ufficio di Domodossola ☎ 0324.243.079



Impresa e Scuola

Premiazione del concorso "Progetta l'Impresa 2004"

a cura di C. Campagnoli e R. Fasoletti

La Camera di commercio del Verbano Cusio Ossola, attraverso lo Sportello Nuove Imprese, ha avviato da tempo un programma finalizzato alla diffusione della "cultura d'impresa" negli istituti superiori della provincia.

E' importante che soprattutto i giovani facciano propria la "cultura d'impresa": il mondo del lavoro oggi premia in misura crescente gli atteggiamenti imprenditivi di chi vi opera, sia nella ricerca di un lavoro dipendente, strada non sempre di facile accesso, sia nell'avvio di attività imprenditoriali.

Perché questo processo di creazione d'impresa si sviluppi, è necessario un contesto socio-culturale che si riveli favorevole al ruolo dell'imprenditore. In tale contesto la strategia di sostegno alla creazione di nuove imprese ed in particolare l'attività di orientamento e formazione all'imprenditorialità rappresentano un'efficace politica attiva del lavoro, finalizzata a sostenere lo sviluppo economico del Verbano Cusio Ossola.

Una strategia che non può essere disgiunta da ulteriori interventi volti a favorire lo sviluppo di professionalità in grado di adattarsi alle continue evoluzioni del sistema locale: è di queste ultime settimane l'avvio dell'iniziativa "Alternanza scuola-lavoro", progetto realizzato in collaborazione con Unioncamere Piemonte e con la Direzione Scolastica Regionale, in attuazione delle recenti riforme del sistema scolastico.

La riforma Moratti e i successivi accordi fra Unioncamere e Miur hanno, infatti, affidato alle Camere di commercio il compito di realizzare insieme alle istituzioni scolastiche le azioni necessarie a realizzare i corsi del secondo ciclo in alternanza scuola lavoro, così da garantire l'acquisizione di competenze spendibili sul mercato del lavoro. L'ente camerale, grazie alla collaborazione avviata con gli istituti scolastici provinciali ed insieme al sistema piemontese, sta realizzando proprio in questi giorni i corsi di formazione per i tutor scolastici, primo passo di un percorso diretto a sperimentare nel Verbano Cusio Ossola l'alternanza scuola lavoro.

A ciò si accompagna un'altra azione volta a ridurre il mismatch - vale a dire il man-



Gli allievi della classe IV elettronica dell'Istituto "G. Galletti" di Domodossola per il progetto "Ossola Verde"

cato incontro - tra domanda ed offerta di lavoro: il sistema informativo permanente **Excelsior**, che è realizzato in collaborazione con il Ministero del Lavoro ed il Fondo Sociale Europeo. Excelsior fornisce, attraverso una rilevazione campionaria annuale, importanti conoscenze sulla domanda di lavoro delle imprese: l'indagine, inserita nel Programma Statistico Nazionale, costituisce, infatti, una delle più importanti fonti di informazione sui fabbisogni di profili professionali da parte del sistema imprenditoriale.

Con il mese di aprile 2004 si è concluso il ciclo di incontri sul tema del mettersi in proprio e della pianificazione d'impresa rivolti alle scuole medie superiori, che hanno coinvolto la **quasi totalità degli istituti della provincia**. Grazie all'interesse e alla sensibilità dimostrati dall'intero corpo scolastico è stato possibile per l'anno scolastico 2003-2004 offrire formazione sulla creazione d'impresa a più di 250 studenti. Si è trattato del sesto ciclo di incontri organizzati dallo Sportello Nuove Imprese e, per il progressivo incremento degli istituti coinvolti e del numero di incontri realizzati, si può affermare che l'iniziativa abbia riscosso molto successo.

Relativamente all'anno scolastico 2003-2004, al fine di sviluppare ulteriormente l'attenzione verso la realtà imprenditoriale, per la seconda volta è stato bandito il **concorso "Progetta l'impresa 2004"** -

aperto a tutti gli studenti degli istituti superiori - che prevedeva la redazione di un piano d'impresa (business plan) relativo ad un'idea imprenditoriale da scegliere liberamente.

Il termine per la presentazione delle domande è scaduto il 14 maggio 2004. Due istituti hanno partecipato al concorso, entrambi di Domodossola.

Una Commissione camerale ad hoc ha valutato i progetti pervenuti in termini di fattibilità ed originalità dell'idea, motivazioni alla scelta della forma giuridica, completezza nella trattazione degli aspetti organizzativi, economici e soprattutto di quelli relativi al piano di marketing, in quanto questa parte più di altre può dare importanti indicazioni sulle possibilità di successo del progetto imprenditoriale.

Gli studenti della classe quarta elettronica dell'Istituto Galletti hanno presentato due progetti. Con **"Ossola Verde"** sei studenti hanno ipotizzato di costituire tra loro una piccola società cooperativa che operi nel settore ricettivo. In particolare hanno pensato di realizzare una struttura polivalente destinata ad offrire ospitalità ai turisti amanti del pleinair e ampi spazi riservati allo svago di bambini ed adulti. L'ipotesi è che la cooperativa gestisca un parco divertimenti per bambini con giochi tradizionali e "gonfiabili" e momenti di aggregazione che coinvolgeranno tutti i piccoli ospiti dell'area

con cacce al tesoro ed altri giochi di abilità/velocità.

I più grandi potranno invece esercitarsi e gareggiare nello spazio sport che comprende un campo di calcetto ed un campo da tennis.

Per gli amanti della natura e del pleinair è previsto uno spazio attrezzato con piazzole di sosta per caravan e tende, servizi di carico e scarico delle acque per i camper, servizi igienici e docce con acqua calda, oltre alla zona picnic, un piccolo ristoro, una discoteca all'aperto ed una struttura con due ampi saloni di cui uno adibito a sala riunioni e spettacoli e l'altro predisposto per feste ed intrattenimenti vari.

Il progetto **"Bus_Technology"** prevede, invece, la realizzazione di una società a responsabilità limitata che operi nel settore degli impianti elettrici sia di tipo tradizionale, sia utilizzando particolari tecnologie quali le fibre ottiche, sistemi bus, impianti wireless, impianti citofonici e videocitofonici ed impianti di videocontrollo interconnessi con reti informatiche. A questi prodotti i soci hanno previsto poi di affiancare una vasta gamma di servizi: consulenza di tipo tecnico, economico e commerciale, sopralluoghi per stendere adeguati e dettagliati preventivi di spesa, progettazione e manutenzione degli impianti attraverso un servizio operativo 24 ore su 24.

La classe quinta elettrici ed elettrotecnici dell'Istituto Tecni-



Impresa e Scuola

Premiazione del concorso "Progetta l'Impresa 2004"



Gli allievi della classe IV elettronica dell'Istituto "G. Galletti" di Domodossola per il progetto "Bus_Tecnology"

co Statale Industriale "G. Marconi", invece, ha progettato la creazione di una società che operi nel settore elettronico della realizzazione, commercializzazione ed assistenza di amplificatori, preamplificatori ed equalizzatori grafici di propria produzione. I soci hanno previsto di realizzare i dispositivi audio a mano, utilizzando componentistica selezionata e certificata al fine di garantire prestazioni sonore elevate e poter così soddisfare il piacere dei cosiddetti "audiofili" di gustare al meglio la nobile arte della musica.

La Commissione, rilevata la completezza dell'analisi e l'elevato impegno nella redazione in tutti i progetti presentati, ha assegnato il primo premio alla classe quinta elettrici ed elettrotecnici dell'Istituto Tecnico Industriale "G. Marconi".

Si sono classificati, rispettivamente, al secondo e al terzo posto i progetti "Bus_Tecnology" e "Ossola Verde" presentati dall'I.P.S.I.A. "G.G. Galletti".

Il giorno 31 maggio 2004 si è svolta la premiazione del concorso, con la presenza del Presidente della Camera di commercio: sono stati consegnati i diplomi di partecipazione e sono stati assegnati al vincitore attrezzature a scelta dell'Istituto per un valore di 1.300,00 euro e agli altri partecipanti abbonamenti a riviste di loro gradimento.

Queste iniziative si inserisco-

no in una più ampia gamma di opportunità che l'ente camerale offre relativamente alla creazione d'impresa. Lo Sportello Nuove Imprese offre infatti informazioni personalizzate sulle procedure burocratiche ed amministrative necessarie per avviare una nuova attività imprenditoriale e sui finanziamenti comunitari, nazionali, regionali e locali, oltre ad assistenza, orientamento e consulenza

gratuita per la scelta della forma giuridica e per la pianificazione e lo sviluppo del progetto d'impresa.



Punto Nuove Imprese
Baveno Tel. 0323.912.803
Domodossola Tel. 0324.482.279
E-mail:
nuove.imprese@vb.camcom.it



Gli allievi della classe V elettrici-elettrotecnici dell'Istituto "G. Marconi" di Domodossola

ELENCO DEI PARTECIPANTI

ISTITUTO TECNICO INDUSTRIALE STATALE "G. MARCONI" DOMODOSSOLA

Presidente: Carmelo Arcoraci
Docenti: Raimondo Sgrò
Anna Rita Musio

CLASSE V
GIANNI ANTONIETTI
GIORGIO CARLONI
ANDREA DEL ZOPPO
MAURIZIO FASOLETTI
MONICA SIMONA

I.P.S.I.A. "G.G. GALLETTI" DOMODOSSOLA

Presidente: Antonio Bianco
Docenti: Claudio Peverini
Maura Fabbri

CLASSE IV
progetto "Bus_Tecnology"
SIMONE SCARPULLA
ALESSANDRO PUNCHIA
ALESSIO BACCAGLIO

CLASSE IV
progetto "Ossola Verde"
MATTEO ADOBATI
MANUELE ALBERTI
MARCELLO BENZONELLI
ERIK HOR
FILIPPO TAGLIONE
MICHELE TAROVO



Sistema casa VCO in Ungheria

a cura di Ombretta Minoli



La Camera di commercio del Verbano Cusio Ossola, in collaborazione con Associazione Piccole e Medie Industrie della provincia di Novara e del VCO, Confartigianato Novara e VCO e Unione Industriale del VCO, ha iniziato un percorso progettuale nello scorso 2002.

L'obiettivo del progetto è stato quello di potenziare le relazioni economico imprenditoriali tra il Verbano Cusio Ossola e l'Ungheria contribuendo in maniera efficace allo sviluppo e alla promozione di concrete opportunità di collaborazione commerciale, industriale e tecnologica tra operatori della provincia del "sistema casa" (casalinghi, lapidei, tessile arredo).

Messe in evidenza, le criticità del sistema economico provinciale - piccola dimensione delle imprese, minima apertura ai mercati internazionali, difficoltà di aggregazione da parte delle imprese locali - hanno evidenziato la necessità di sviluppare un approccio di sistema, in grado di mettere in valore le produzioni locali sui mercati internazionali. Si è quindi preferito orientare l'attività alla promozione non solo dei singoli prodotti ma soprattutto della tradizione, della cultura organizzativa, della ricerca della qualità che sono caratteristiche e che possono puntare sui mercati esteri con successo.

L'iniziativa ha usufruito dei contributi previsti dal Documento di Programmazione Regionale - Docup 2002-2006.

Riassumendo, gli obiettivi sono stati: promuovere sul territorio ungherese la conoscenza delle opportunità offerte dal

tessuto imprenditoriale del Verbano Cusio Ossola, attraverso la partecipazione a due fiere, l'organizzazione di una missione incoming di operatori e buyers ungheresi, di una missione outgoing di operatori

italiani e la pubblicazione di "Il Sistema Casa del Verbano Cusio Ossola".

La **partecipazione alle fiere** è stata così caratterizzata:

- area istituzionale di circa 40/50 mq., adibita alla promozione del settore e del "sistema casa" del Verbano Cusio Ossola sul mercato ungherese, nell'ambito di uno stand multimediale con collegamento internet, tramite il quale gli operatori e visitatori interessati hanno potuto collegarsi al web site delle società partecipanti ed al "portale del casalingo", realizzato a valere sui fondi regionali ex legge regionale 24/97
- area riservata alle aziende partecipanti suddivisa in singoli stand, utilizzata per esporre cataloghi e campiture
- allestimento completo e messa a disposizione delle aziende di un servizio di interpretariato ed assistenza per tutta la durata della manifestazione



Le tipicità dei settori non hanno permesso la partecipazione ad una singola manifestazione: la scelta è caduta sulla fiera BNV per il settore del casalingo e del tessile per arredo e sulla fiera Construma per il settore lapideo.

L'edizione 2003 della BNV, la più grande fiera internazionale ungherese dei beni di consumo, rappresenta la numero 106. A cadenza annuale, la fiera costituisce l'appuntamento più importante in Ungheria per il mondo della casa, in particolare per i settori di casalinghi ed elettrodomestici, edilizia, giardinaggio, mobili e arredi, elettronica di consumo, stru-



menti musicali, giocattoli, hobby, fototecnica, fitness, servizi per il pubblico.

Suddivisa in padiglioni tematici ed accompagnata da numerosi eventi collaterali, **BNV** rappresenta per gli operatori italiani la vetrina ideale per far conoscere i loro prodotti e la più vasta opportunità di contatti con importatori, grossisti, distributori ed agenti del mondo della casa, non solo ungheresi, ma provenienti da tutta l'Europa Centrale ed Orientale.

Salone internazionale dell'industria edile, degli impianti e delle attrezzature, **Construma** è la manifestazione di riferimento in Ungheria per tutto il comparto dell'edilizia. In considerazione della forte concentrazione di aziende produttrici appartenenti al settore lapideo nella provincia del Verbano Cusio Ossola, si è optato per l'edi-



zione di Aprile 2004, la ventitreesima, di Construma, in quanto organizzata in concomitanza con DECORSTONE, mostra internazionale del marmo, pietre naturali e granito, con il supporto di numerose associazioni, tra le quali *National Association of Building Entrepreneurs, Scientific Society for Building, Hungarian Federation of Roofing Contractors* e *Association of Hungarian Building Material Industries*.

La manifestazione, organizzata presso il Budapest Fair Centre, è da tempo diventata un appuntamento irrinunciabile per i professionisti del settore edile, del quale vengono presentati tutti i molteplici campi di applicazione (dai materiali



da costruzione ai prodotti finiti ed accessori, dalle macchine per l'edilizia alle forniture per infrastrutture ed opere di ingegneria civile, dai prefabbricati agli attrezzi, ecc.). Basti pensare che nel 2002, 1119 espositori di Construma e Decorstone hanno presentato, nel corso dei cinque giorni di fiera, i loro prodotti a circa 80.000 visitatori specializzati, su una superficie totale di 45.020 mq. (i dati ufficiali relativi al 2003 non sono ancora disponibili).

L'evento prevede inoltre l'organizzazione del concorso "Grand Prize", giunto alla sesta edizione e conferito dalle principali associazioni di settore e dal Ministero dell'Economia ai prodotti che rappresentano le ultime novità in campo tecnologico e ambientale.



Sistema casa VCO in Ungheria

Un'efficace comunicazione è alla base del successo nei mercati internazionali: in particolare, nell'approccio ad un nuovo mercato, l'immagine aziendale ha notevole importanza. E' stata così realizzata una **brochure di presentazione**, in lingua italiana, tedesca, inglese ed ungherese del "Sistema Casa VCO", strumento diretto a:

- supportare la politica di brand del territorio (il sistema casa del VCO)
- comunicare in modo



chiaro ed efficace le caratteristiche distintive (tradizione, qualità, design...), generando credibilità

La pubblicazione è stata quindi un importante supporto alla partecipazione fieristica (ad esempio è stata inviata a tutti gli architetti di Budapest qualche mese prima della fiera Construma) ed ai contatti con i potenziali clienti. Per questo motivo particolare cura è stata posta nel garantire che tutti i supporti comunicazionali (cartellonistica, stendardi...) utilizzati nelle fiere fossero coerenti rispetto alla pubblicazione.

In precedenza erano stati realizzati momenti di sensibilizzazione e seminari di informazione per le aziende locali, diretti sia a fare conoscere le opportunità e le caratteristiche del mer-

cato ungherese, sia a fornire strumenti utili per gestire al meglio gli incontri d'affari, la stipula di contratti, le operazioni doganali.

A ciò si sono accompagnati incontri d'affari organizzati sia nel Verbano Cusio Ossola che in Ungheria.

A maggio 2003 una delegazione ungherese, composta da buyers ed operatori, ha avuto occasione di incontrare le imprese del Verbano Cusio Ossola, toccando con mano caratteristiche e qualità delle pro-

duzioni locali. Le aziende del settore lapideo visitate durante i tre giorni di permanenza sono state: Cave Marmi Vallestrona, Testori F.C, Frau Cav. Mario, Corbelli F.Ili, Moro Serizzo, Graniti San Rocco, OMG, Antigorio, Serigran, Domo Graniti, Minacci e Granital. Durante la missione gli operatori ungheresi hanno inoltre visitato per il settore casalingo Metallurgica Italo Ottinetti, Calderoni Fratelli, Girmi, Puppiani, Eppicotispai e Astor, Zeus per il tessile.

Ad ottobre 2003 una delegazione di operatori e rappre-



sentanti istituzionali del Verbano Cusio Ossola si è recata a Budapest, con l'obiettivo di individuare le possibilità di sviluppo di futuri progetti di cooperazione in campo economico, imprenditoriale, formativo e culturale.

Nella prima giornata di lavori si è svolta una conferenza di presentazione del sistema casa del Verbano Cusio Ossola agli operatori e buyers locali, alla quale hanno partecipato anche numerosi giornalisti ungheresi.

Dalla conferenza è emersa la volontà delle istituzioni ungheresi e italiane di far crescere la collaborazione dei due paesi, attraverso lo sviluppo degli investimenti e lo scambio di "know how" tra aziende.

Al termine, con la collaborazione della Camera di commercio italiana in Ungheria, sono stati organizzati incontri bilaterali per le aziende italiane presenti: Domo Graniti, Moro Serizzo, Serigran, Granital, OMG, Frua Cav. Mario, Minacci e Testori per il settore delle pietre ornamentali e da arredo; Eppicotispai, Zeus Astor e Metallurgica Italo Ottinetti per il settore casalingo. Ogni azienda ha incontrato un numero variabile tra 4 e 6 imprese. Successivamente si sono svolti incontri presso aziende locali, tra le quali una delle più importanti del settore edile, la società Laki.

A conclusione dell'iniziativa, il bilancio può essere considerato più che soddisfacente: l'Ungheria si presenta come un mercato nuovo, aperto e vivace che può offrire buone possibilità ai nostri operatori. Nelle molteplici occasioni di incontro gli operatori ungheresi hanno mostrato interesse per il "sistema casa del VCO", non ancora conosciuto nel Paese.

I partecipanti inoltre hanno manifestato l'approvazione al progetto, rimarcando l'importanza di avere solidi partner nel paese scelto, e si sono dichiarati disponibili ad altre iniziative simili. Alcuni hanno avviato contatti da sviluppare per avere nuovi clienti nel futuro.

Le aziende partecipanti:

Astor Srl casalingo
Eppicotispai Sas casalingo
F.Ili Calderoni casalingo
Girmi casalingo
Met. Italo Ottinetti Srl casalingo
Puppiani Srl casalingo
Antigorio Snc lapideo
Cave Marmi Vallestrona lapideo
Corbelli Srl lapideo
Granital Spa lapideo
Domo Graniti lapideo
Frua Cav. Mario lapideo
Graniti San Rocco Srl lapideo
Minacci Srl lapideo
Moro Serizzo Sas lapideo
OMG Spa lapideo
Serigran Srl lapideo
Testori F&C Snc lapideo
Zeus di Carbone Franco e Wilma Snc tessile

riferimenti

Sportello Internazionalizzazione
Tel. 0323.912.820
E-mail:
internazionalizzazione@vb.camcom.it



Congiuntura Economica

del Verbano Cusio Ossola I° trimestre 2004

a cura di Mara Scaletti

Industria Manifatturiera

La ripresa produttiva ha avuto un netto ripiegamento a partire dal terzo trimestre 2001; l'attività industriale è stata via via caratterizzata da un minor vigore e tra gli operatori si è registrato un prevalente atteggiamento di cautela orientato al pessimismo.

In più, travolta dall'escalation del petrolio, l'inflazione alle origini passa dalla crescita zero di febbraio al sobbalzo più sostenuto da oltre un triennio. Secondo l'Istat, in marzo i prezzi alla produzione sono saliti dello 0,8% rispetto a febbraio. Si tratta della variazione più accentuata dal settembre 2000.

Nel primo trimestre 2004 la **produzione industriale** del Verbano Cusio Ossola sembra marciare a due velocità. Rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, la produzione riduce la contrazione pur registrando una variazione negativa del 5%; di contro sotto il profilo congiunturale la situazione appare in miglioramento con una crescita dell'1% rispetto alla fine del 2003.

Le variazioni annue più negative dei volumi produttivi sono state registrate dai settori Alimentare e Chimico-Tessile; quest'ultimo è per contro il settore che, nel confronto trimestrale, ha trainato la variazione positiva.

Il **fatturato**, che alla fine del 2003 frenava in quasi tutti i settori dell'attività manifatturiera con decremento medio del 4%, pur mantenendosi su variazioni negative, rallenta la frenata registrando, all'inizio del 2004, un calo del 2,5%.

Da segnalare che i settori chimico, tessile e metalmeccanico registrano andamenti pressoché stabili.

L'andamento del volume dei **nuovi ordinativi** acquisiti dalle imprese, che è stato in flessione fin dall'inizio della primavera del 2003, per il trimestre considerato mostra spiragli di recupero registrando una crescita dell'1,6% per la componente interna, e una crescita del 2% per quella estera. Il settore trainante di questa evoluzione è quello metalmeccanico.

Diminuisce lievemente nel periodo analizzato il **grado di utilizzo della capacità produttiva**, passando dal 73% registrato nel quarto trimestre 2003 al 70%, e diminuisce anche la percentuale di **vendite all'estero** che passano dal 26%, al 22%.

Nonostante questo quadro economico, le **aspettative** degli imprenditori segnalano una so-

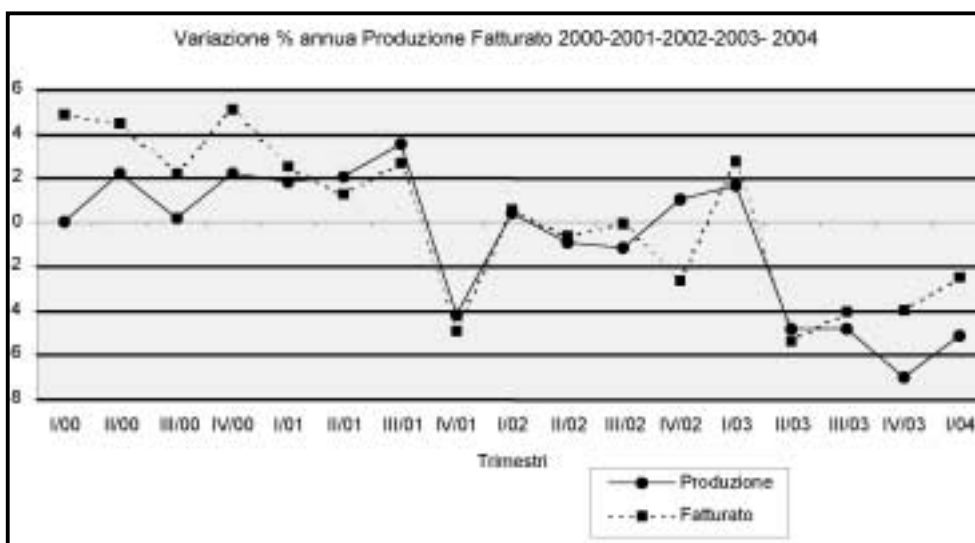
La diminuzione delle transazioni interessa l'88% della grande distribuzione e il 71% dei negozi tradizionali; il calo investe tutti i tre comparti di vendita, investe il non alimentare, 78%, l'alimentare, 63% e il settore misto, 100%.

Relativamente ai **prezzi**, il 75% dei rispondenti ha dichiarato tendenze verso l'alto, in

gioramento di due punti percentuali rispetto allo scorso trimestre.

riferimenti

Roberta Costi
Tel. 0323.912.839
E-mail:
statistica@vb.camcom.it



stanziale tenuta delle prospettive sull'evoluzione economica a breve termine. Sono in effetti pressoché invariate le attese sull'andamento della produzione e del portafoglio ordini.

Settore Commercio

L'indagine congiunturale sul commercio nel Verbano Cusio Ossola conferma anche per il primo trimestre 2004 come tale settore stia attraversando un periodo problematico.

Nel periodo considerato la fiducia dei consumatori, al netto della componente stagionale, peggiora in tutta l'Italia rispetto al trimestre precedente.

Ciò si riflette sia sui dati provinciali consuntivi relativi al primo trimestre che sulle previsioni di vendita degli imprenditori commerciali relativamente alla prossima estate.

In effetti il 76% degli imprenditori intervistati evidenzia un calo delle **vendite** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, percentuale in calo rispetto al trimestre scorso (67%).

particolare il comparto non alimentare dove il 79% dei commercianti ha ammesso aumenti. Nell'ambito delle forme di distribuzione, il 65% della grande distribuzione organizzata e l'80% dei negozi tradizionali evidenziano incrementi dei prezzi di vendita.

L'86% dei commercianti di tutti i settori, hanno dichiarato **giacenze** nella norma, il 10% in esubero e il 4% scarse.

Per quanto riguarda l'**occupazione**, l'84% dei commercianti intervistati ha dichiarato stazionarietà, valore che sale all'86% per il negozio tradizionale, e scende all'81% per la grande distribuzione organizzata. Il 16% ha dichiarato diminuzioni nell'occupazione, e nessuno degli intervistati ha dichiarato aumenti.

Dal quadro economico così delineato, i commercianti traggono motivi per proporre **previsioni** improntate alla cautela per i prossimi mesi.

Il saldo ottimisti-pessimisti è pari al -32%, comunque in mi-

riferimenti
Fondato nel 1998

Direttore responsabile
Maurizio Colombo

Comitato di redazione:

Rachele Bianchi, Roberta Costi, Giuseppina Francioli, Laura Luisi, Marcello Neri, Barbara Pellini

Segreteria di redazione: Laura Luisi e Carmen Pappadà

Editore:

Camera di Commercio I.A.A. del Verbano Cusio Ossola
Presidente: Giuseppe Moroni

Direzione, redazione e amministrazione:
Baveno (VB) - Villa Fedora -
S.S. Sempione, 4 - Tel. 0323.912.811
Fax 0323.922.054
web site: www.vb.camcom.it

Progetto grafico, impaginazione e stampa:
Tipografia Bolongaro s.n.c. - Baveno
Tel. 0323.924.543 - Fax 0323.924.059
www.bologaro.it - e-mail: info@bologaro.it

Pubblicità inferiore al 45%

La riproduzione totale o parziale dei testi è consentita esclusivamente previa citazione della fonte.

Registrazione del Tribunale di Verbania
n. 293 del 18-09-1998