

costozero

trimestrale di economia, finanza, politica imprenditoriale e tempo libero

N. 1 MARZO / MAGGIO 2026



CONFINDUSTRIA SALERNO

costozero.it

STIME TEMPESTOSE

SPECIALE ENERGIA

Prezzi, mercati e scenari della transizione

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 35/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n.46) art. 1, comma 1, Aut. 232/ATSLD/SA



Aurelio Regina

Oltre l'emergenza: una visione strategica per la sovranità energetica italiana



Francesca Mariotti

Il modello di ENEA per un'Italia a energia sicura e competitiva



Vittorio Chiesa

Energia, il nodo del costo italiano

DAL 1871 UNIAMO NAZIONI, CONTINENTI, PERSONE, CULTURE

La Michele Autuori srl, agenzia marittima e casa di spedizione certificata AEO, opera a Salerno e a Gioia Tauro.
Come agente Grimaldi Group è specializzata nei servizi di trasporto marittimo e leader nel settore RO-RO.
I nostri clienti possono contare su un team di persone preparate, competenti e motivate a fornire il miglior servizio al miglior prezzo possibile.



MICHELE AUTUORI S.R.L.

Salerno e Gioia Tauro

tel: +39 089 230311

autuori@autuori.it - www.autuori.it



reliable anywhere

michele autuori 1871

shipping and forwarding agency





ENERGIA, IL CORAGGIO DI SCEGLIERE

Al Paese, così come al nostro territorio, occorre una strategia di lungo respiro fondata su un mix equilibrato: rinnovabili, accumuli e nucleare di nuova generazione sono gli strumenti necessari per garantire stabilità ai mercati e proteggere il valore del nostro “saper fare”



L'instabilità in Medio Oriente non è un “*conflitto lontano*”, tutt'altro: è una minaccia diretta che destabilizza le rotte commerciali e colpisce al cuore le nostre imprese. Questa nuova crisi bellica rischia di costare al sistema produttivo italiano circa 10 miliardi di euro solo nell'anno in corso. Il balzo record del PUN è il segnale d'allarme di una distorsione strutturale non più sostenibile: in Italia il costo dell'elettricità resta assurdamente agganciato a quello del gas, penalizzandoci rispetto ai partner europei nonostante il peso crescente delle nostre fonti rinnovabili. Per il manifatturiero salernitano - dalla meccanica all'agroindustria, fino al farmaceutico - questa emorragia di risorse sta bruciando i margini proprio nel momento più critico. Il Mezzogiorno è chiamato dal **Piano Mattei** a diventare il nuovo hub

energetico del Mediterraneo, ma non possiamo limitarci a essere un corridoio di transito per l'Europa. Salerno deve trasformare la sua posizione geografica in un vantaggio competitivo reale per le imprese, così da farle evolvere da semplici consumatrici a protagoniste attive della produzione.

Serve una strategia di lungo respiro che si fondi su di un mix energetico equilibrato. Per le nostre imprese, questo significa energie rinnovabili, sistemi di accumulo intelligenti ma anche guardare con realismo al nucleare di nuova generazione per una prospettiva di stabilità che protegga il nostro “*saper fare*” dalle oscillazioni speculative dei mercati.

Il **DL Energia 2026**, con l'**Energy Release 2.0** e il potenziamento dei crediti d'imposta, è un passo avanti, ma rischia di restare “*ostaggio della burocrazia*” senza una drastica semplificazione del permitting. È inaccettabile attendere fino a cinque anni per autorizzare un investimento in autonomia energetica: senza tempi certi, le norme restano inchiostro su carta e la transizione rischia di trasformarsi in deindustrializzazione anziché in fattore abilitante dello sviluppo.

Tuttavia, la tecnologia da sola non basta se non colmiamo quel gap culturale che ancora frena troppe realtà. L'efficienza energetica deve smettere di essere percepita come un costo inevitabile per diventare una vera leva competitiva. Un audit energetico serio, ad esempio, è un ottimo strumento per individuare sprechi invisibili che pesano direttamente sui profitti.

Solo unendo visione tecnologica, competenze umane e strumenti come i contratti a lungo termine per bloccare il prezzo dell'energia, garantiremo alle imprese la continuità necessaria per competere nel mondo. Salerno è pronta a fare la sua parte, ma il tempo delle attese è finito.

Antonio Sada
presidente Confindustria Salerno

IN QUESTO NUMERO

- 1 Editoriale**
Energia, il coraggio di scegliere
di **A. Sada**
- 3 Primo Piano**
Oltre l'emergenza: una visione strategica per la sovranità energetica italiana
intervista ad **A. Regina**
- 6** Il modello di ENEA per un'Italia a energia sicura e competitiva
intervista a **F. Mariotti**
- 8** Energia, il nodo del costo italiano
intervista a **V. Chiesa**
- 11** Biometano, la sfida verde della Campania parte da Salerno
intervista a **M. Imparato**
- L'Opinione**
- 13** Sud, la fuga delle laureate e l'addio alle aspirazioni: un conto da 7 miliardi l'anno
intervista a **S. Caravella**
- Focus**
- 16** Farmaceutica in Campania e a Salerno: una filiera strategica tra manifattura avanzata, export e innovazione
di **S. Capasso**
- Confindustria**
- 20** W.O.W. - Welfare Opportunities Work: la "prima" storica del centrale a salerno
di **P. De Rosa**
- New entries**
- 21** Crispo Canditi, eccellenza artigianale e visione industriale
a cura della **redazione**
- 22** Fotovoltaico, il modello vincente di Exsal
a cura della **redazione**
- 23** Wonderlab: la visione si fa innovazione
a cura della **redazione**
- 24** De Maio Marmi, l'evoluzione della materia tra artigianato e design
a cura della **redazione**
- Business**
- 25** Iniezione di futuro, Fisiopharma investe 27 milioni per l'innovazione del comparto
intervista a **N. Cadei**
- 27** Formazione finanziaria: con Academy FT strumenti concreti per le PMI
a cura della **redazione**
- Norme e Società**
- 28** Autorizzazioni uniche in ZES: agevolare, ma fino a che punto?
di **L. M. D'Angiolella**
- Fisco**
- 31** Adempimento collaborativo e TCF opzionale: una nuova sfida per le imprese di medie dimensioni
di **L. Di Fiore e G. Nunziato**
- 32** Rinuncia a credito commerciale enunciato: imposta di registro in misura fissa
di **M. Fiorentino**
- 34** Nuovo codice degli incentivi
di **A. Sacrestano**
- Lavoro**
- 36** Il microassenteismo può giustificare il licenziamento per scarso rendimento?
di **P. Ambron**
- Mercati**
- 37** Assistenti AI e dati: la necessità di una nuova governance digitale
di **A. Boscaro**
- 38** L'unione che non unisce: diversi accessi ai mercati globali
di **A. Petruzzo**
- Societing 4.0**
- 39** Salerno al centro del mondo turistico: la sfida della trasformazione digitale per le MPMI della filiera
di **M. Normando**
- Fluxus**
- 41** Orbit Orbit: quando l'intermedialità diventa metodo e destino
di **A. Amendola e G. Landi**
- Re-values lab**
- 43** La coerenza oltre il tempo e la velocità
intervista ad **A. Passatordi**
- Bon Ton**
- 45** Il passo lento della verità
di **N. Santini**
- Salute**
- 46** Legge sull'obesità e merendine: analisi critica (II parte)
di **G. Fatati**
- Libri**
- 47** L'amore non basta | di **R. Venerando**
- Home Cinema**
- 47** Il sentiero azzurro | di **V. Salerno**
- Dai social**
- 48** di **V. Salerno**

COSTOZERO

n. 1 Marzo/Maggio 2026

Trimestrale di Economia, Finanza, Politica Imprenditoriale e Tempo Libero di Confindustria Salerno

Reg. Trib. di Salerno N. 677 del 22/10/1987 - Iscrizione al Roc N. 23241/2013

Direttore Editoriale

Antonio Sada

Direttore Responsabile

Alessandro Sacrestano

Redazione

Raffaella Venerando

Project Management

Vito Salerno

Società Editrice

Direzione e Redazione

Le opinioni espresse negli articoli appartengono ai singoli autori dei quali si intende rispettare la piena libertà di giudizio

Assindustria Salerno Service Srl
Via Madonna Di Fatima, 194

Tel. 089 2873699

P. iva 03971170653

redazione@costozero.it

www.costozero.it

Stampa

Boccia Industria Grafica S.p.A

Foto

Archivio Costozero

Massimo Pica/Ag. Fotografica

Le illustrazioni e alcune immagini

sono state acquisite o acquistate

da banche immagini, quali <https://it.123rf.com> (Photo by

xianglili, graphicswizd) - <https://pexels.com> (Photo by Miguel A.

Padriñán) - <https://pixabay.com/it/>

Grafica e Impaginazione

Medialine | www.medialine.group



www.costozero.it



Aurelio Regina

OLTRE L'EMERGENZA: UNA VISIONE STRATEGICA PER LA SOVRANITÀ ENERGETICA ITALIANA

Aurelio Regina, delegato del presidente di Confindustria per l'Energia e la Transizione energetica, indica la rotta per la competitività: «Equilibrio tra rinnovabili, gas e nucleare di nuova generazione per proteggere le imprese dalla volatilità»

di Raffaella Venerando

Presidente, l'industria italiana continua a pagare l'energia molto più dei competitor europei e americani. Lei sostiene da tempo la necessità di un mix energetico equilibrato: oggi, tra la spinta sulle rinnovabili e il ruolo del gas come vettore di transizione, qual è la combinazione realistica che può garantire alle nostre imprese prezzi stabili e forniture sicure nel medio periodo?

Il mix energetico attuale deriva da alcune scelte del passato, alcune che sembravano corrette - come la decarbonizzazione degli impianti passando dal carbone e petrolio al gas quando questo era disponibile largamente e a buon mercato - e altre che sono da subito apparse critiche - come l'abbandono del nucleare con il referendum del 1987. Tutto questo oggi è la causa della nostra forte esposizione alla volatilità dei prezzi del gas e dello spread che ci penalizza fortemente rispetto a competitor europei che hanno fatto scelte diverse. Il mix energetico italiano deve puntare a un equilibrio tra rinnovabili competitive, gas come vettore di transizione e nuove tecnologie come il nucleare di nuova generazione.

Oggi il gas rimane determinante per il prezzo dell'elettricità, ma con l'incremento delle rinnovabili più efficienti e l'introduzione di contratti a lungo termine si può stabilizzare il costo per le imprese. Questo approccio consente forniture sicure e prezzi più prevedibili, riducendo l'esposizione alla volatilità dei mercati globali e favorendo al contempo la decarbonizzazione senza compromettere la competitività industriale.

Sull'Energy Release 2.0, Confindustria ha lavorato molto per ottenere volumi certi a prezzi calmierati specie per i grandi consumatori. Il tessuto produttivo salernitano però è fatto soprattutto di PMI. Questo strumento è sufficiente a proteggere l'intera manifattura dalla volatilità dei prezzi oppure sarebbe necessario e possibile un intervento più incisivo per separare finalmente il costo dell'elettricità da quello del gas?

L'Energy Release 2.0 è un passo molto positivo di cui a breve vedremo i primi risultati stimati in complessivamente 3 miliardi di euro. Una misura che dà certezza di prezzo alle imprese energivore è alla base della competitività del nostro tessuto manifatturiero. Tuttavia, anche le altre imprese ➡



← necessitano di strumenti aggiuntivi. La chiave è il disaccoppiamento del prezzo dell'elettricità da quello del gas, attraverso PPA e garanzie pubbliche per l'accesso ai contratti a lungo termine. Solo così anche le piccole imprese possono avere stabilità di costo e pianificazione industriale.

Il Decreto Energia interviene proprio su questo: lo spostamento dei costi ETS dal prezzo di borsa elettrica, l'eliminazione dello spread TTF-PSV, l'ampliamento dei PPA vanno nella direzione di accompagnare le grandi industrie e anche le PMI nella transizione, garantendo protezione dai picchi di mercato e favorendo l'elettrificazione dei processi produttivi.

Il biometano è indicato come una risorsa chiave per decarbonizzare trasporti pesanti e industria senza stravolgere le infrastrutture esistenti. Per un territorio come Salerno, forte nell'agroalimentare e nella logistica grazie all'efficienza del porto, questa filiera può diventare un'opportunità di risparmio energetico reale? Cosa manca ancora per far decollare il mercato e renderlo competitivo rispetto al gas d'importazione?

Promuovere l'autoconsumo di biometano da parte dei settori difficili da decarbonizzare è pienamente in linea con le proiezioni del Piano nazionale integrato energia e clima che al 2030 vuole destinare all'industria 4 Mld Smc di biometano, pari alla metà dei consumi di questi comparti. Il biometano può rappresentare un'opportunità concreta. Per ridurre il consumo di gas importato e far decollare il mercato serve maggiore disponibilità di materia prima, semplificazione del permitting, incentivi stabili e infrastrutture per l'autoconsumo industriale. Con una filiera ben organizzata, il biometano può tradursi in risparmi reali e in un rafforzamento della competitività locale.

Il Piano Mattei punta a fare dell'Italia l'hub energetico del Mediterraneo, mettendo il Mezzogiorno al centro dei nuovi flussi verso l'Europa. In questa visione strategica, quale ruolo può giocare un polo logistico e portuale come Salerno e quali opportunità di sviluppo e stabilità energetica si aprono concretamente per le industrie del nostro territorio?

A seguito della crisi Russo-Ucraina, l'Italia ha riconfigurato la sua geografia di approvvigionamento energetico spostando verso il Sud questo

«Per rendere le bollette stabili, bisogna separare il prezzo dell'elettricità da quello del gas usando contratti a lungo termine (PPA) garantiti dallo Stato, così che anche le piccole imprese possano programmare le spese senza sorprese. Il Decreto Energia favorisce questo cambiamento eliminando costi extra e differenze di prezzo sul gas, proteggendo tutte le aziende dai rincari improvvisi e aiutandole a passare a un sistema produttivo basato sull'elettricità»

importante ruolo di hub energetico. Il Piano Mattei conferma il Mezzogiorno al centro dei flussi energetici europei, e un polo portuale e logistico come Salerno può svolgere sicuramente un ruolo strategico. Per spingere in questa direzione, che è strategica anche per i distretti manifatturieri locali, serve implementare infrastrutture efficienti di stoccaggio e distribuzione di gas e rinnovabili. Gli investimenti sul territorio devono essere integrati con le reti nazionali ed europee con l'obiettivo di rafforzare la sicurezza energetica, offrendo al territorio opportunità di sviluppo industriale sostenibile e competitività sul lungo periodo.

Si parla molto di piccoli reattori nucleari (SMR). Per un imprenditore che deve pianificare gli investimenti oggi, si tratta di una soluzione concreta da valutare per l'autonomia energetica della propria azienda o è una prospettiva ancora troppo lontana nel tempo?

Il nucleare è una tecnologia da affiancare il prima possibile alle misure che Confindustria conside-



ra indispensabili per fronteggiare l'emergenza energetica. I piccoli reattori di terza e quarta generazione sono già una realtà: il primo reattore di quarta generazione di Newcleo è previsto in funzione in Francia nel 2031, con l'obiettivo di realizzare il primo impianto commerciale nel 2032. I piccoli reattori rappresentano una prospettiva interessante per l'autonomia energetica e diversificare il portafoglio degli approvvigionamenti; tema cruciale per un Paese come il nostro povero di materie prime energetiche. Per le imprese è cruciale monitorare l'evoluzione normativa e tecnologica, preparandosi a integrare questa fonte. In Italia esiste una filiera di eccellenza mondiale che continua a operare all'estero e che ci rende pronti a cogliere le opportunità. La legge delega del Governo sul nucleare è attualmente in discussione in Parlamento e auspichiamo possa essere approvata nei prossimi mesi. ***La transizione richiede investimenti che si ripagano in dieci o quindici anni, ma le norme e gli incentivi cambiano spesso. Cosa chiede Confindustria al Governo per garantire agli imprenditori quella stabilità normativa necessaria a investire oggi senza timore di futuri passi indietro?*** La prevedibilità normativa è essenziale: solo un

quadro stabile permette di pianificare investimenti in decarbonizzazione ed efficienza, evitando incertezze che rallentano lo sviluppo e rendendo la transizione un'opportunità, non un rischio di deindustrializzazione.

Serve però un cambio di direzione a livello europeo per correggere le storture che si sono accumulate con la scorsa legislatura e dirigerci verso un sistema energetico più competitivo e coerente con le esigenze industriali del Paese. Abbiamo chiesto alla Commissione Europea che si affronti in modo strutturale il tema degli ETS, una vera e propria taxa ambientale che dovrebbe essere sospesa per superare questo periodo di alta volatilità dei prezzi dell'energia. Abbiamo bisogno di politiche energetiche di medio-lungo periodo, riguardanti gli approvvigionamenti, le infrastrutture energetiche, il cambio del mix di produzione e la riforma delle politiche climatiche in ottica di competitività nel dialogo con l'Europa e con gli altri Paesi. Solo adottando una visione strategica per il Paese l'energia da punto di debolezza per la nostra competitività potrà tornare a essere un fattore abilitante dello sviluppo industriale, come è stato negli anni del boom economico.





Francesca Mariotti

IL MODELLO DI ENEA PER UN'ITALIA A ENERGIA SICURA E COMPETITIVA

Per la presidente Mariotti, il futuro si poggia su cinque pilastri: l'accelerazione di fotovoltaico ed eolico, la flessibilità del sistema (reti e accumuli), l'elettrificazione dell'industria, il nuovo programma nucleare e la stabilità dei prezzi a mercato, per slegare finalmente il costo dell'energia da quello del gas

di Raffaella Venerando

Presidente, ENEA è in prima linea nella definizione dei modelli energetici nazionali. Dal suo osservatorio tecnico, qual è la combinazione tecnologica realistica che può garantire alle imprese italiane - storicamente penalizzate dal costo dell'energia - non solo la sostenibilità, ma una reale stabilità dei prezzi nel medio periodo?

Un modello energetico competitivo si deve fondare su una strategia integrata basata su cinque pilastri interdipendenti. Il primo è l'accelerazione delle fonti rinnovabili, in particolare di fotovoltaico ed eolico. Il secondo è la flessibilità del sistema, in quanto l'intermittenza delle rinnovabili richiede una gestione dinamica della produzione e dei consumi attraverso accumuli, pompaggi, reti intelligenti e digitalizzazione. Il terzo punto è l'elettrificazione efficiente dei consumi industriali. Il quarto è lo sviluppo di un nuovo programma nucleare italiano all'insegna dei più alti standard tecnici e di sicurezza. E in questo settore ENEA rappresenta un punto di riferimento scientifico in Italia, ma anche a livello internazionale. Il quinto riguarda invece il mercato: occorre dare stabilità ai prezzi dell'energia per le imprese. Tuttavia, il vantaggio competitivo delle rinnovabili non si trasferirà pienamente a famiglie e imprese, senza un adeguamento del mercato elettrico, cioè fin quando il prezzo dell'elettricità resterà legato a quello del gas.

Il tessuto produttivo salernitano è composto in larga parte da PMI. Oltre agli strumenti di "Release" dei prezzi, ENEA promuove modelli come le Comunità Energetiche Rinnovabili (CER) e l'efficiamento dei processi. In che modo queste soluzioni possono proteggere concretamente la piccola manifattura dalla volatilità dei mercati energetici?

Il passaggio dalle fonti fossili alle rinnovabili richiede necessariamente di ripensare le modalità con cui l'energia viene prodotta e consumata, puntando su nuovi modelli, come le Comunità Energetiche Rinnovabili (CER) basate su autoproduzione e condivisione di energia. Nel caso specifico di una PMI, l'adesione a una CER può garantire una serie di vantaggi strategici, economici e ambientali, grazie all'autoproduzione da fonti pulite.

Questo riduce la dipendenza dai fornitori esterni, rende l'azienda meno esposta alla volatilità dei prezzi, migliorando la sostenibilità aziendale.



Per un territorio come quello di Salerno, leader nell'agroalimentare e nella logistica portuale, il biometano rappresenta una risorsa strategica. Quali sono le innovazioni tecnologiche su cui ENEA sta puntando per rendere questa filiera un'alternativa di costo realmente competitiva rispetto al gas d'importazione, trasformando gli scarti in un asset economico?

Per l'Italia lo sviluppo di filiere sostenibili dei biocarburanti, tra cui anche il biometano, assume senza dubbio una valenza strategica in termini di sicurezza energetica, valorizzazione delle risorse territoriali e rafforzamento della bioeconomia nazionale, soprattutto in riferimento all'utilizzo circolare delle risorse. Le tecnologie oggi disponibili per la produzione di biometano si basano sulla purificazione del biogas, mediante separazione dell'anidride carbonica (upgrading), ottenuto da processi di digestione anaerobica della frazione organica dei rifiuti urbani, di sottoprodotti agricoli e agroindustriali, di effluenti zootecnici e di fanghi di depurazione. La ricerca e l'innovazione si pongono come obiettivo quello di innalzare il contenuto di metano, rendendolo del tutto equivalente al gas naturale di origine fossile, anche attraverso l'utilizzo dell'idrogeno rinnovabile.

Il Piano Mattei punta a fare del Mezzogiorno l'hub energetico del Mediterraneo. In che modo ENEA sta supportando la conversione dei grandi poli logistici e portuali, come quello di Salerno, in sistemi energetici intelligenti? Esistono tecnologie già mature per rendere i nostri porti autonomi e meno inquinanti attraverso l'integrazione di rinnovabili e idrogeno?

ENEA sta supportando la trasformazione dei poli logistici e portuali in sistemi energetici intelligenti, attraverso un approccio strutturato che unisce pianificazione, analisi tecnica e innovazione tecnologica. Un esempio è rappresentato dal progetto europeo H2Ports, nell'ambito del quale ENEA, in collaborazione con ATENA e Grimaldi Group, ha contribuito allo sviluppo di un mezzo a idrogeno, successivamente testato in ambiente operativo presso il terminal portuale di Valencia, in Spagna.

Molte soluzioni tecnologiche, oltre all'idrogeno, sono già disponibili per ridurre le emissioni locali e aumentare l'autonomia e la resilienza energetica dei porti, tra queste la generazione da rinnovabili, le microreti smart e l'elettrificazione delle banchine. La combinazione tra rinnovabili, elettrificazione e

idrogeno consente già oggi di rendere i porti meno inquinanti, più efficienti e autonomi. La sfida è l'integrazione delle diverse tecnologie con le infrastrutture esistenti, nel rispetto dei modelli operativi di ciascuna area portuale.

Si parla molto di piccoli reattori nucleari come possibile soluzione per l'autonomia energetica industriale. ENEA è l'autorità tecnica di riferimento in Italia sul nucleare: sul tema siamo a buon punto o dobbiamo considerarli un obiettivo lontano nel tempo?

ENEA, grazie a un patrimonio di competenze e infrastrutture sperimentali di eccellenza, partecipa attivamente allo sviluppo sia di reattori di III generazione, gli Small Modular Reactor (SMR), che di IV, gli Advanced Modular Reactor (AMR). In Occidente, il primo esemplare di SMR - un modello industriale innovativo che non richiede sostanziali avanzamenti tecnologici - è in costruzione in Canada, mentre alcuni impianti risultano già operativi in Russia e Cina.

Nel campo degli AMR, che impiegano prevalentemente refrigeranti a metalli liquidi e consentono di trasformare i rifiuti radioattivi (scorie) in risorse, ENEA svolge un ruolo di riferimento tecnico-scientifico a livello internazionale. La realizzazione degli AMR - che porterebbe a una significativa decarbonizzazione del settore energetico - è prevista entro il prossimo decennio.

La tecnologia corre veloce e, al contempo, l'impianto normativo spesso cambia. In che modo ENEA può aiutare le nostre aziende a scegliere le soluzioni tecnologiche più "sicure" e a prova di futuro?

Il sistema energetico del futuro sarà sempre più caratterizzato dalla crescita della generazione distribuita e questo rende necessario implementare tecnologie e soluzioni per una gestione integrata del sistema stesso, orientata alla flessibilità, alla protezione dell'ambiente e alla sicurezza negli approvvigionamenti. ENEA già ora supporta le aziende, e quindi lo sviluppo dell'intera filiera tecnologica, individuando le attività di ricerca e innovazione in grado di ridurre i costi delle tecnologie, l'utilizzo di materiali critici e l'impatto sull'ambiente. Per garantire la competitività occorre essere capaci di trasferire l'innovazione e migliorare la sinergia tra ricerca e industria e non ultimi i cittadini, che dovranno essere i principali beneficiari dell'innovazione.



Vittorio Chiesa

ENERGIA, IL NODO DEL COSTO ITALIANO

Vittorio Chiesa, Energy & Strategy Polimi, analizza i limiti strutturali del mercato, dall'Energy Release troppo selettiva al peso del gas: «Se al legislatore spetta correggere le distorsioni, alle imprese tocca accrescere la consapevolezza: l'efficienza oggi è un'esigenza competitiva»

di Raffaella Venerando

Professore, i dati del Centro Studi Confindustria sul differenziale di prezzo dell'energia sono allarmanti. Dal vostro osservatorio privilegiato, quali sono i driver strutturali che impediscono all'Italia di allinearsi ai competitor europei e quanto è reale il rischio che la decarbonizzazione si trasformi in deindustrializzazione per la nostra manifattura?

Il nodo centrale è l'eccessivo peso del gas nel mix elettrico italiano. Dopo l'uscita dal nucleare e uno sviluppo delle rinnovabili meno incisivo rispetto ad altri Paesi, come la Spagna, il gas determina il prezzo dell'elettricità per molte ore rispetto al suo contributo effettivo alla produzione. **Serve quindi un disaccoppiamento progressivo e razionale.** Non vi è una soluzione unica, ma è necessario un approccio integrato: più rinnovabili, riapertura credibile del nucleare, reti più solide, accumuli, biometano.

Tutti strumenti da coordinare. Una quota di gas resterà necessaria per la stabilità del sistema, ma quella attuale ci espone a rischi di prezzo e geopolitici. Affidarsi solo a fornitori "amici" non è una strategia. Anche il tema degli oneri va contestualizzato: ogni tecnologia riceve sostegni. Le aste recenti mostrano rinnovabili competitive. La decarbonizzazione, se ben gestita, è la via per ridurre strutturalmente i costi e la dipendenza energetica.

Per le nostre PMI il costo dell'energia è una variabile spesso fuori controllo. Al di là dei sussidi emergenziali, quali leve strutturali ritiene siano oggi sottoutilizzate dalle piccole e medie imprese italiane per ridurre questo gap?

Le PMI operano in un contesto vincolato e non possono incidere sul mix energetico nazionale. Tuttavia, emerge un gap culturale nel modo di affrontare il tema energia. Molte non adottano audit strutturati, non mappano con precisione i consumi, non analizzano i profili di carico, né monitorano in modo sistematico le performance. L'energia è spesso vista come un costo inevitabile, su cui si può fare poco. Senza dati, però, non si individuano le aree di intervento. Ne derivano inefficienze: macchinari obsoleti, cicli non ottimizzati, recuperi di calore assenti. Restano sottoutilizzate leve come diagnosi periodiche, mo-



nitoraggi anche semplici, energy management condiviso, partecipazione alle comunità energetiche. Se al legislatore spetta correggere le distorsioni del sistema, alle PMI spetta accrescere la consapevolezza gestionale: ridurre l'intensità energetica è oggi un'esigenza competitiva.

C'è molta attesa per l'Energy Release a prezzi calmierati. Guardando alla fisionomia del nostro sistema produttivo, questa misura riuscirà a impattare davvero sulla competitività o rischia di essere un beneficio limitato a una platea troppo ristretta?

Nel 2024 gli energivori, cui è dedicata questa misura, hanno consumato circa 33 TWh di energia elettrica, su un totale di circa 125 TWh consumati dalle imprese industriali italiane, pagando nel 2025 in media tra i 93 euro/MWh e i 150 euro/MWh. Pertanto, il prezzo calmierato di 65 euro/MWh che, secondo i contratti stipulati con il GSE, riguarderà 22,5 TWh per tre anni può incidere in maniera tangibile sui costi di produzione degli energivori ma si tratta comunque di una misura limitata: infatti sono escluse le molte PMI che caratterizzano il tessuto industriale italiano; inoltre, dato l'orizzonte temporale limitato a 3 anni, questa misura non può risolvere il problema strutturale dell'Italia che caratterizza il costo elevato dell'energia e che comprime la competitività delle imprese italiane.

Il Piano Transizione 5.0 è frenato da una burocrazia complessa, specie sulle certificazioni ex-ante ed ex-post. Dal punto di vista tecnico, esiste un modo per snellire questi processi senza sacrificare il rigore del controllo sul risparmio energetico reale?

Il Piano Transizione 5.0 ha incontrato difficoltà iniziali a causa di procedure burocratiche, ma grazie ad alcune semplificazioni, anche in merito alle certificazioni, introdotte dal MIMIT nel 2025, le richieste sono aumentate. Tuttavia, a novembre 2025, 3,7 miliardi di euro sono stati ridistribuiti ad altre misure del PNRR e molte imprese sono così rimaste escluse dall'accesso all'incentivo. In risposta, la legge di bilancio 2026 ha rifinanziato Industria 4.0 con 1,3 miliardi di euro per gli investimenti effettuati entro il 31 dicembre 2025. A partire dal 2026, l'iperammortamento sostituirà le misure Transizione 4.0 e 5.0, offrendo incentivi per beni strumentali e sostenibilità energetica.

«Dal 2026, l'iperammortamento sostituirà i precedenti incentivi offrendo un doppio vantaggio: premia l'acquisto di nuovi macchinari e sostiene la svolta green. Grazie a sensori intelligenti e controlli digitali, le aziende avranno meno burocrazia e verifiche più rapide; un investimento tecnologico che si ripaga velocemente riducendo i costi di gestione nel tempo»

Da un punto di vista tecnico per semplificare i controlli mantenendone il rigore, si configurano soluzioni come: certificazioni semplificate, digitalizzazione con sensori IoT e controlli selettivi. Sebbene la semplificazione riduca i costi a lungo termine, richiede investimenti iniziali in tecnologia e risorse.

Le Comunità Energetiche Rinnovabili sono state salutate come una rivoluzione necessaria, ma la loro adozione nei distretti industriali appare lenta. Cosa manca per trasformare le CER in uno strumento di efficienza collettiva per le imprese e per i territori?

Le CER rappresentano un'opportunità innovativa per produrre e condividere energia da fonti rinnovabili a livello locale, favorendo la sostenibilità ambientale e la riduzione dei costi energetici. Tuttavia, la loro diffusione nei distretti industriali è ancora limitata. La normativa attuale non prevede la partecipazione diretta delle grandi imprese, il che costituisce un forte ostacolo alla loro diffusione nei distretti industriali. Inoltre, le CER non sono progettate per generare ritorni economici immediati. Sebbene offrano vantaggi a lungo termine in termini di riduzione dei costi energetici e promozione della sostenibilità, ➡



← molte aziende non le considerano vantaggiose dal punto di vista finanziario, dato che i benefici economici diretti sono limitati. Le imprese che partecipano lo fanno principalmente come parte di una strategia a lungo termine, piuttosto che per ottenere ritorni immediati.

L'Europa ci chiede di triplicare la capacità rinnovabile entro il 2030: un traguardo ambizioso che richiede capitali privati massicci. Ma gli imprenditori investono solo se il quadro - fatto di tempi e norme - è stabile. Perché un imprenditore dovrebbe investire oggi in Italia? Quali sono le tre "certezze" che il quadro regolatorio dovrebbe garantire subito?

In primis, è essenziale garantire regole stabili e una pianificazione affidabile. Cambiamenti repentini o la mancanza di programmazione riducono l'attrattiva per gli investitori. Inoltre, il permitting rappresenta ancora un ostacolo. Abbiamo stimato che i tempi medi per ottenere le autorizzazioni in Italia sono di 3,6 anni per il fotovoltaico e 4,8 anni per l'eolico. Infine, gli incentivi devono garantire la redditività dei progetti. L'asta FER X Transitorio ha mostrato, per l'eolico, una partecipazione limitata, in parte legata a tariffe non sufficientemente elevate da stimolare l'interesse degli investitori.

Il territorio salernitano vanta eccellenze nella meccanica, agroindustria e farmaceutico: set-

tori energivori ma con profili di consumo molto diversi. Quale "mix tecnologico" consiglia a queste imprese per massimizzare il ritorno sull'investimento in questa fase di transizione?

Il territorio salernitano esprime una manifattura eterogenea e questo suggerisce di abbandonare l'idea di una soluzione unica.

Meccanica, agroindustria e farmaceutico condividono l'obiettivo di ridurre costi energetici ed emissioni, ma hanno profili di consumo diversi. Il mix tecnologico più efficace deve quindi essere costruito sulla base dei profili di carico, sulla continuità dei processi e sulle infrastrutture disponibili. Senza dubbio la strategia più efficace combina efficienza energetica, gestione intelligente dei consumi e autoproduzione rinnovabile. Nella meccanica la priorità è l'efficientamento dei processi (motori efficienti, inverter, monitoraggio e recupero di calore), integrato con fotovoltaico e accumuli. Nell'agroindustria risultano strategiche cogenerazione o trigenerazione, pompe di calore e valorizzazione degli scarti tramite biogas o biometano.

Nel farmaceutico sono centrali continuità e qualità dell'energia, con UPS avanzati, storage e fotovoltaico in autoconsumo. Trasversalmente, digitalizzazione e la creazione di comunità energetiche industriali possono aumentare efficienza e ritorno degli investimenti.





Mariateresa Imparato

BIOMETANO, LA SFIDA VERDE DELLA CAMPANIA PARTE DA SALERNO

Per la presidente di Legambiente Campania, Mariateresa Imparato, la provincia ha un grande potenziale inespresso: «Dalla filiera bufalina all'agroindustria, così possiamo trasformare i costi energetici in valore per il territorio e rigenerare i suoli con l'economia circolare»

di Raffaella Venerando

L recente rapporto *Biometano: una risorsa strategica per la transizione ecologica dell'Italia* di Legambiente e DAFNAE-UNIPD evidenzia un potenziale nazionale significativo. Quali sono le dimensioni del fenomeno a livello Paese e, più specificamente, quali le ricadute possibili in termini ambientali ed economici per la Campania e la provincia di Salerno?

Lo studio dimostra che, se nella Penisola si accelerasse il percorso di produzione tramite digestione anaerobica di biometano da matrice agricola, si potrebbe arrivare a livello nazionale a oltre 5,7 miliardi di metri cubi (m³) di produzione di biometano all'anno. Se guardiamo i numeri a livello regionale, del **Rapporto Agri-Energia (2025) di Legambiente Campania**, emerge un ruolo da protagonista per la provincia di Salerno: su 64 biodigestori da scarti agricoli presenti in Campania, il 38% è collocato in provincia di Salerno grazie alla filiera bufalina e a quella agroalimentare che hanno intuito il potenziale ambientale ed economico di questa tipologia di impianti.

Il potenziale di crescita e diffusione di queste tecnologie aumenta poi se facciamo riferimento alle 5 procedure attivate dal GSE attraverso il DM Biometano: in Campania risultano 52 le istanze presentate in circa due anni, depurate le candidature, ci sono 28 progetti in corso il 13,8% dei quali nel Salernitano. Qui il biometano può diventare il motore di una transizione che tiene insieme tre risultati: riduzione delle emissioni e degli odori, la gestione corretta dei reflui zootecnici e una nuova redditività per le aziende agricole e agroindustriali.

Per il tessuto industriale salernitano l'energia è oggi una delle voci di costo più critica. In che modo il biometano può trasformarsi da semplice opportunità verde a soluzione strutturale per le nostre imprese e quale valore aggiunto specifico può generare per l'economia della provincia di Salerno, considerando la nostra forte vocazione agroalimentare?

Il biometano rappresenta una delle principali opportunità a disposizione dell'Italia per accelerare la transizione ecologica, rafforzare l'economia circolare e ridurre la dipendenza dalle fonti fossili. In una provincia come Salerno, a forte vocazione agroalimentare, il valore aggiunto è dupli-



ce: da un lato le imprese possono conferire scarti e sottoprodotti a un biodigestore, riducendo i costi di smaltimento; dall'altro possono beneficiare di energia e, in alcuni casi, di calore di processo a km zero. In altre parole, rappresenta un modello di politica industriale capace di ridurre le emissioni climalteranti, tutelando i suoli agricoli e spingendo sulla decarbonizzazione dei settori più difficili da elettrificare, a partire dai trasporti e da alcune attività industriali.

La produzione di biometano dentro un parametro di regole chiare, capaci di garantire la realizzazione di impianti efficienti e di qualità, significa filiere corte, accordi di territorio tra aziende agricole, trasformatori, logistica, industria alimentare. Salerno può diventare un laboratorio di simbiosi industriale in cui l'energia non è più solo un costo, ma un prodotto della stessa filiera dell'agroecologia che genera valore.

Il report sottolinea che un impianto di biometano ben fatto deve essere al servizio dell'agricoltura e non viceversa. Per un territorio come quello di Salerno, in che modo l'uso del digestato può diventare un vantaggio competitivo reale, riducendo i costi per i concimi chimici e migliorando al contempo la qualità dei nostri suoli?

L'Italia dispone di un patrimonio significativo di biomasse agricole, reflui zootecnici e sottoprodotti agroalimentari, distribuiti in modo capillare sul territorio. La digestione anaerobica consente di valorizzare questi flussi, migliorando la gestione degli scarti, riducendo l'inquinamento atmosferico e restituendo sostanza organica ai suoli attraverso l'utilizzo agronomico del digestato.

Quest'ultimo rappresenta una risorsa fondamentale per contrastare il degrado dei terreni agricoli e ridurre l'uso di fertilizzanti chimici, con benefici ambientali ed economici per l'ambiente, le aziende agricole e i consumatori.

Per un territorio come quello salernitano, con suoli spesso stressati da colture intensive e dagli effetti della crisi climatica, questo rappresenta un vantaggio competitivo concreto sia in termini di riduzione dei costi di produzione nella logica di un'economia circolare applicata all'agricoltura, sia di rigenerazione dei terreni generando, così, benefici ambientali e miglioramento della qualità delle colture.

Tra PNRR e nuove direttive europee, il qua-

dro normativo si sta evolvendo rapidamente. In concreto, quali sono oggi gli incentivi e gli strumenti a disposizione di un'impresa salernitana che vuole investire nel biometano? Che istruzioni pratiche possiamo dare ai nostri imprenditori?

Gli incentivi hanno accelerato la diffusione del biometano, ma serve pianificarne e sollecitarne la realizzazione. REPowerEU punta a 35 miliardi di m³ al 2030 (circa il 10% della domanda di gas). Il PNRR ha posto basi solide per una filiera agricola del biometano, ma la sfida è costruire gli impianti per centrare gli obiettivi del PNIEC. Per questo è cruciale non sprecare la proroga di 24 mesi approvata dal CdM del 29 gennaio. Con i 5 bandi del decreto sono entrati in graduatoria poco più di 500 progetti, per circa 247.000 Sm³/ora complessivi.

Nonostante il potenziale, lo sviluppo degli impianti incontra spesso resistenze locali e rallentamenti burocratici. Il rapporto parla apertamente di "vuoti di conoscenza" e "vuoti partecipativi". Quali sono le principali criticità che un imprenditore - ma penso anche a un Comune della nostra provincia - deve aspettarsi di affrontare oggi e come si supera la cosiddetta sindrome NIMBY (Not In My Back Yard), spiegando ai cittadini salernitani che un impianto di biometano ben fatto è un presidio di legalità e non una minaccia per il territorio?

Lo sviluppo del biometano, pur strategico, incontra spesso resistenze locali alimentate da scarsa informazione e trasparenza e processi partecipativi assenti o ridotti a mera comunicazione di progetti già autorizzati, generando impotenza e diffidenza.

Per colmare il vuoto di conoscenza e di partecipazione, serve coordinare scelte legislative e amministrative con il comparto agricolo e industriale in una visione d'insieme, puntando su impianti sostenibili e integrati nei territori.

Trasparenza, coinvolgimento degli attori economici e partecipazione delle comunità, accompagnate da formazione su tecnologie, norme e criteri ambientali e sociali, sono cruciali.

In questo senso ribadiamo quanto sosteniamo da anni: è sempre più urgente una legge regionale sulla partecipazione, per creare consapevolezza, confronto e trasparenza, sia per le comunità sia per le imprese.



SUD, LA FUGA DELLE LAUREATE E L'ADDIO ALLE ASPIRAZIONI: UN CONTO DA 7 MILIARDI L'ANNO

Dalla discriminazione nelle carriere STEM al welfare dei “nonni con la valigia”. Le analisi di SVIMEZ e Save the Children rivelano un Mezzogiorno che esporta competenze e capitale sociale, spegnendo le speranze dei giovanissimi ancor prima del loro ingresso nel mondo del lavoro

di Raffaella Venerando

L'ultimo report Svimez evidenzia che dal 2002 al 2024 quasi 350.000 laureati under 35 hanno lasciato il Mezzogiorno. In particolare, il fenomeno migratorio è - negli ultimi anni - fortemente a trazione femminile, con 195.000 donne laureate emigrate dal Sud al Centro-Nord. Quali sono i fattori strutturali che rendono l'emigrazione una scelta quasi obbligata per le giovani donne qualificate del Sud? Esiste una motivazione “donna” a suo parere?

Esiste più di una motivazione “donna” o, detto altrimenti, ci sono diversi fattori che, nelle scelte migratorie, condizionano molto più le donne degli uomini. In generale dobbiamo riflettere sul fatto che l'impostazione tradizionale della nostra società, ancora fortemente incardinata su stereotipi di genere che relegano l'immaginario femminile all'interno di determinate mansioni e ruoli, si sta progressivamente scontrando con le aspirazioni delle nuove generazioni. Dalle millennial in poi, è già maturo un processo di consapevolezza sulle potenzialità e sulle qualità del “nuovo femminile” che si va a sovrascrivere al vecchio immaginario, assumendo un carattere di “riscatto” non solo generazionale, ma anche professionale e personale. Un processo che però, a livello collettivo, si trova ad uno stadio ancora embrionale, specialmente nelle aree del nostro Mezzogiorno, in cui la discrasia tra le “vecchie” aspettative sulle donne e le “nuove” aspirazioni delle donne incide fortemente sulle scelte di vita, e sulle decisioni migratorie.

Dicevamo che ad andare via sono soprattutto le laureate: la quota tra le migranti meridionali è passata dal 22% a quasi il 70% nel 2024. È pos-



Serenella Caravella, ricercatrice SVIMEZ

sibile dunque tracciare oggi un identikit dell'emigrante differente dal passato?

Nell'ultimo report SVIMEZ spieghiamo come «ad oggi, le donne partano in cerca di uno sbocco professionale che valorizzi, anche a livello retributivo, le loro competenze, mentre in passato si spostavano principalmente a seguito di genitori o mariti». Significa che il fatto stesso di possedere titoli e competenze avanzate non assicura loro lo stesso futuro professionale degli uomini. Questo ragionamento assume maggiore fondatezza per il caso meridionale. In primo luogo, c'è un tema di domanda di lavoro: l'economia meridionale, anche in questa eccezionale stagione di crescita, continua ad espandersi in settori a bassa produttività (es. turismo e costruzioni) in cui la richiesta di competenze specializzate e qualificate rimane relativamente scarsa. Inoltre, laddove richiesti, questi profili professionali ➡



tendono ad essere assorbiti in maniera predominante dalla componente maschile, nonostante non ci sia un uguale divario di genere nei percorsi formativi. Il caso STEM è lampante: in tutte le regioni italiane, la percentuale femminile nei corsi universitari STEM supera il 40%, tra i valori più alti in Europa, eppure le posizioni STEM aperte dalle imprese meridionali, specialmente nei profili associati al mondo digitale e informatico, sono appannaggio quasi esclusivo degli uomini. Questa evidenza dimostra che la scarsità di domanda si traduce in una corsia preferenziale per il genere maschile perché, tra gli altri fattori, queste aree sono più vulnerabili anche sotto il profilo sociale. Ciò riguarda in primo luogo l'offerta e la qualità dei servizi di cura e conciliazione famiglia-lavoro, attività che, come detto in principio, continuano a ricadere in maniera preponderante sulle donne. L'effetto è duplice. Oltre a disincentivare la partecipazione al mercato del lavoro per le donne che restano in loco, soprattutto se madri (ricordiamo che il tasso di occupazione femminile al Mezzogiorno è fermo al 36,9%, quasi la metà del Nord dove raggiunge il 62,4%), vengono condizionate anche le aspirazioni delle giovani meridionali che, ancora prima di "sistemarsi" sotto il profilo familiare, cercano realizzazione e autonomia nell'ambito lavorativo, spostandosi altrove per cercare un impiego che ne valorizzi pienamente il potenziale.

Questo fenomeno ha implicazioni dirette sul costo annuo dell'investimento formativo disperso, stimato dalla Svimez in 6,8 miliardi di euro per il Mezzogiorno. Oltre al calcolo economico, come incide la migrazione di intere famiglie sul capitale sociale e sul tessuto comunitario delle regioni del Sud? È un effetto di impoverimento complessivo che cambia gli equilibri e le proporzioni della società, ridefinendo l'intera piramide sociale. Con le partenze della parte più giovane e dinamica della società, le aree di svuotano di dinamismo, innovazione, idee, futuro, progettualità e, nuovamente, vorrei tornare sul tema importante delle aspirazioni. Perché un effetto progressivo di spopolamento si riversa anche sui progetti dei giovanissimi, che crescono maturando sia da piccoli una disaffezione "innaturale" verso il proprio luogo di nascita. Già in età adolescente sono consapevoli che per potersi realizzare dovranno emigrare. Save the Children ci dice che oltre quasi il 40% degli adolescenti del Mezzogiorno immagina un futuro lontano da casa, a questo

«Save the Children ci dice che oltre quasi il 40% degli adolescenti del Mezzogiorno immagina un futuro lontano da casa, a questo si aggiunge un dato ancora più allarmante: questa consapevolezza interessa quasi un adolescente su due tra coloro che hanno background migratorio»

si aggiunge un dato ancora più allarmante: questa consapevolezza interessa quasi un adolescente su due tra coloro che hanno background migratorio.

Oltre alla "fuga di cervelli", il report introduce il fenomeno in crescita dei "nonni con la valigia": anziani che, pur mantenendo la residenza al Sud, si trasferiscono temporaneamente al Centro-Nord per supportare figli e nipoti emigrati. Quali sono le cifre e che tipo di fragilità sociali e infrastrutturali del Mezzogiorno vengono messe in luce da questa dinamica familiare "a fisarmonica"?

Stimiamo che quasi 300mila over75 attualmente hanno lasciato il Mezzogiorno per vivere temporaneamente, ma c'è anche chi lo fa stabilmente, al Centro-Nord: si tratta di quasi il 10% della popolazione ultrasettantacinquenne residente al Sud. Ancora più chiaramente significa che 1 giovane laureato su 4, tra coloro che da Sud emigrano al Nord, porta con sé almeno un genitore. Li abbiamo quindi chiamati "nonni" per evidenziare, da un lato quanto il loro sostegno sia una forma di "welfare" familiare che consente ai propri figli, diventati a loro volta genitori, di bilanciare vita lavorativa e familiare. Da un'altra prospettiva, questa forma di ricongiungimento familiare consente agli anziani di avere a loro volta supporto dai figli per fare fronte alle difficoltà fisiologiche che affiorano con l'avanzare degli anni, un supporto che sarebbe loro negato se fossero rimasti a vivere in solitudine nel Mezzogiorno. Ultima osservazione: spostandosi, questi nonni possono beneficiare di un'offerta di servizi sanitari qualitativamente migliore di quella che avrebbero ricevuto al Sud, dove ricordiamo, i



sistemi sanitari continuano a soffrire di una carenza strutturale di risorse, finanziarie e umane, che non consente di garantire un livello quantitativamente e qualitativamente sufficiente di servizi di assistenza e di cura. Ma ci sono anche altri tipi di servizi, ricreativi e culturali, verde pubblico, di cui i nonni del Sud riescono a godere migrando al Centro-Nord. Sono condizioni che fanno la differenza nella qualità della vita degli anziani.

Considerando che la Svimez da quasi 80 anni studia le trasformazioni economiche e sociali del Mezzogiorno, quali sono, a suo avviso, le tre azioni prioritarie e non più procrastinabili che il Governo dovrebbe implementare nell'immediato futuro per invertire questi trend demografici e sociali negativi?

Partire dai giovani, metterli al centro di una programmazione di lungo periodo che investe sul futuro per cambiare il futuro. Da troppo tempo assistiamo a crescenti forme di discriminazione intergenerazionale che penalizzano i giovani, sul mercato del lavoro in primo luogo. È bene ricordare come in Italia le retribuzioni dei giovani laureati siano sensibilmente più basse rispetto alla media europea, con un differenziale negativo di quasi 600 euro netti mensili. A questo gap si aggiungono i divari territoriali: al Sud un laureato può guadagnare oltre 800 euro mensili netti in meno rispetto a un laureato expat, e se è donna il differenziale negativo si avvicina ai 900 euro. Seconda linea di intervento: i territori. Non è solo un divario macro-territoriale, Nord-Sud quello che caratterizza il nostro Paese, ma c'è un tema centro-periferia, un'emergenza aree interne. Il rischio spopolamento interessa soprattutto queste ultime, si estende alle periferie, si acuisce nelle Isole. Occorre prendere atto che tutti i territori hanno il medesimo valore, ma su quelli più fragili e marginali bisogna investire in maniera più massic-

«Bisogna investire sulla connettività, materiale e immateriale. Avvicinare i territori con infrastrutture di trasporto, sociali, e di assistenza è una scelta di coesione che consente di restituire dignità ed eguali prospettive di sviluppo a tutte le aeree, e pone le condizioni necessarie affinché quella di emigrare non sia più una costrizione ma, piuttosto, una scelta volontaria»

cia. Una linea di intervento utile a tenere insieme il Paese passa sicuramente per la riscoperta e valorizzazione delle città medie: anelli di connessione tra grandi e piccoli centri che oltre a decongestionare le metropoli consentirebbero, allo stesso tempo, di mantenere in vita le aree più periferiche, offrendo tutti quei servizi (sociali, sanitari e ambientali) che restituiscono attrattività anche alle realtà più piccole e marginali. Infine, bisogna investire sulla connettività, materiale e immateriale. Avvicinare i territori con infrastrutture di trasporto, sociali, e di assistenza è una scelta di coesione che consente di restituire dignità ed eguali prospettive di sviluppo a tutte le aeree, e pone le condizioni necessarie affinché quella di emigrare non sia più una costrizione ma, piuttosto, una scelta volontaria.





FARMACEUTICA IN CAMPANIA E A SALERNO: UNA FILIERA STRATEGICA TRA MANIFATTURA AVANZATA, EXPORT E INNOVAZIONE

Salvio Capasso
Responsabile Servizio Imprese e Territorio SRM
www.sr-m.it

La crescita del comparto può diventare per Salerno una leva decisiva non solo di sviluppo industriale, ma anche di competitività territoriale e occupazione qualificata, contribuendo a trasformare l’espansione delle competenze STEM in opportunità concrete di lavoro e innovazione sul territorio

Negli ultimi anni la filiera farmaceutica ha rafforzato in modo significativo il proprio ruolo nell’economia campana, confermandosi come uno dei comparti più dinamici e strategici del Mezzogiorno. Si tratta di un settore ad alta intensità tecnologica, capace di generare valore aggiunto, occupazione qualificata e investimenti produttivi, ma soprattutto di competere sui mercati internazionali con risultati di assoluto rilievo. In questo quadro, anche la provincia di Salerno, pur con dimensioni inferiori rispetto al principale polo regionale, contribuisce con una presenza industriale strutturata e con una dinamica export positiva. Dal punto di vista economico, nel 2023 la farmaceutica campana ha generato un Valore Aggiunto pari a 351 milioni di euro, contribuendo in modo rilevante al totale del Mezzogiorno (1.086 milioni).

Il peso del comparto sul valore aggiunto manifatturiero regionale è pari al 2,6%, in linea con la media meridionale, a conferma di una specializzazione produttiva ormai consolidata. La struttura produttiva del comparto appare selettiva ma industrialmente solida. Nel 2025 le imprese farmaceutiche attive sono 36 in Campania, di cui 6 localizzate in provincia di Salerno. La dinamica evidenzia una riduzione regionale rispetto al 2020, coerente con processi di razionalizzazione tipici dei settori ad alta tecnologia, ma al contempo mostra una buona capacità di tenuta del tessuto produttivo salernitano, stabile nel breve periodo e in crescita nel medio termine. Un indicatore decisivo per comprendere la consistenza produttiva della filiera è rappresentato dall’occupazione e dalla dimensione media delle unità locali. Nel 2023 gli addetti nel comparto farmaceutico

Tabella 1 - Valore aggiunto del settore farmaceutico (2023)

Area	Valore aggiunto (mln €)	Incidenza su VA manifatturiero	Imprese attive 2025	Var.% 2024/25	Var.% 2020/25
Campania	351	2,6%	6	0,0%	+20%
Mezzogiorno	1.086	2,6%	36	-5,3%	-18,2%
Italia	11.323	3,4%	119 568	-1,7% -4,1%	-14,4% -19,8%

Fonte: Stime SRM su ISTAT e Movimprese



Tabella 2 - Addetti e dimensione media delle unità locali (2023)

Area	Addetti farmaceutico	Dimensione media farmaceutico	Dimensione media manifattura
Salerno	263	44	7
Campania	1.798	433	7
Mezzogiorno	5.847	49	7
Italia	64.075	87	10

Fonte: SRM su ISTAT

sono 1.798 in Campania, di cui 263 nella provincia di Salerno. La dimensione media delle unità locali risulta elevata: 43 addetti in Campania e 44 a Salerno, contro appena 7 addetti medi nella manifattura. Questo dato evidenzia come la farmaceutica sia una filiera meno frammentata e più strutturata, in grado di sostenere investimenti in impianti, automazione, certificazioni e processi produttivi avanzati. Il tratto distintivo più evidente della farmaceutica campana resta tuttavia la capacità di competere sui mercati internazionali. Nel 2024 l'export far-

supera i 59 milioni di euro, con un saldo commerciale di oltre 45 milioni. La dinamica recente conferma, inoltre, la robustezza del settore. Nel confronto 2024/2023, l'export cresce del +19,7% in Campania e del +22,6% a Salerno. Nei dati più aggiornati, relativi ai primi nove mesi del 2025 rispetto allo stesso periodo del 2024, la crescita dell'export continua: +13,8% in Campania e +6,0% a Salerno. Sul fronte import, la Campania registra una riduzione significativa (-37,2% nel 2024/2023 e -18,7% nel dato più

Tabella 3 - Commercio internazionale del settore farmaceutico (2024)

Area	Import 2024 (€)	Export 2024 (€)	Saldo commerciale (Export-Import)	Export-Import
Salerno	14.355.329	59.444.024	45.088.695	4,14
Campania	794.062.172	7.305.860.476	6.511.798.304	9,20
Mezzogiorno	2.004.786.346	9.568.067.311	7.563.280.965	4,77
Italia	42.704.839.630	53.881.470.400	11.176.630.770	1,26

Fonte: SRM su Coeweb

maceutico regionale raggiunge 7,31 miliardi di euro, a fronte di importazioni pari a 794 milioni, generando un saldo commerciale positivo di oltre 6,5 miliardi. La Campania rappresenta il 76,4% dell'export farmaceutico del Mezzogiorno e contribuisce per circa il 13,6% dell'export nazionale, configurandosi come uno dei principali poli esportatori italiani. Anche Salerno evidenzia un contributo positivo: nel 2024 l'export provinciale

recente), mentre Salerno evidenzia una dinamica più variabile (+28,2% nel 2024/2023 e -3,0% nei primi nove mesi del 2025). Questi risultati evidenziano con chiarezza come la farmaceutica non sia più soltanto un comparto manifatturiero importante, ma un vero driver di competitività esterna per l'intera regione. L'export, la capacità di generare surplus commerciale e la crescita recente dei flussi internazionali rafforzano il valore ➡



Tabella 4 - *Dinamica commercio internazionale del Farmaceutico (variazioni %)*

Area	Export 2024-23	Import 2024-23	Export gen-set 2024-25	Import gen-set 2024-25
Salerno	+22,6%	+28,2%	+6,0%	-3,0%
Campania	+19,7%	-37,2%	+13,8%	-18,7%
Mezzogiorno	+15,7%	-6,1%	+19,1%	+4,0%
Italia	+9,7%	+10,9%	+35,7%	+43,7%

Fonte: SRM su Coeweb

degli investimenti nel settore, che risulta sempre più attrattivo per imprese e operatori industriali. Un ulteriore elemento di forza è rappresentato dalla connessione crescente tra industria farmaceutica ed ecosistema regionale dell'innovazione. La Campania conta 5.815 imprese innovative (58,2% del totale), con valori superiori alla media meridionale (56,7%) e in linea con quella nazionale (58,6%). In particolare, le PMI innovative sono 278 (a febbraio 2026), con un incremento del +189,6% rispetto all'analogo dato del 2020, mentre le Startup innovative raggiungono quota 1.490, con una crescita del +62,7%: segnali di una regione che sta rafforzando il proprio profilo tecnologico e scientifico, alimentando condizioni favorevoli allo sviluppo di filiere avanzate come quella farmaceutica.

Accanto alla crescita delle imprese innovative, la disponibilità di competenze STEM rappresenta una condizione decisiva per sostenere la competitività di settori come la farmaceutica. Nel 2024 il Mezzogiorno conta 23.395 laureati STEM,

mentre la Campania ne registra 10.721, con una crescita del +28,1% rispetto al 2014, superiore alla media meridionale. Questo dato evidenzia un rafforzamento del sistema universitario regionale nella formazione tecnico-scientifica, essenziale per alimentare filiere ad alta tecnologia.

Un ulteriore elemento di interesse emerge osservando i laureati STEM per territorio di residenza, ossia il luogo in cui gli studenti risultano amministrativamente residenti. Nel 2024 la Campania registra 16,7 laureati STEM per mille abitanti tra i 20 e i 29 anni, un dato sostanzialmente allineato a quello del Mezzogiorno (16,8‰) e relativamente vicino alla media nazionale (17,5‰).

Va però considerato che molti studenti meridionali che studiano al Centro-Nord restano formalmente residenti nel territorio d'origine, almeno per diversi anni: il dato di residenza tende quindi a sottostimare la reale mobilità universitaria e a riflettere, indirettamente, anche il fenomeno della fuga dei cervelli. Tuttavia, proprio questa evidenza suggerisce una lettura importante: la

Tabella 5 - *Ecosistema innovativo regionale*

Indicatore	Campania	Mezzogiorno	Italia
Imprese innovative (% sul totale)	58,2%	56,7%	58,6%
Var. PMI innovative vs 2020	+189,6%	+155,7%	+126,5%
Var. Startup innovative vs 2020	+62,7%	+24,3%	+6,8%

Fonte: SRM su ISTAT e Registro Imprese

Tabella 6 - Laureati STEM conseguiti nell'anno per ateneo (dove si consegue il titolo) - (2024)

Area	Laureati STEM 2024	Var. % 2014-2024
Campania	10.721	+28,1%
Mezzogiorno	23.395	+9,3%
Italia	105.999	+31,5%

Fonte: SRM su ISTAT

preparazione della scuola secondaria nel Mezzogiorno e in Campania risulta complessivamente adeguata, perché consente ai giovani del territorio di intraprendere e completare percorsi universitari STEM con risultati comparabili a quelli del resto del Paese, anche quando ciò avviene fuori sede. In questo senso, il vero nodo non riguarda la capacità di formare studenti competenti, quanto la possibilità di trattenere tali competenze dopo la laurea. Ed è qui che il ruolo della farmaceutica diventa cruciale: come tutte le filiere ad alta tecnologia, il settore è in grado di creare domanda stabile di lavoro qualificato, riducendo la pressione migratoria verso altre regioni e offrendo opportunità coerenti con le competenze tecnico-scientifiche acquisite. Investire nella farmaceutica significa quindi non solo rafforzare l'export e la base industriale, ma anche consolidare un ecosistema capace di valorizzare capitale umano avanzato e contrastare progressivamente la fuga dei cervelli. In questo scenario, **i numeri evidenziano le significative potenzialità di Salerno**. Pur con un numero contenuto di imprese, la provincia mostra infatti segnali chiari di solidità e prospettiva: la presenza

produttiva è stabile nel breve periodo e in crescita nel medio termine (+20% rispetto al 2020), la dimensione media delle unità locali è elevata (44 addetti, in linea con il dato regionale), e soprattutto l'export farmaceutico cresce con intensità superiore alla media (+22,6% nel 2024), generando un saldo commerciale positivo significativo (oltre 45 milioni di euro). Anche nei dati più recenti del 2025 l'export continua a crescere, confermando una traiettoria di consolidamento. Questi indicatori suggeriscono che Salerno non rappresenta soltanto un'area secondaria rispetto al polo principale regionale, ma un territorio con margini di sviluppo industriale importanti, capace di rafforzare ulteriormente la filiera campana attraverso nuovi investimenti produttivi, logistica integrata, specializzazione industriale e attrazione di capitale umano qualificato. In questa prospettiva, la crescita della farmaceutica può diventare per Salerno una leva decisiva non solo di sviluppo industriale, ma anche di competitività territoriale e occupazione qualificata, contribuendo a trasformare l'espansione delle competenze STEM in opportunità concrete di lavoro e innovazione sul territorio.

Tabella 7 - Laureati STEM per territorio di residenza (% su popolazione 20-29 anni)

Area	2014	2024
Campania	11,1	16,7
Mezzogiorno	8,4	16,8
Italia	12,7	17,5

Fonte: SRM su ISTAT



W.O.W. - WELFARE OPPORTUNITIES WORK: LA “PRIMA” STORICA DEL CENTRALE A SALERNO

Pierpaolo De Rosa

Expert Panel Fiscalità e Welfare Giovani Imprenditori
Confindustria

Appuntamento a Ravello il 7 e 8 maggio prossimi per un confronto su come trasformare il benessere in azienda in una leva strategica di competitività e futuro

Salerno scrive la storia: il 7 e 8 maggio 2026, il **Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Salerno** ospiterà per la prima volta il **Consiglio Centrale**, appuntamento chiave del Movimento nazionale. Nella cornice mozzafiato della Costiera Amalfitana, a Ravello, il dibattito si concentrerà su una sfida decisiva: il **welfare aziendale**.

Oggi il welfare rappresenta molto più di un insieme di strumenti accessori o di politiche di compensazione. È una leva strategica di competitività, un asset intangibile capace di incidere direttamente sulla produttività, sull'engagement delle persone e sulla capacità delle imprese di crescere in contesti sempre più complessi e globalizzati.

In un mercato segnato dal mismatch di competenze e dalla mobilità dei talenti, le aziende devono evolversi in ecosistemi di valore. È ormai chiaro per le aziende che investire nel benessere non è un costo, ma un investimento ad alto rendimento che permette di attrarre talenti attenti all'equilibrio vita-lavoro, soprattutto nelle nuove generazioni, sempre più attente alla qualità della vita, al benessere e all'equilibrio tra lavoro e sfera personale; rafforzare l'identità e la reputazione sui mercati globali e sostenere il potere d'acquisto dei lavoratori, in un contesto economico complesso, contribuendo indirettamente

alla stabilità sociale e alla crescita dei territori.

Il **convegno WOW** nasce proprio con l'obiettivo di approfondire questa trasformazione, promuovendo un confronto di alto profilo tra istituzioni, imprese, sistema associativo e mondo della ricerca sul ruolo del welfare come infrastruttura abilitante della crescita economica.

L'iniziativa analizzerà il quadro delle politiche pubbliche, l'impatto concreto del welfare sulla competitività delle imprese, i modelli più evoluti di integrazione e le esperienze di aziende che hanno fatto del welfare un vero vantaggio competitivo.

Il programma inizierà il 7 maggio con l'arrivo dei delegati e una cena di benvenuto informale, momento essenziale per rinsaldare i legami del Movimento. L'8 maggio la giornata entrerà nel vivo a Villa Rufolo con la sessione mattutina del Consiglio Centrale dedicata all'identità e alle sfide generazionali. Nel pomeriggio, l'Auditorium Oscar Niemeyer ospiterà il confronto tra vertici di Confindustria e rappresentanti istituzionali sul welfare come motore di crescita per l'Italia. L'evento si concluderà con una cena di networking all'iconica “Africana”, luogo ideale per trasformare la visione in opportunità.

Partecipare significa essere protagonisti di una nuova stagione dell'impresa italiana.

Vi aspettiamo per costruire, insieme, il welfare del futuro.



CRISPO CANDITI, ECCELLENZA ARTIGIANALE E VISIONE INDUSTRIALE

L'azienda guidata da Maria e Donatella Crispo coniuga tradizione, innovazione e attenzione alla qualità

a cura della redazione

Canditi Crispo Srl di Fisciano (SA) è un'eccellenza agroalimentare specializzata nella produzione di frutta candita artigianale per pasticceria e panificazione di alta gamma. L'azienda nasce da un'eredità familiare che affonda le radici a San Giuseppe Vesuviano, paese in cui i nonni Francesco e Maria producevano confetti e canditi, successivamente il padre si è poi specializzato nella canditura trasmettendo ai figli un sapere basato su lentezza, precisione e rispetto della materia prima. Nell'azienda di Fisciano, ogni fase è seguita con rigore, grazie anche a tecnologie integrate secondo i principi dell'Industria 4.0.

La società ha scelto di restare una realtà di nicchia, per garantire controllo e qualità in ogni passaggio: dalla selezione della frutta alla canditura lenta, che esalta consistenza e aromaticità. Ciliegie, amarene e cedro sono i protagonisti di una filiera che privilegia naturalità e autenticità, in linea con le esigenze di un mercato attento alla qualità e al benessere. Il marchio è oggi scelto da grandi produttori di lievitati per panettoni e colombe. «Le linee di prodotto sono

pensate per valorizzare il lavoro di pasticceri e panificatori artigiani - spiega Maria Crispo, amministratore unico -, in un dialogo costante e sinergico che ha come obiettivo comune l'eccellenza.

La frutta non deve mai coprire gli altri ingredienti, ma esaltarli in equilibrio armonico: un lavoro che richiede sensibilità, esperienza e profonda conoscenza della materia». La frutta proviene da coltivazioni selezionate e certificate e la trasformazione ne preserva le qualità nutrizionali e organolettiche senza trattamenti invasivi. Canditi Crispo si posiziona così come marchio autentico e trasparente.

Il mercato nazionale resta centrale, ma l'export è in crescita e rappresenta oggi circa il 25% della produzione, con sbocchi in Europa e Asia. L'azienda guarda con interesse anche a nuovi mercati come gli Stati Uniti.

«Ogni apertura internazionale è anche un'occasione per diffondere la cultura gastronomica italiana e il valore del "hand made" in modo consapevole e coerente», aggiunge il direttore commerciale Donatella Crispo. Con l'ingresso della quarta generazione, l'azienda guarda al futuro con coerenza. «Il nostro lavoro non ammette



Maria Crispo, co-fondatrice

compromessi», afferma Maria Crispo. «La nostra missione è dare valore a un prodotto antico, nobile, che richiede rispetto e attenzione. Per noi, il candito non è una semplice decorazione: è un patrimonio da custodire e reinventare ogni giorno».



CANDITI CRISPO S.r.l.
Via Nuova Consortile, 66
84084 - Fisciano (SA)
<https://crispcanditi.it>



FOTOVOLTAICO, IL MODELLO VINCENTE DI EXSAL

Per la società salernitana investire nelle relazioni e nella qualità del servizio significa contribuire allo sviluppo di un settore strategico per il futuro energetico del Paese

a cura della redazione



EXSAL S.r.l.
Via Federico Wenner, 41
84080 - Pellezzano (SA)
089 274704 - info@exsal.it
www.exsal.it | www.exsal.shop

Il team

Nel contesto della transizione energetica e dell'evoluzione del mercato delle rinnovabili, la distribuzione specializzata rappresenta un elemento strategico per favorire la diffusione di tecnologie efficienti e sostenibili. In questo scenario si inserisce Exsal, realtà attiva nella distribuzione B2B di soluzioni per il settore fotovoltaico, fondata da una nuova generazione di imprenditori con esperienza consolidata nella gestione di reti commerciali e processi logistici complessi.

Il modello operativo dell'azienda si fonda su un approccio selettivo che privilegia la costruzione di partnership industriali stabili e un portafoglio di brand scelti secondo criteri qualitativi e tecnologici. Una strategia che rafforza il collegamento tra produttori e installatori, contribuendo alla diffusione di soluzioni affidabili e competitive sul mercato nazionale.

La struttura organizzativa snella e i processi decisionali rapidi consentono all'azienda di rispondere in modo efficace alle esigenze del mercato. La specializzazione rappresenta uno degli elementi distintivi, consentendo di concentrare competenze e risorse lungo tutta la filiera. Il team commerciale, composto da professionisti con elevata preparazione tecnica, supporta quotidianamente gli installatori nella progettazione e nella scelta delle soluzioni più adeguate. La presenza di figure dedicate in aree strategiche come Triveneto e Lombardia garantisce una coper-

tura territoriale strutturata e un dialogo costante con gli operatori locali. Un ulteriore fattore competitivo è rappresentato dalla logistica integrata. La società si avvale di una rete di partner in grado di coprire l'intero territorio nazionale, affiancata da consegne dirette con mezzi aziendali in Campania e nelle regioni limitrofe. Questo sistema consente di ottimizzare tempi e costi, assicurando continuità e affidabilità nelle forniture.

La stessa attenzione si riflette nel rapporto con i partner tecnologici che costituisce un ulteriore pilastro della strategia aziendale.

La conoscenza approfondita delle tecnologie e delle prospettive di sviluppo dei marchi distribuiti rappresenta un valore fondamentale del comparto commerciale. Tra i brand distribuiti figurano Canadian Solar, EPCUBE, ZCS Azzurro, Tigo, Contact Italia, Eurenner, JA Solar, Trina Solar, AIKO, Huawei e DJI Enterprise, realtà selezionate per affidabilità tecnologica e capacità di rispondere alle esigenze operative del mercato italiano.

Accanto all'attività distributiva, l'azienda promuove iniziative di formazione, eventi tecnici e progetti di co-marketing con l'obiettivo di favorire la crescita professionale degli operatori e la diffusione di competenze specialistiche, sostenendo un modello di collaborazione continuativa.

Per Exsal investire nelle relazioni e nella qualità del servizio significa contribuire allo sviluppo di un settore strategico per il futuro energetico del Paese.



WONDERLAB: LA VISIONE SI FA INNOVAZIONE

Dalla salute alla cultura: soluzioni digitali per connettere persone, dati e territorio

a cura della redazione

“It's in your dreams”. Visione e innovazione, unite a un forte radicamento sul territorio. Nel motto scelto c'è già molto della filosofia e della mission di Wonderlab, PMI innovativa di Salerno fondata nel 2018. Valorizzazione delle persone, ricerca per l'innovazione, attenzione all'ambiente e orientamento al cliente sono i pilastri dell'azienda salernitana. «Wonderlab è nata con l'obiettivo primario - ha dichiarato **Dario Guadagno**, Innovation Manager e founder di Wonderlab - di valorizzare il patrimonio umano e culturale del nostro territorio. Per questo abbiamo cercato di costruire un'azienda che permettesse alle persone di talento di affermarsi nella nostra regione, senza la necessità di trasferirsi altrove per cercare lavoro. La tecnologia, infatti, può essere uno strumento per creare intrattenimento di qualità, ma anche per favorire la scoperta e la conoscenza dei beni ambientali, storici e artistici della Campania e dell'intero Paese, generando lavoro, valore e opportunità di crescita. Negli anni abbiamo affinato le nostre competenze nello sviluppo di sistemi informatici evoluti che, attraverso l'intelligenza artificiale, la realtà virtuale e la realtà aumentata, danno vita a prodotti software, soluzioni videoludiche e applicazioni di infotainment in diversi ambiti. Parallelamente, abbiamo investito in modo sistematico in progetti di Ricerca e Sviluppo, contribuendo



Il team

ad accrescere il valore aziendale e il know-how interno».

Le tre anime di Wonderlab - Area IT, Area Consulenza e Area Comunicazione - si fondono in un unico organismo che continua a crescere anno dopo anno, sia in termini di organico sia per numero di prodotti realizzati e servizi offerti. L'Area IT è focalizzata sulla realizzazione di soluzioni software innovative e scalabili, attraverso la creazione di piattaforme digitali integrate ad alto valore aggiunto. A stretto contatto opera l'Area Consulenza, che segue la partecipazione a bandi e progetti nazionali ed europei. L'Area Comunicazione ha l'obiettivo di creare strumenti capaci di valorizzare l'identità dei clienti, curando ogni aspetto, dall'analisi dei bisogni fino alla definizione di piani editoriali e strategie multicanale. Inoltre Wonderlab è editrice dell'IT magazine Dreams.

Nell'ambito delle attività aziendali, particolare attenzione da sempre è dedicata a due ambiti strategici. Il primo riguarda sanità e benessere, con lo sviluppo di soluzioni digitali a supporto del

monitoraggio, della gestione dei dati sanitari e della comunicazione tra professionisti e pazienti. Il secondo ambito è quello della valorizzazione del territorio e del patrimonio culturale, attraverso la creazione di piattaforme e strumenti digitali. La società ha inoltre consolidato numerose partnership che le hanno consentito di acquisire competenze ed esperienze in settori strategici, collaborando con università - tra cui Parma, Ferrara e La Sapienza di Roma - enti pubblici, associazioni e organizzazioni attive nel sociale e nella valorizzazione del territorio. Un percorso reso possibile da una metodologia di lavoro interdisciplinare e da un costante investimento nella formazione, puntando su competenze tecniche, visione strategica e attenzione ai bisogni del territorio.



WONDERLAB
Via Delle Calabrie, 33/B
84129 - Salerno
www.wonderlab.it - info@wonderlab.it



DE MAIO MARMI, L'EVOLUZIONE DELLA MATERIA TRA ARTIGIANATO E DESIGN

Cinquant'anni di innovazione e progettazione sartoriale al servizio dell'abitare contemporaneo

a cura della redazione

La storia di De Maio Marmi ha inizio nel 1976 con Emilio De Maio che, dopo anni di lavoro presso varie aziende che operavano nel settore, decise di mettersi in proprio, incoraggiato da sua moglie e dal desiderio di assicurare un futuro roseo ai propri figli. Oggi l'azienda è gestita dal figlio Michele, affiancato a sua volta dai suoi eredi Emilio e Antonio. Questa continuità generazionale permette di fondere la preziosa sapienza artigianale di un tempo con l'innovazione tecnologica. Il processo produttivo, basato nel laboratorio di Castel San Giorgio, si avvale infatti di macchinari automatizzati di ultima generazione e di uno staff costantemente formato sulle più moderne tecniche di lavorazione di marmo, pietra e granito. De Maio Marmi si impegna, inoltre, a garantire assistenza anche in fase di progettazione, avvalendosi delle competenze



Famiglia De Maio

tecniche e pratiche acquisite in tanti anni di esperienza, accompagnando il cliente dalla scelta dei materiali alla realizzazione finale. Le loro creazioni spaziano da portali e finestre finemente decorati a soluzioni moderne per l'arredo bagno e pavimentazioni. Nell'agosto 2024 è stato inaugurato lo showroom, a Nocera Superiore, identificato anche con il brand **De Maio Home Design**;

uno spazio di circa 1000 mq, in cui l'azienda espone alcuni dei suoi prodotti premium, dai lavabi in gres o marmo, a tavoli, sculture e piccoli complementi per la casa. Oltre a proporre i prodotti a marchio De Maio Marmi, l'azienda commercializza ceramiche dei migliori marchi, arredo bagno, rubinetteria, complementi d'arredo, carta da parati e arredo giardino.



DE MAIO MARMI
Via Cav. Vincenzo D'Auria 60,
Castel San Giorgio (SA);
Showroom: Via Iroma 7,
Nocera Superiore (SA);
Tel: 0815161943
www.demaioarmi.it



INIEZIONE DI FUTURO, FISIOPHARMA INVESTE 27 MILIONI PER L'INNOVAZIONE DEL COMPARTO

A Palomonte oltre 40 nuove assunzioni per giovani talenti e laureati dell'Ateneo di Salerno: per il General Manager del Gruppo Nicola Cadei «il nuovo hub potenzia la competitività e punta ai mercati di Europa, USA e Giappone»

di Raffaella Venerando

Dottor Cadei, la recente presentazione in Confindustria Salerno del nuovo progetto di sviluppo a Palomonte segna una tappa storica per Fisiopharma. 27 milioni di euro investiti sono un'autentica iniezione di fiducia per il nostro territorio. Come nasce il progetto e qual è la visione industriale che sostiene un investimento così importante?

Il progetto nasce da un percorso di crescita molto significativo che Fisiopharma ha registrato negli ultimi anni, con un forte incremento dei volumi produttivi, dei clienti e della presenza sui mercati internazionali. Questo sviluppo ha portato progressivamente alla saturazione della capacità dello stabilimento attuale, rendendo necessario un investimento strutturale per sostenere la fase successiva di crescita. La visione industriale alla base dell'investimento è quella di rafforzare il ruolo di Fisiopharma come partner internazionale nella produzione di farmaci iniettabili, ampliando la capacità produttiva e introducendo nuove tecnologie e nuove forme farmaceutiche, in



Nicola Cadei

particolare nel segmento delle siringhe pre-riempite, che rappresenta uno dei mercati più dinamici a livello globale.

Questo investimento rappresenta quindi non solo una risposta a un'esigenza produttiva, ma una scelta strategica di lungo periodo, condivisa con il Gruppo, che ha individuato nello stabilimento di Palomonte un asset chiave per il proprio sviluppo futuro.

Il nuovo stabilimento non è solo un ampliamento fisico, ma un hub di innovazione. In che modo le nuove tecnologie implementate potenzieranno la capacità produttiva di farmaci generici e la competitività del polo farmaceutico campano?

Il nuovo stabilimento è stato progettato come un impianto di nuova generazione, con linee produttive ad elevato livello di automazione e tecnologie avanzate, in grado di garantire standard qualitativi molto elevati, in linea con i requisiti dei principali mercati regolati, come Europa e Stati Uniti.

Queste tecnologie consentiranno non solo di aumentare significativamente la capacità produttiva, ma anche di ampliare il portafoglio di prodotti, in particolare nel segmento dei farmaci iniettabili liquidi e delle siringhe pre-riempite, migliorando al tempo stesso l'efficienza, la sicurezza e la sostenibilità dei processi.

Questo rafforzerà ulteriormen-



te la competitività di Fisiopharma e contribuirà a consolidare il ruolo del polo farmaceutico campano all'interno della filiera internazionale del settore.

Lei ha definito questo progetto come un "investimento nelle competenze". Come si tradurrà concretamente questa operazione in termini di occupazione qualificata e crescita professionale per i talenti locali?

Questo è prima di tutto un investimento nelle persone. Il nuovo stabilimento porterà alla creazione di oltre 40 nuovi posti di lavoro qualificati, coinvolgendo figure tecniche, operatori specializzati, personale di qualità e professionisti di laboratorio. Il settore farmaceutico richiede competenze altamente specializzate, e questo progetto rappresenta un'opportunità concreta per sviluppare e attrarre professionalità sul territorio, offrendo prospettive di crescita soprattutto ai giovani qualificati. In questo percorso, la collaborazione con l'Università di Salerno rappresenta per noi un elemento molto importante. Molti laureati provenienti da questo Ateneo sono già oggi inseriti con successo nelle nostre fun-

zioni, in particolare nell'area della qualità, che è centrale per un'azienda farmaceutica come la nostra. Allo stesso tempo, consentirà anche alle persone che già lavorano in Fisiopharma di crescere ulteriormente dal punto di vista professionale, operando in un contesto tecnologicamente avanzato.

In questo senso, l'investimento contribuisce non solo alla crescita dell'azienda, ma anche allo sviluppo delle competenze industriali del territorio.

Guardando al futuro, come si integra lo stabilimento di Palomonte nella strategia di internazionalizzazione di Fisiopharma? Quali sono i prossimi mercati che intendete consolidare grazie a questa nuova spinta produttiva?

Lo stabilimento di Palomonte avrà un ruolo centrale nella strategia di sviluppo internazionale di Fisiopharma e del Gruppo. Grazie alla nuova capacità produttiva e alle nuove tecnologie, saremo in grado di servire in modo ancora più efficace i principali mercati globali, in particolare Europa, Stati Uniti e Giappone che rappresentano i mercati più importanti e regolati per il settore degli iniettabili. Inoltre, il

«Investiamo nel futuro con un nuovo stabilimento e oltre 40 nuove assunzioni qualificate. Puntiamo sui giovani e sulle eccellenze del territorio, rafforzando il legame con l'Università di Salerno per garantire i massimi standard di qualità nel settore farmaceutico»

nuovo stabilimento consentirà di supportare l'espansione verso nuovi mercati internazionali e di rafforzare ulteriormente la presenza nei segmenti a maggiore crescita. In questo contesto, Palomonte diventa un vero e proprio hub strategico per lo sviluppo internazionale del Gruppo, confermando il ruolo dell'Italia come piattaforma produttiva di eccellenza nel settore farmaceutico.



La presentazione del nuovo progetto industriale in Confindustria Salerno



FORMAZIONE FINANZIARIA: CON ACADEMY FT STRUMENTI CONCRETI PER LE PMI

Tra le prossime proposte formative la versione Advanced del corso di Finanza Operativa, pensata per approfondire ulteriormente strumenti, modelli e strategie di gestione finanziaria

a cura della redazione

Comprendere i numeri dell'impresa, interpretare i dati finanziari e prendere decisioni più consapevoli. In un contesto economico sempre più complesso, la formazione in ambito finanziario diventa una leva strategica per la crescita delle imprese, in particolare per le piccole e medie realtà che costituiscono il cuore del sistema produttivo italiano. È proprio da questa esigenza che nasce Academy FT ETS, l'iniziativa formativa promossa da Finanza.tech, Società Benefit e fintech company quotata su Euronext Growth Milan. L'Academy è un progetto senza scopo di lucro dedicato alla diffusione della cultura finanziaria, digitale e imprenditoriale, con l'obiettivo di rendere le competenze economico-finanziarie sempre più accessibili a imprenditori, professionisti e cittadini. Attraverso corsi gratuiti, webinar e momenti di approfondimento, disponibili sia online sia in presenza, l'iniziativa punta a rafforzare le competenze di chi si occupa di gestione aziendale, offrendo strumenti utili per leggere i dati economici, valutare le scelte finanziarie e supportare in modo più consapevole lo sviluppo dell'impresa. La necessità di nuove competenze è confermata anche dai dati. Secondo il report State of the Digital Decade 2024 della Commissione Europea, in Italia la quota di laureati ICT è pari all'1,5%, ben al di sotto della media europea del 4,5%. Un divario che incide anche sulla capacità delle imprese di affrontare i processi di trasformazione digitale e di integrare strumenti avanzati di analisi e gestione dei dati. In questo scenario si inserisce uno dei principali progetti dell'Academy: il corso gratuito "Finanza Operativa per il CFO delle PMI", pensato per imprenditori, consulenti finanziari, responsabili amministrativi e per tutte le figure coinvolte nella gestione economico-finanziaria delle aziende. Il percorso, avviato lo scorso aprile, si è sviluppato in otto moduli tematici in diretta online con un obiettivo preciso: fornire competenze concrete e immediatamente applicabili nella gestione finanziaria dell'impresa. Le lezioni hanno affrontato temi cen-



trali come la lettura dei dati aziendali, l'analisi della struttura finanziaria, la pianificazione delle risorse e la scelta degli strumenti più efficaci per sostenere la crescita delle PMI. Uno degli aspetti più apprezzati dai partecipanti è stato l'approccio fortemente operativo, con momenti di confronto diretto con i docenti e la possibilità di rivedere i contenuti anche in versione registrata. Il programma ha coinvolto professionisti provenienti dal mondo accademico, consulenziale e imprenditoriale, offrendo un confronto concreto con esperienze reali di gestione finanziaria. Il percorso formativo rappresenta solo il primo passo di un progetto più ampio. Dopo il successo del primo percorso, Academy FT è già al lavoro sui prossimi sviluppi dell'offerta didattica, tra cui la versione Advanced del corso di Finanza Operativa, pensata per approfondire ulteriormente strumenti, modelli e strategie di gestione finanziaria. Accanto alle attività formative, l'Academy ha avviato anche collaborazioni con università e realtà associative. Tra queste la partecipazione al JEIOM24 di Parma, evento nazionale del network delle Junior Enterprise che ha riunito centinaia di studenti universitari provenienti da tutta Italia. Un'iniziativa che conferma l'obiettivo di Academy FT: contribuire alla diffusione della cultura finanziaria e allo sviluppo di competenze sempre più centrali per il futuro delle imprese. Al seguente link è possibile consultare i corsi gratuiti disponibili on demand: <https://finanza.tech/academy>



Luigi Maria D'Angiolella
Presidente della Camera
Amministrativa e Comunitaria della Campania
avvocato | studio D'Angiolella
dangiolella@studiolegaledangiolella.it



AUTORIZZAZIONI UNICHE IN ZES: agevolare, ma fino a che punto?

L'esigenza di coniugare rapidità e rigore: perché la ZES Unica necessita di una solida fase pre-istruttoria

Lo si dice subito: l'idea di zone del Paese che abbiano **percorsi agevolati e vantaggi fiscali per nuove iniziative imprenditoriali** ha una sua importante ragione, che va sostenuta. Favorire i percorsi amministrativi per attrarre investimenti, produce ricchezza e, dunque, favorisce l'occupazione. Ogni intervento legislativo in tal senso è benefico, e la dimostrazione pratica sta nel successo in alcune aree europee in cui si è sperimentato ciò, come l'Algarve in Portogallo o l'Irlanda. Il complesso normativo di maggior impatto in Italia, in questo momento, è quello che disciplina le c.d. **Zone Economiche Speciali (ZES)**, prima di carattere regionale, e poi di diretta emanazione e competenza della Presidenza del Consiglio. Si tratta di una sistema che favorisce fortemente gli interventi nel Meridione, l'ennesima occasione che viene offerta ai nostri territori da non sprecare. Dopo vari tentativi di costruire un sistema speciale e richiami nelle varie leggi di bilancio, oggi la norma di riferimento è il D.L. 124/2023 conv. in L. 162/2023 (Disposizioni urgenti in materia di politiche di coesione, per il rilancio dell'economia nelle aree del Mezzogiorno del Paese) che istituisce la c.d. **ZES Unica**, che ricomprende i territori delle regioni **Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sicilia, Sardegna**. Tale complesso normativo, agli artt. 9 e ss. disciplina il procedimento (c.d. proce-

dimento unico, art. 14) e le autorizzazioni (c.d. autorizzazione unica, art. 15) comprensive e definitive di ogni parere, assenso, autorizzazione, che già dalla titolazione evidenziano il grado di concentrazione e speditezza dell'azione governativa. Si ottiene l'autorizzazione unica dopo un procedimento in Conferenza di Servizi in termini (ancor) più ristretti di quelli ordinari. I testi di legge sono chiari, ma le modalità applicative lasciano diversi dubbi pratici, almeno per l'esperienza concreta di questi ultimi anni. Innanzitutto, il sistema è organizzato con una speciale piattaforma telematica con procedure digitali (art. 13) per poter avanzare la richiesta e rigorosi termini per poter dare una risposta, con l'avvio della **Conferenza dei Servizi** che deve concludersi in 30 gg. L'istante svolge la propria richiesta in moduli prestabiliti. I moduli, per definizione fissi, non sempre possono racchiudere la complessità del nostro Paese, in cui ogni area ha quasi sempre una quantità di vincoli territoriali, paesaggistici, storici, sismici, idrogeologici, talvolta nascosti tra le pieghe della nostrana burocrazia. Senza contare che la compilazione di un modulo può essere omissiva o non coerente con il progetto allegato e il piano finanziario. Di qui la prima possibile stortura, perché la Struttura ZES, per avviare subito il procedimento, agisce, come emerge dall'esperienza concreta, innanzitutto sulla scorta di quanto dichiara l'istante e non sempre avvia una approfondita, autonoma,



istruttoria preliminare. Oppure, se anche svolge l'istruttoria, potrebbe essere indirizzata dalle iniziali comunicazioni dell'istante, stante i termini stretti in cui bisogna definire. Le Amministrazioni convocate in Conferenza dei Servizi per il rilascio della autorizzazione unica, non sempre tutte quelle competenti, proprio per possibili omissioni o difficoltà dell'istante ad individuare, ad esempio, tutti i possibili regimi vincolistici, e non è detto abbiano un quadro chiarissimo degli ostacoli all'intervento. Nel sistema come organizzato, poi, è ancor di più accentuato il valore del silenzio assenso delle Amministrazioni (art. 15 comma IV) che, pur se convocate, rimangono inerti o dubbiose.

Non è raro dunque imbattersi in procedure o addirittura in autorizzazioni definitive in zone vincolate o senza verifiche di tipo ambientale (che, come è noto, hanno una complessa graduazione in relazione al tipo di intervento), sulla base di pareri da parte di Amministrazioni non espressi o che non hanno la dovuta competenza ad esprimersi e magari ritardano, con l'effetto di assenso implicito. Come detto, tutto ciò è particolarmente delicato nella nostra regione, forse la più difficile, finanche con aree totalmente inibite (c.d. zona rossa, area Vesuviana). La normativa, tra l'altro, è strutturata in modo da rilasciare autorizzazioni uniche che possono imporre varianti automatiche agli strumenti urbanistici e la dichiarazione di pubblica utilità per poter procedere ad espropri, con incisione pesante dei diritti dei terzi, neanche chiamati preventivamente in Conferenza.

A ciò si aggiunga che si intersecano normative europee, nazionali, regionali, che rendono effettivamente complicata l'accelerazione prodotta dai procedimenti per il rilascio di autorizzazione unica in zona Zes. Ora, come si diceva all'inizio, tutto questo ha un senso per il rilancio dell'economia meridionale. Non di meno, la compressione straordinaria dei procedimenti può portare a frettolose autorizzazioni che, anziché favorire, ostacolano le iniziative e producono contenziosi infiniti.

È auspicabile, infatti, che, quando la Struttura ZES Unica convochi una Conferenza di Servizi, inviti tutte le Autorità competenti, anche quelle a tutela di tutti i vincoli, e questo a prescindere dalle dichiarazioni dell'imprenditore privato oppure sulla base di una approfondita istruttoria preliminare. Ciò avviene normalmente in altre materie (si pensi

**«Di qui la prima possibile
stortura, perché la Struttura
ZES, per avviare subito
il procedimento, agisce
innanzitutto sulla scorta di
quanto dichiara l'istante
e non sempre avvia una
approfondita, autonoma,
istruttoria preliminare.
Oppure, se anche svolge
l'istruttoria, potrebbe essere
indirizzata dalle iniziali
comunicazioni dell'istante,
stante i termini stretti in cui
bisogna definire»**

alla c.d. P.A.U.R. - provvedimento unico regionale - in materia di energie alternative), in cui, ad esempio, la Regione Campania è molto attenta, prendendosi i tempi necessari e convocando sempre tutte le "possibili" Autorità competenti.

Solo così la Conferenza potrebbe esprimersi in modo più consapevole, anche per emettere provvedimenti autorizzatori più solidi, di fronte alle impugnative che sono probabili, laddove si va ad incidere su diritti di terzi, come i proprietari da espropriare. Anche se sembra banale affermarlo, l'accelerazione non sempre è efficienza. In un territorio complicato come il nostro, l'efficienza si coniuga con la completa informazione, e questa, naturalmente, passa attraverso la competenza e obiettività dell'istante (e dei tecnici che l'assistono). Vi è la necessità almeno di una attenta prassi, se non una precisazione alla legge, in modo da permettere alla Struttura ZES Unica un'approfondita pre-istruttoria senza l'ansia del decorrere dei termini strettissimi per esaminare l'istanza. La normativa Zes conferisce enormi vantaggi fiscali. Evitiamo che certi sforzi della collettività, che sono sforzi di tutti noi, siano resi vani da approssimazione e (falsa) celerità, che non pagano.



Vicini alle tue esigenze.
Più forti. Insieme.



**CONFINDUSTRIA
SALERNO**

WWW.CONFINDUSTRIA.SA.IT

Info:

Oreste Pastore

tel. 089.200812

email: o.pastore@confindustria.sa.it

Gaia Longobardi

tel. 089.200818

email: g.longobardi@confindustria.sa.it



ADEMPIMENTO COLLABORATIVO E TCF OPZIONALE:

una nuova sfida per le imprese di medie dimensioni

Dotarsi di un sistema strutturato di gestione del rischio tributario significa investire nella stabilità e nella competitività dell'azienda

di **Lorena Di Fiore e Gennaro Nunziato**

Di Fiore-Nunziato

avvocati tributaristi Napoli - Milano

www.difiorenunziato.com

L'adempimento collaborativo con l'Agenzia delle Entrate è istituito sempre più diffuso e applicato dalle imprese. L'incremento delle adesioni registrato negli ultimi mesi conferma il progressivo consolidamento dell'istituto nel sistema tributario. L'abbassamento graduale delle soglie dimensionali, che porterà dal 2028 a includere le imprese con ricavi non inferiori a 100 milioni di euro, amplia sensibilmente la platea potenziale dei contribuenti interessati. A ciò si aggiunge il completamento del quadro attuativo del regime opzionale per le imprese che non raggiungono le soglie ordinarie con l'adozione del modello e delle regole operative per l'esercizio dell'opzione. Il fulcro del sistema è il Tax Control Framework, inteso come insieme strutturato di presidi organizzativi e procedure idonei a identificare, misurare, gestire e monitorare il rischio fiscale. Non si tratta di un adempimento formale, ma di un vero e proprio modello di governance che consente un dialogo preventivo e trasparente con l'Amministrazione finanziaria, con effetti rilevanti in termini di certezza del diritto e riduzione del rischio sanzionatorio. La possibilità di adottare un TCF su base volontaria anche prima del raggiungimento delle soglie dimensionali rappresenta un passaggio strategico, perché consente alle imprese di strutturare progressivamente il proprio sistema di controllo fiscale. Il regime opzionale per i soggetti minori richiede la trasmissione telematica di un modello specifico all'unità organizzativa competente presso la Direzione centrale Grandi contribuenti e internazionale, corredato da un articolato set documentale che comprende, tra l'altro, la strategia fiscale approvata dagli organi societari, la mappa dei processi aziendali, la mappa dei rischi fiscali e la certificazione del TCF, rilasciata da professionisti

abilitati, annoverabili nelle categorie dei commercialisti e degli avvocati, per quest'ultimi prevalentemente quelli specializzati in diritto tributario.

L'Agenzia verifica la sussistenza dei requisiti entro 120 giorni dalla ricezione, con possibilità di richiedere integrazioni documentali. Un elemento di particolare rilievo operativo riguarda la gestione degli interpelli, che nel regime opzionale sono presentati agli uffici territoriali competenti, con la conseguente necessità di un attento coordinamento interno.

Per le imprese di medie dimensioni la questione centrale è la sostenibilità organizzativa del percorso. L'implementazione di un TCF comporta un investimento significativo in termini di revisione dei processi amministrativi, formalizzazione delle procedure fiscali, formazione delle risorse interne e certificazione da parte di professionisti indipendenti, qualificati e abilitati a tanto (avvocati tributaristi e commercialisti). In assenza di un adeguato approccio proporzionato alla dimensione aziendale, il rischio è che l'istituto venga percepito come eccessivamente oneroso.

In questa prospettiva, appare auspicabile un modello di progressiva implementazione del TCF, calibrato sulla complessità e sulla struttura dell'impresa, che consenta di integrare gradualmente i presidi fiscali nei sistemi di controllo interno già esistenti. L'adempimento collaborativo non dovrebbe essere interpretato come un traguardo riservato ai grandi gruppi, ma come un'opportunità di rafforzamento organizzativo e reputazionale per una platea più ampia di imprese. In un contesto in cui la trasparenza fiscale assume rilievo crescente anche nei rapporti con istituti finanziari, investitori e partner commerciali, dotarsi di un sistema strutturato di gestione del rischio tributario significa investire nella stabilità e nella competitività dell'azienda.



Marco Fiorentino
dottore commercialista / revisore legale dei Conti
marcofiorentino@fiorentinoassociati.it



RINUNCIA A CREDITO COMMERCIALE ENUNCIATO: imposta di registro in misura fissa

La Cassazione stabilisce che nelle operazioni di ricapitalizzazione attraverso rinuncia da parte dei soci a propri crediti è preliminarmente necessario documentarne la natura, anche in base alla relativa classificazione in bilancio

La Cassazione con l'ordinanza n. 4534 del 28 febbraio 2026 torna sulla scivolosa tematica dell'imposta di registro sulle rinunce o remissioni di crediti di soci, enunciate in atti soggetti a registrazione. La massima è interessante, perché fa un po' di chiarezza, sia sul tipo di credito rinunciato, sia sui poteri accertativi dell'Agenzia delle Entrate, sia infine sul concetto di enunciazione, richiamando a tale proposito una precedente sentenza della Cassazione (n.16539 dell'11 giugno 2021). Il caso in specie riguardava un aumento di capitale sociale di una società effettuato dal socio attraverso la rinuncia a quota parte di un suo credito derivante dalla vendita di merci, espressamente riportata nel verbale di assemblea.

L'Agenzia contestava l'omesso pagamento dell'imposta di registro proporzionale sull'atto enunciato in verbale, in quanto il credito rinunciato - a suo dire - aveva natura finanziaria.

Di contro, la società sosteneva che il credito derivasse da pregresse vendite di merci (ope-

razioni soggette a IVA) e che pertanto, in forza del principio di alternatività IVA-Registro ex art. 40 del DPR 131/1986, l'imposta dovesse essere applicata in misura fissa. La Cassazione ha dato ragione al contribuente, stabilendo che l'atto dovesse essere sottoposto a imposta di registro in misura fissa e non proporzionale.

Innanzitutto, la Corte ha chiarito che, ai fini della identificazione della natura del credito rinunciato (commerciale - finanziario) fanno fede gli atti formali e le relative annotazioni contabili della società che, nel caso in specie qualificavano il credito del socio tra i *"Debiti verso Controllante"* e non *"Debiti finanziari verso la Controllante"*.

Ha ribadito inoltre che tali annotazioni contabili nel bilancio di una società di capitali non sono meri dati numerici, ma sono munite del valore di presunzione iuris tantum (ovvero superabile solo da prova contraria) ai sensi dell'art. 2709 c.c.

Di conseguenza, se dalle scritture contabili emerge in modo univoco che la causa debendi del credito è di natura commerciale, l'onere di



dimostrare che si tratti invece di un finanziamento soci grava interamente sull'Ufficio, il quale non può limitarsi a una diversa qualificazione astratta, ma deve offrire elementi indiziari gravi, precisi e concordanti per smentire la realtà contabile. Nel caso specifico, in mancanza di tali prove, la Cassazione ha concluso confermando la natura commerciale del credito stabilita dal contribuente.

In questo scenario, l'art. 6 della Tariffa, Parte I, allegata al DPR 131/1986 - che prevede l'imposta proporzionale per le rinunce a crediti - deve cedere il passo al principio di alternatività.

Per cui, essendo il credito originato da un'operazione rilevante ai fini IVA, la sua successiva rinuncia o estinzione nel contesto di una ricapitalizzazione deve scontare l'imposta di registro esclusivamente in misura fissa.

Invece, con riferimento alla sussistenza o meno dei presupposti della *“enunciazione”*, la Cassazione ha corretto la tesi del giudice di appello, ribadendo che la relazione tra socio conferente e società conferitaria all'interno di un verbale assembleare integrava il requisito della *“coincidenza delle parti”* necessario per aversi *“enunciazione”* soggetta eventualmente a registrazione.

Tuttavia, tale correzione non ha spostato l'esito della decisione: una volta stabilita l'inerenza del credito a operazioni IVA, la tassazione resta fissa, a prescindere dalle modalità con cui l'atto venga portato a conoscenza dell'Ufficio.

Appare opportuno a questo punto (prendendo spunto dalla sentenza del 2021 sopra citata) precisare quali siano i connotati dell'istituto dell'enunciazione ex art. 22 del DPR 131/1986. Per *“enunciazione”* deve intendersi una dichiarazione dei contraenti riferita ad altri atti giuridici non registrati, precedenti il contratto sottoposto a registrazione ed in esso richiamati e di cui erano parti.

Affinché le suddette disposizioni soggiacciano a tassazione, è quindi necessario che le stesse siano contenute in atti scritti o contratti verbali formati dalle medesime parti dell'atto sottoposto a registrazione.

Inoltre, se l'atto enunciato era soggetto a registrazione in termine fisso, è dovuta anche la

«Un finanziamento soci enunciato in un atto di ripianamento delle perdite del capitale sociale dovrà essere assoggettato ad imposta di registro per il suo intero ammontare, a prescindere dall'importo effettivo che venga utilizzato per la ricostituzione del capitale (da ultimo Cass. n. 32516 del 12.12.2019)»

sanzione pecuniaria (art. 69, DPR n. 131/1986). In buona sostanza, la disciplina dell'enunciazione è una misura antielusiva, tesa ad evitare che i contraenti stipulino accordi o atti senza registrarli, per poi acclararne l'esistenza in un contratto successivo, sottraendosi così alla tassazione del contratto enunciato.

Occorre anche precisare che la *“tagliola”* della tassazione per enunciazione colpisce l'intero ammontare inerente alla disposizione enunciata. Ciò significa, per esempio, che un finanziamento soci enunciato in un atto di ripianamento delle perdite del capitale sociale dovrà essere assoggettato ad imposta di registro per il suo intero ammontare, a prescindere dall'importo effettivo che venga utilizzato per la ricostituzione del capitale (da ultimo Cass. n. 32516 del 12.12.2019).

In conclusione, nelle operazioni di ricapitalizzazione attraverso rinuncia da parte dei soci a propri crediti è preliminarmente necessario documentarne la natura, anche in base alla relativa classificazione in bilancio.

Laddove essa fosse riconducibile a un rapporto di natura finanziaria, la sua enunciazione nella delibera assembleare sarà soggetta a tassazione, non in base alla quota parte del credito utilizzato ma per il suo intero ammontare.



Alessandro Sacrestano
management consultant Sagit&Associati srl
amministratore unico Assindustria Salerno Service srl
asacrestano@studiosagit.it



NUOVO CODICE DEGLI INCENTIVI

Dalla semplificazione delle procedure alla valutazione di impatto: come il decreto legislativo 184/2025 trasforma il sostegno alle imprese in una politica orientata ai risultati misurabili

Dal 1° gennaio 2026 è entrato in vigore il Decreto legislativo 27 novembre 2025, n. 184, che istituisce il nuovo Codice degli incentivi (di seguito, “Codice”).

Il provvedimento è stato adottato in attuazione della Legge 27 ottobre 2023, n. 160, che aveva conferito al Governo una delega finalizzata al riordino complessivo degli strumenti agevolativi destinati alle imprese, con l'intento di semplificare le procedure e rafforzare le attività di monitoraggio delle dinamiche economiche.

La nuova disciplina mira a uniformare il quadro generale in materia di sostegni alle imprese e introduce criteri e metodologie standardizzate che le Amministrazioni dovranno applicare nella progettazione e nella gestione delle misure agevolative.

Finalità e campo di applicazione: un perimetro ampio e inclusivo

L'articolo 1 del Decreto definisce l'ambito del Codice, che disciplina:

- i principi generali dei procedimenti relativi agli incentivi;

- la programmazione e la gestione delle misure agevolative;
- il coordinamento tra amministrazioni centrali, regionali e organismi intermedi;
- i diritti e gli obblighi dei beneficiari.

La norma ha quindi la funzione di riordinare e rendere coerente la disciplina generale relativa ai procedimenti amministrativi in materia di incentivi alle imprese, oltre a regolare l'utilizzo degli strumenti tecnici necessari alla loro gestione.

Il Codice si applica alle agevolazioni erogate nelle forme previste dall'art. 12, vale a dire:

- contributi a fondo perduto;
- garanzie su operazioni finanziarie;
- finanziamenti agevolati e altri strumenti rimborsabili;
- interventi nel capitale di rischio;
- misure di natura fiscale e contributiva, con alcune rilevanti esclusioni.

Restano infatti escluse dal perimetro applicativo:

- le agevolazioni fiscali automatiche che non richiedono istruttorie valutative;



- le misure relative alle accise;
- gli incentivi contributivi, salvo diversa previsione normativa.

Il campo soggettivo è volutamente ampio e comprende imprese di ogni dimensione, startup, professionisti e lavoratori autonomi. L'articolo 10 riconosce espressamente la possibilità per i lavoratori autonomi di accedere agli incentivi, risolvendo una storica incertezza e ampliando la platea dei beneficiari, valorizzando il ruolo dei professionisti nell'economia della conoscenza. L'articolo 2 introduce un glossario vincolante che rappresenta uno dei pilastri del Codice. Termini come incentivo, amministrazione responsabile centrale, ciclo di vita dell'incentivo, monitoraggio e controllo assumono un significato univoco, eliminando la variabilità terminologica che aveva caratterizzato la normativa precedente. La standardizzazione del linguaggio è funzionale alla costruzione di un sistema coerente e interoperabile. L'articolo 3 formalizza il Sistema Incentivi Italia, definendolo come l'insieme dei servizi messi a disposizione tramite il Registro nazionale degli aiuti di Stato (RNA) e la piattaforma Incentivi.gov.it.

Il sistema è progettato per offrire:

- strumenti dedicati alla programmazione e alla pubblicità delle misure agevolative;
- modelli standardizzati per la predisposizione dei bandi;
- criteri uniformi per la classificazione delle spese ammissibili;
- funzionalità digitali per la presentazione, gestione e monitoraggio delle domande;
- meccanismi di verifica del cumulo degli aiuti;
- supporti operativi per le attività di monitoraggio e valutazione delle politiche di incentivo.

Il Codice dedica ampio spazio alla regolazione delle procedure, delle istruttorie e delle fasi di concessione ed erogazione delle agevolazioni. Sono definite in modo puntuale le modalità di presentazione delle domande, i criteri di valutazione dei progetti e le tempistiche entro cui le amministrazioni devono concludere le istruttorie. Sono inoltre disciplinate le modalità di concessione ed erogazione degli incentivi, prevedendo un utilizzo sistematico di piattaforme digitali interoperabili. La digitalizzazione, infatti, non è più una facoltà, ma diventa un

«Termini come incentivo, amministrazione responsabile centrale, ciclo di vita dell'incentivo, monitoraggio e controllo assumono un significato univoco, eliminando la variabilità terminologica che aveva caratterizzato la normativa precedente. La standardizzazione del linguaggio è funzionale alla costruzione di un sistema coerente e interoperabile»

requisito obbligatorio per l'intero ciclo di vita dell'incentivo. Per quanto riguarda la gestione successiva alla concessione, il Codice introduce un sistema di monitoraggio continuo basato sull'interoperabilità delle banche dati pubbliche, così da consentire controlli più tempestivi e mirati. L'impianto dei controlli è costruito secondo un principio di proporzionalità al rischio, mentre ai beneficiari sono imposti specifici obblighi informativi per garantire la tracciabilità delle operazioni finanziate. Anche le norme relative a revoche e recuperi vengono uniformate, con procedure chiare e tempistiche definite, così da assicurare maggiore certezza giuridica e operativa.

Un ulteriore elemento qualificante è la previsione di un processo strutturato di valutazione dell'impatto delle misure. Il Codice richiede infatti che l'efficacia degli incentivi sia verificata periodicamente attraverso indicatori che misurano gli effetti economici e occupazionali generati, nonché la coerenza delle misure con gli obiettivi strategici fissati a livello nazionale. Si tratta di un passaggio essenziale per superare una logica meramente quantitativa, basata sulla spesa delle risorse, e orientare invece le politiche pubbliche ai risultati concreti prodotti sul sistema produttivo.



Paolo Ambron

avvocato giuslavorista
info@studiolegaleambron.it



IL MICROASSENTEISMO PUÒ giustificare il licenziamento per scarso rendimento?

La Cassazione chiarisce: la scarsa resa è punibile solo se riconducibile a un comportamento colpevole e se danneggia l'organizzazione aziendale complessiva

La sentenza della Corte di Cassazione n. 1161 del 20 gennaio 2026 si colloca nel quadro del dibattito giurisprudenziale sul rapporto tra assenze per malattia e obbligo di prestazione lavorativa. Nel caso di specie, la Suprema Corte ha respinto il ricorso di una lavoratrice che aveva impugnato il licenziamento per scarso rendimento, confermando la decisione della Corte di Appello di Bari che aveva ritenuto legittimo il recesso datoriale. La dipendente era stata licenziata per giustificato motivo soggettivo a causa di uno scarso rendimento, fortemente condizionato da brevi e ripetute assenze per malattia, spesso collocate in prossimità di fine settimana o festività. Tali assenze, sebbene formalmente giustificate da certificazione medica, sono state valutate dai giudici di merito come sintomatiche di un comportamento non genuino della lavoratrice, idoneo da incidere negativamente sulla continuità ed efficienza organizzativa. La Cassazione ha ritenuto corretta tale ricostruzione, evidenziando che non si trattava di un fisiologico calo di rendimento dovuto a condizioni di salute effettive, bensì di un comportamento reiterato e collocato in momenti strategici dell'organizzazione del lavoro, con impatto concreto sull'assetto aziendale. In tale prospettiva, il fenomeno del microassenteismo, quando accertato come strumentale, può concorrere a integrare l'ipotesi di scarso rendimento, prevista da specifica norma nel settore in questione, quello degli autoferrotranvieri. **La pronuncia si inserisce nel quadro di un orientamento consolidato secondo cui il licenziamento per scarso rendimento**

richiede non solo una prestazione inferiore alla media esigibile, ma anche l'elemento soggettivo della colpa. Le assenze per malattia, non assumono rilevanza sul piano disciplinare, tuttavia possono perdere tale protezione se risultano simulate e collegate a un comportamento volto a sottrarre la prestazione lavorativa. La stessa giurisprudenza aveva chiarito che la malattia, anche se reiterata, non può di per sé fondare un licenziamento per scarso rendimento, essendo disciplinata da regole autonome e non riconducibili in automatico a un inadempimento colposo. Nel caso di specie, la Corte ribadisce un principio già affermato in passato in base al quale il licenziamento per scarso rendimento può considerarsi legittimo solo quando la scarsa resa lavorativa sia riconducibile a un comportamento colpevole del dipendente, dimostrato da presunzioni gravi, precise e concordanti e deve tradursi in un'effettiva compromissione dell'organizzazione aziendale. Non è sufficiente quindi la mera sommatoria di assenze brevi o statisticamente anomale; occorre che le stesse risultino strumentali e idonee a compromettere in modo apprezzabile l'organizzazione e l'aziendale. La pronuncia, in conclusione, delimita con maggior chiarezza l'ambito applicativo dello scarso rendimento in rapporto alle assenze per malattia, evidenziando la necessità di un rigoroso accertamento probatorio nei casi di microassenteismo. Per il datore di lavoro rappresenta un monito, non essendo sufficiente rilevare l'anomalia quantitativa delle assenze, ma è necessario provarne la riconducibilità ad una condotta colpevole e la loro effettiva incidenza sull'organizzazione aziendale.



Andrea Boscaro
Partner The Vortex
andrea boscaro@thevortex.it



ASSISTENTI AI E DATI: la necessità di una nuova governance digitale

Occorrono sempre più regole condivise per proteggere il patrimonio aziendale documentale

Negli ultimi giorni di gennaio, Clawdbot, uno strumento di Intelligenza Artificiale in grado di eseguire compiti, non solo di rispondere a domande, ha ottenuto in poco tempo oltre 100mila stelle su GitHub riscuotendo una fiducia tale da indurre molte persone ad integrarlo senza sapere bene il suo funzionamento con e-mail, calendari, software aziendali: da questa avventatezza sono derivate fughe di informazioni, frodi di criptovalute, problemi di sicurezza. L'hype che l'Intelligenza Artificiale ha raccolto induce a servirsi di strumenti come Clawdbot con leggerezza: policy interne, formazione e supervisione IT sono dunque sempre più necessari. Anche i chatbot più diffusi e sicuri permettono, grazie ad appositi connettori, di collegarsi ai flussi di lavoro reali: e-mail, documenti in cloud, calendari condivisi, ambienti collaborativi. È qui che l'Intelligenza Artificiale smette di essere una app di elaborazione di testi e immagini e diventa una leva di produttività aziendale. Il primo ad integrarsi con applicativi come Excel, Word, Powerpoint, Outlook e soprattutto con le cartelle condivise di Onedrive è stato Copilot, il chatbot del mondo Microsoft. In seguito anche Google ha reso possibile collegare Gemini, anche in modalità gratuita, con Google Workspace e farlo interagire con Gmail, Drive, Calendar nel rispetto dei permessi di lettura o di modifica che è possibile conferire in modo puntuale.

Questa integrazione consente di analizzare più documenti in Drive per preparare una bozza di offerta o trasformare un calendario condiviso in una sintesi settimanale delle priorità del team. Allo stesso modo, è possibile collegare Claude, uno dei chatbot più innovativi con gli applicativi di Google Workspace, ma

anche servirsi di un ambiente collaborativo, Cowork, in cui lavorare insieme su documenti e conversazioni condivisi: con Cowork un team può caricare materiali comuni, lavorare su uno stesso ragionamento assistito dall'AI, mantenere memoria delle decisioni prese. I Progetti di ChatGPT offrono infine la possibilità di collegare e-mail, Google Drive o altri servizi cloud tramite connettori, oppure passare link e documenti in modo puntuale.

Collegare "tutto Drive" è tecnicamente semplice, ma organizzativamente rischioso: significa trasformare il chatbot in assistente contestuale, ma sulla base di documenti che potrebbero non essere stati salvati nella loro versione finale o essere confidenziali e non appropriati per una loro consultazione ed elaborazione da parte degli altri colleghi. Un esempio di rischio è l'abitudine ormai crescente di registrare e trascrivere le riunioni online: la trascrizione è utile per non perdere informazioni, ma diventa un documento reso in questo modo formale, ricercabile e riutilizzabile. Senza regole chiare può esporre pubblicamente informazioni confidenziali, cristallizzare ipotesi non definitive, far emergere impegni "detti a voce" come se fossero decisioni formali. La questione non è se usare o meno questi strumenti, ma come. Servono regole condivise: quali ambienti possono essere collegati, chi è responsabile dei contenuti e soprattutto come ci assicuriamo che vi sia trasparenza verso chi partecipa ai processi; sapere se una riunione viene trascritta e come quella trascrizione potrà essere usata è un impegno da chiedere e rispettare. Come in tutti i cambiamenti tecnologici, competenze e leadership sono necessari a tutelare il patrimonio documentale aziendale e a rendere possibile l'innovazione possibile con l'Intelligenza Artificiale.



Antonio Petruzzo
Global & Trade Customs Professional



L'UNIONE CHE NON UNISCE: diversi accessi ai mercati globali

Il Mercosur avrà un avvio temporaneo mentre l'intesa con l'India diventa il vero asse globale

In uno scenario in cui la frammentazione del commercio globale e **politiche protezionistiche** tornano prepotentemente alla ribalta, l'Unione europea è chiamata a conciliare l'apertura dei mercati con la tutela degli interessi strategici e di sostenibilità. La risposta dell'Unione resta ancorata a una visione multilaterale del commercio internazionale. Gli **Accordi di Libero Scambio (ALS)** sono ancora considerati strumenti essenziali per garantire accesso ai mercati, diversificazione delle catene del valore e prevedibilità normativa per le imprese. La nuova generazione di accordi commerciali riflette questa impostazione garantendo per tutti standard regolatori sui temi della sostenibilità, degli investimenti, e della tracciabilità di prodotto. Un caso è l'**accordo UE-India**, concluso il 27 gennaio 2026 dopo anni di negoziati. Attualmente l'India applica dazi molto elevati sui prodotti di origine europea: fino al 110% sulle automobili, oltre 150% sui vini, e tariffe medie superiori al 16-22% su macchinari, chimica e prodotti industriali. Mediante tale accordo, verrebbero eliminati/ridotti progressivamente i dazi su circa il 96,6% del valore delle esportazioni UE verso l'India, con risparmi stimati in circa 4 miliardi di euro l'anno e con l'obiettivo dichiarato di raddoppiare le esportazioni entro il 2032.

Di segno opposto è la situazione dell'accordo **UE-Mercosur** - "*Mercato Comune del Sud America*". In data 26 febbraio 2026 Argentina e Uruguay hanno ratificato per primi l'accordo commerciale tra l'Unione europea e i paesi aderenti al Mercosur. La ratifica dell'accordo da parte di un primo paese contraente consente alla Commissione europea di poter procedere rapidamente con l'applicazione provvisoria dell'accordo commerciale UE-Mercosur. La stessa presidente della Commissione EU - Ursula Von

Der Layen - ha annunciato l'avvio dell'applicazione in via provvisoria dell'accordo, in attesa del voto finale del Parlamento europeo. In questo momento storico, il Mercosur rappresenta il vero partner strategico per l'Ue al fine di consentire una completa diversificazione delle proprie relazioni commerciali globali anche in considerazione dell'ampio mercato che si compone di oltre 700 milioni di (potenziali) consumatori. L'accordo intende infatti eliminare tariffe elevate (es. fino al 35% su automobili e bevande) e a considerare specifici contingenti tariffari per prodotti "sensibili" come carne bovina e pollame.

Per le imprese esportatrici dell'UE, questi sviluppi presentano impatti tangibili e sviluppi pratici. Il potenziale accordo con l'India aprirebbe, infatti, un (nuovo) mercato di circa 1,45 miliardi di consumatori, riducendo barriere tariffarie spesso proibitive.

L'Unione europea persegue la diversificazione commerciale attraverso gli accordi con India e Mercosur per mitigare l'instabilità geopolitica, ulteriormente accresciuta dal conflitto in Medio Oriente che minaccia le rotte di approvvigionamento tradizionali. In questo scenario, la sicurezza economica diventa prioritaria per Bruxelles, rendendo necessario il superamento delle resistenze interne per allineare la volontà politica alle esigenze di mercato sempre più pressanti.





SALERNO AL CENTRO DEL MONDO TURISTICO: LA SFIDA DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE PER LE MPMI DELLA FILIERA

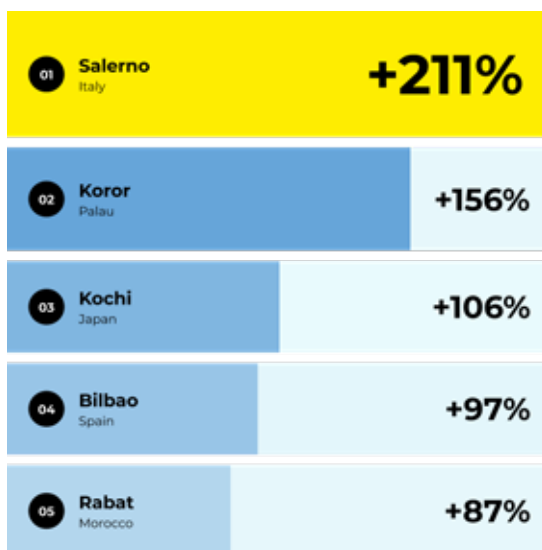
La maturità digitale delle imprese è l'investimento strategico per trasformare il momento d'oro in sviluppo duraturo

di Mara Normando
PIDMed Researcher

Negli ultimi mesi, Salerno è diventata protagonista di una serie di riconoscimenti e analisi che ne confermano la crescente attrattività internazionale. Alla fine del 2025, il *Travel Trends Report* di Skyscanner la classificava tra le destinazioni con la più rapida crescita di interesse al mondo, con un incremento delle ricerche di voli di +211% dal mercato britannico e +418% dal mercato italiano.

A febbraio 2026, alla Borsa Internazionale del Turismo di Milano, la Camera di Commercio di Salerno e Unioncamere Campania presentavano la provincia come hub turistico strategico del Mezzogiorno, con oltre 1,4 milioni di arrivi e 5,1 milioni di presenze nel 2024. Nel 2025, il porto cittadino ha movimentato 140.000 crocieristi, generando un impatto economico diretto di 4,7 milioni di euro.

Numeri che si inseriscono in una strategia territoriale sempre più consapevole: il Destination Management Plan per Salerno e il Cilento, elaborato con il contributo di esperti internazionali, fissa obiettivi ambiziosi di crescita qualificata del traffico internazionale, destagionalizzazione dei flussi e innalzamento della spesa media turistica. Non è più il momento di descrivere Salerno come destinazione emergente: è il momento di chiedersi se il sistema di accoglienza locale sia pronto a raccogliere ciò che il mercato globale sta offrendo. Il turismo è oggi uno dei



Fonte: rielaborazione PIDMed su dati Skyscanner - Trending Destinations 2025

settori in cui la trasformazione digitale avanza con la maggiore velocità e il maggiore impatto competitivo.

A livello globale, il 72% delle prenotazioni turistiche avviene online, il 45% da dispositivi mobili. Il mercato dell'intelligenza artificiale applicata al turismo vale già 2,95 miliardi di dollari nel 2024 e si prevede una crescita annua del 28,7% fino al 2030.

La ricerca accademica documenta benefici concreti: l'adozione di sistemi di revenue management basati su AI è associata a incrementi dei ri-



← cavi alberghieri fino al 10%; strumenti di analisi predittiva migliorano le previsioni di domanda fino al 40%; l'integrazione tra CRM, pricing dinamico e piattaforme di distribuzione digitale rappresenta il nucleo della competitività per chi vuole presidiare i mercati internazionali.

Il viaggiatore contemporaneo sceglie le destinazioni e le strutture anche in base alla qualità dell'esperienza digitale che precede e accompagna il viaggio fisico: recensioni, chiarezza delle informazioni online, semplicità del processo di prenotazione. Senza questi elementi, un'impresa turistica semplicemente non esiste nel mercato globale.

Eppure il quadro europeo delle PMI evidenzia un ritardo strutturale: soltanto il 73% delle piccole e medie imprese ha raggiunto un livello base di intensità digitale, a fronte di un obiettivo UE del 90% entro il 2030. Il settore dell'ospitalità e della ristorazione figura tra quelli con i tassi di adozione tecnologica più bassi.

Per le imprese salernitane questo gap ha conseguenze dirette: senza strumenti digitali adeguati il rischio concreto è che la domanda internazionale venga intercettata dalle grandi OTA (**Online Travel Agencies**), disperdendo i margini a danno delle micro e piccole imprese locali.

In questo scenario si inserisce l'Aeroporto Salerno Costa d'Amalfi e del Cilento, che rappresenta un potenziale abilitatore di trasformazione per l'intero sistema turistico locale.

Riaperto ai voli commerciali nel luglio 2024, lo scalo ha già dimostrato una capacità di attrazione di flussi internazionali significativa nel suo primo anno di attività, con una prospettiva di crescita ambiziosa nel prossimo decennio.

Il suo pieno potenziale, tuttavia, si realizzerà soltanto se la filiera turistica del territorio sarà in grado di intercettare e valorizzare digitalmente i passeggeri che vi transitano.

Un aeroporto internazionale porta con sé una domanda sofisticata e connessa. Spetta alle imprese locali farsi trovare pronte, visibili e competitive nel momento in cui quella domanda si attiva, che si tratti di Londra, Vienna o Parigi.

In questo quadro, la Camera di Commercio di Salerno ha risposto con il Bando PID Turismo: **un milione di euro in voucher a fondo perduto per la doppia transizione digitale ed**

ecologica delle MPMI della filiera turistica provinciale. Le imprese del territorio hanno già aderito con ampia partecipazione, investendo in software gestionali, intelligenza artificiale per il pricing dinamico, chatbot multilingue e piattaforme di distribuzione condivisa.

L'articolazione in due misure, fino a 40.000 euro per aggregazioni di imprese, fino a 10.000 euro per realtà singole, ha abbassato la soglia di accesso anche per le strutture più piccole, valorizzando al contempo la logica di filiera.

Una risposta concreta che segnala, nel tessuto imprenditoriale locale, un cambio di mentalità: l'innovazione non è più percepita come opzione, ma come condizione.

C'è però una dimensione che i dati faticano a catturare, e che riguarda l'identità profonda del modello di accoglienza salernitano.

La forza di questo territorio non sta nella capacità di replicare un'offerta standardizzata, ma nella micro-imprenditorialità diffusa che ne innerva il tessuto: il B&B a conduzione familiare, l'agriturismo cilentano che si racconta attraverso la tavola, il ristoratore custode di un sapere che si tramanda.

Sono queste realtà, spesso invisibili agli algoritmi delle grandi piattaforme, a fare la differenza nell'esperienza del visitatore: capaci di trasformare un soggiorno in un ricordo e un ricordo nella ragione per tornare.

Il punto è che il digitale, se ben utilizzato, non sostituisce questa autenticità: la amplifica.

La tecnologia, in questo senso, non è un fine ma uno strumento: serve a fare in modo che l'ospite internazionale riesca a trovare, scegliere e vivere quella qualità di accoglienza che il territorio salernitano sta imparando ad offrire ma che rischia di rimanere invisibile se non adeguatamente comunicata e distribuita nel mercato digitale. La convergenza tra il crescente interesse internazionale per il territorio, lo sviluppo delle infrastrutture di accesso e le risorse istituzionali per l'innovazione disegna per Salerno una finestra temporale preziosa.

Trasformarla in sviluppo durevole richiede che le imprese della filiera turistica investano nella propria maturità digitale come atto strategico consapevole. La sfida è cogliere il momento e trasformare questa consapevolezza in azione.



Orbit Orbit: *quando l'intermedialità diventa metodo e destino*

Seguendo la nostra traiettoria fluttuante, ci addentriamo in uno spazio indefinito in cui i linguaggi si mescolano, i confini tra i media sfumano e l'arte si fa esperienza di attraversamento, mutazione, deriva. Qui, emerge l'opera che ci accingiamo a esplorare tra orbite intermediali e improvvisi cambi di rotta, mai in cerca di atterraggio

C'è un modo pigro di far incontrare fumetto e musica: il libro ridotto a gadget, il disco usato come esca promozionale. Due oggetti che si strusciano, si annusano, poi tornano ognuno nel proprio recinto (intatti, innocui, intercambiabili). *Orbit Orbit*, il fumetto-disco firmato da Caparezza uscito nel finale del 2025, sceglie invece la strada più difficile (e per questo più rara). I due linguaggi li mette in attrito, li costringe a contaminarsi fino a cambiare forma. E l'intermedialità smette di essere un'etichetta di comodo per diventare una forza di gravità: ti aggancia, ti trascina, ti fa entrare in orbita (prima ancora che tu ne accorga). La narrazione illustrata diventa forza generativa dell'intero album.

E la musica, a sua volta rimette in circolo il fumetto, lo riscrive in frequenza, timbro, dinamica. È rimediazione nel senso più vivo del termine. La struttura intermediale di questo lavoro è chiara: due orbite che disegnano un'unica rotta. Prima un volume sceneggiato da Caparezza e affidato a più mani per i disegni. Poi un disco che nasce da quella matrice. Due prodotti che divengono un circuito da attraversare. Lo sguardo scivola verso la cuffia, l'ascolto torna alla pagina e ogni transito lascia una traccia. Ciò che era immagine diventa suono.

Ciò che era suono rientra nella visione con un'altra densità. Tutto parte da un'urgenza biografica di Caparezza. Acufene e ipoacusia impongono una riconfigurazione dell'ascolto e, con essa, dell'identità professionale: quando il canale principale si incrina, occorre ripensare il mestiere, l'accesso al mondo,



perfino l'idea di "sentire". In quella zona di attrito, l'incontro con Simone Bianchi apre una deviazione concreta. Una cover variant di *Exuvia* diventa la soglia per entrare davvero nel fumetto. Magnifico luogo di scrittura e di costruzione. La sceneggiatura, allora, funziona insieme da ancora e da trampolino. Riattiva una passione d'infanzia, rimette in moto l'immaginazione proprio mentre la musica appare territorio compromesso.

E poi restituisce alla musica una via nuova. La rimediazione smette di essere categoria teorica e di-





← venta gesto operativo. Caparezza converte la crisi in linguaggio, fino a trasformare una perdita in un altro modo di ascoltare il mondo. Dentro il fumetto la narrazione procede per slittamenti, corrispondenze, accensioni improvvise. Un bosco, un festival estivo, un backstage che si fa insieme rifugio e soglia. Poi lo svenimento. E la storia apre una seconda stanza: il viaggio nello spazio fra pianeti e apparizioni, dove gli oggetti del dietro le quinte cambiano scala e natura. Una vibrazione diventa terremoto su un pianeta alieno, un flash assume la forma di supernova. La realtà viene riscritta nel sogno, il sogno rimbalza sulla realtà: la traduzione produce senso e lo produce proprio nel momento in cui altera la materia di partenza. A rendere più forte questo effetto contribuisce la pluralità degli stili: una squadra di disegnatori legati all'orbita *Sergio Bonelli Editore* moltiplica registri e punti di vista. La storia resta riconoscibile, lo sguardo cambia continuamente pelle. La variazione grafica diventa montaggio, il montaggio diventa narrazione. Anche qui l'intermedialità lavora "dentro" la forma: un'identità si racconta attraverso metamorfosi di segno. L'album, pubblicato da *BMG*, raccoglie e rilancia questa architettura come un concept luminoso: fantascienza e confessione autobiografica, cultura nerd e filosofia dell'esistenza, immaginazione e realtà. Quattordici tracce seguono quattordici capitoli.

Ogni brano è un nodo di rete. Il viaggio è interiore e cosmico insieme, con una traiettoria che parte dal buio e apre gradualmente verso la luce. "Fluttuo, orbito" e "Il pianeta delle idee" aprono un viaggio in cui il fumetto si traduce in suono: simboli e personaggi (come l'ombra interiore di "Darktar") diventano ritmo e timbro. Il centro è "A Comic Book Saved My Life": immaginazione come cura, per necessità. Poi l'album cambia passo tra omaggi, spinte elettroniche e innesti di reale ("Curiosity" con Maurizio Cheli), fino a "Gli occhi della mente" che interroga il confine fragile tra immaginazione e realtà senza anestetizzarlo.

Sul piano musicale *Orbit Orbit* appare come il lavoro più compatto della carriera di Caparezza. Domina l'elettronica, tra space music e futuro anni Settanta. Continui rimandi a Kraftwerk, Rockets e Giorgio Moroder straordinari ponti costruttivi fra passato e futuro, artificio e umanità. Il rap resta, più essenziale: meno virtuosismo, più densità. L'intermedialità è metodo: sottrarre maschere, cambiare grana, riorganizzare il suono trasformando il limite in cornice creativa. Il vincolo diventa forma e racconto, nato da una traduzione. Nel finale, "Pathosfera" cerca empatia, "Cosmonaufrago" chiude il ritorno dell'astronauta, "Perlifcat" esplode in un



coro orchestrale: dal singolo al plurale, dalla crisi a una forma condivisa. *Orbit Orbit* di Caparezza pratica un'intermedialità popolare e consapevole. Un'opera che chiede ascolto lento, resiste al dominio da playlist e invita a perdersi. Doppia orbita ma verso un'unica rotta: il viaggio è traduzione e la traduzione diventa rinascita.



Alfonso Amendola
docente di sociologia
dei processi culturali
Università di Salerno
alfamendola@unisa.it



Giovanna Landi
esperta in
comunicazione visiva
Università di Salerno
gilandi@unisa.it



LA COERENZA OLTRE IL TEMPO E LA VELOCITÀ

Comunicazione, sport e leadership relazionale: Alessia Passatordi, componente del Comitato Femminile Plurale di Confindustria Salerno e Brand & Strategic Marketing Manager, ci racconta perché il fattore umano resta l'unico algoritmo invincibile

di Raffaella Venerando

La sua carriera è indissolubilmente legata alla comunicazione. In un'epoca di sovraccarico informativo, in cui tutto «è urgente e prioritario», quali strumenti utilizza per distinguere un trend passeggero da un valore di marca che merita di essere raccontato con cura? Nonostante i nuovi linguaggi, quali valori restano per lei non negoziabili nell'approcciare al racconto di un brand? Viviamo in un tempo in cui la velocità rischia di sostituire la profondità. Per distinguere un trend passeggero da un valore autentico parto sempre da un principio: la coerenza. Se un tema, un linguaggio o una scelta strategica sono coerenti con l'identità del brand, con la sua storia e con la sua visione futura, allora meritano di essere sviluppati e raccontati. Se invece sono solo una rincorsa all'onda del momento, difficilmente genereranno valore nel lungo periodo. In oltre 20 anni di lavoro tra agenzie e aziende internazionali ho imparato che ciò che distingue un trend da un valore è la sua capacità di durare nel tempo e di essere strutturale. Quando ho lavorato al ripo-



Alessia Passatordi

sizionamento e al rilancio di pasta Antonio Amato o alla promozione del brand Magaldi e al lancio di Magaldi Green Energy, non siamo partiti dalle mode del momento, ma dalla ridefinizione dell'identità e dei valori fondanti. I trend possono essere acceleratori, ma non possono essere fondamenta. Gli strumenti che utilizzo sono analisi strategica, studio del posizionamento competitivo, ascolto delle community e lettura dei dati. Ma soprattutto mi pongo una domanda: questa scelta rafforza la reputazione nel lungo periodo? Negli anni ho imparato che il posizionamento non è uno slogan, ma una scelta precisa. L'innovazione efficace nasce sempre da una profonda comprensione delle radici del

brand: è un equilibrio delicato tra tradizione e contemporaneità, che richiede metodo, ascolto e capacità di visione. I valori per me non negoziabili restano autenticità, coerenza e responsabilità. Li ho applicati nella gestione delle community digitali di Rovagnati - dove abbiamo costruito engagement reale e misurabile - quanto nei progetti di riposizionamento industriale in contesti B2B più complessi. Cambiano i linguaggi, ma non cambia la necessità di essere credibili. **Algoritmi e automazione stanno riscrivendo le regole del marketing...resta spazio per il fattore umano? Qual è la dote che porta nei suoi progetti e che nessuna tecnologia riuscirà mai a tradurre in codice?** Gli algoritmi sono strumenti straordinari: ci aiutano a leggere i dati, a ottimizzare processi, a personalizzare i messaggi. Ma non sostituiscono l'intuizione, la sensibilità, la capacità di interpretare le sfumature. Il fattore umano non solo resta centrale, ma diventa ancora più prezioso. La tecnologia può suggerire cosa funziona; l'essere umano decide perché farlo e in che modo farlo. Nei ruoli manageriali che ho ricoperto ho imparato quanto sia determinante la capacità di tradur-



re i dati in visione strategica. La dote che porto nei miei progetti è la capacità di costruire relazioni e di leggere tra le righe. Empatia e visione strategica insieme: comprendere le esigenze di un'azienda, ma anche anticiparne le potenzialità, guidarla verso scelte che abbiano un impatto reale e duraturo. C'è poi un aspetto che considero centrale: la leadership relazionale. Coordinare team, dialogare con imprenditori, confrontarsi con reparti tecnici o commerciali significa saper tradurre linguaggi diversi e creare sintesi. La tecnologia ottimizza, ma non media. La costruzione della fiducia, la gestione dei conflitti, la capacità di motivare restano competenze profondamente umane. Questo equilibrio tra razionalità e sensibilità è qualcosa che nessun algoritmo può replicare davvero.

E nel Comitato Femminile Plurale di Confindustria Salerno invece? Qual è il valore distintivo che ha portato all'interno del CFP per supportare l'imprenditoria al femminile?

Il mio ingresso nel Comitato è relativamente recente, quindi per me è soprattutto una fase di ascolto e confronto. Credo molto nel valore delle reti e nel potenziale che nasce dalla condivisione di esperienze tra imprenditrici e professioniste. Più che parlare di un contributo già definito, mi piace pensare al CFP come ad uno spazio in cui mettere a disposizione competenze, visione e spirito collaborativo per costruire insieme progetti che abbiano un impatto concreto sul territorio.

Lei è anche una sportiva appassionata. Quanto l'abitudi-

ne al sacrificio, la disciplina, il porsi obiettivi influenzano il suo stile professionale?

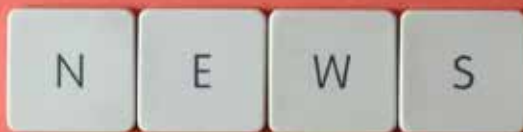
Gioco a tennis a livello agonistico e lo sport ha avuto un impatto profondo sul mio approccio professionale. Il tennis ti insegna responsabilità individuale: non puoi delegare il risultato. Questo lo ritrovo molto nei ruoli che ho ricoperto. Significa assumersi la responsabilità delle scelte strategiche, lavorare per obiettivi e misurare costantemente le performance. Lo sport mi ha insegnato anche la gestione della sconfitta. Non tutti i progetti producono risultati immediati e non tutte le strategie vanno nella direzione prevista. Saper analizzare un errore senza viverlo come un fallimento, ma come un passaggio di apprendimento, è una competenza fondamentale tanto in campo quanto in azienda. Nel lavoro questo si traduce in metodo, determinazione e capacità di affrontare le sfide con lucidità. Ogni progetto è un percorso: ci sono momenti di fatica, ma anche di grande soddisfazione. Avere chiari gli obiettivi, misurare i progressi e non perdere mai di vista la meta è un approccio che cerco di applicare ogni giorno.

Oggi è tornata in squadra nella stessa agenzia che aveva visto i suoi esordi anni addietro.

Rispetto alla giovane di allora, come si è evoluta Alessia? Ha avuto fin qui la vita che voleva?

In Medialine ho iniziato come Account e Project Manager, occupandomi di consulenza strategica, PR, eventi e piani integrati online e offline. Era

una fase di grande entusiasmo e formazione. Oggi torno con un bagaglio completamente diverso: ho vissuto l'azienda dall'interno, ho gestito brand nazionali e internazionali, ho lavorato su processi di digitalizzazione, repositioning e sviluppo prodotto, riportando direttamente alla proprietà o al CEO. Questo mi ha dato una visione più ampia, più manageriale, più orientata al business. La differenza principale rispetto ad allora è la consapevolezza strategica: oggi non vedo solo la comunicazione, ma l'impatto che essa ha sui processi aziendali, sulla crescita e sulla solidità di un brand. In questa nuova fase mi sto occupando anche di marketing sportivo, seguendo progetti legati alla pallamano. È un ambito che sento particolarmente vicino, anche per la mia formazione sportiva personale: lo sport è identità, comunità, appartenenza. Lavorare su questi progetti significa coniugare strategia, territorio e passione, valorizzando realtà che hanno un forte impatto sociale oltre che competitivo. Mi sono evoluta imparando a scegliere, a dire qualche "no" in più, a dare valore al tempo, alle relazioni, alla famiglia. Ho capito che la crescita non è solo professionale, ma anche personale: è equilibrio, è capacità di ascolto, è fiducia nelle proprie competenze. Se ho avuto la vita che volevo? Direi che ho costruito la vita che sentivo mia, passo dopo passo. E continuo a farlo, con la stessa passione di sempre, ma con una maggiore serenità e determinazione.



IL PASSO LENTO DELLA VERITÀ

Come difendere
la complessità
in un mondo
di formule rapide

Viviamo in un tempo strano. Basta un clic per costruire una storia e un altro ancora per distruggere una persona. Il clickbait, che qualcuno ribattezza con ironia click byte quasi fosse una minuscola unità di curiosità digitale, domina ormai una parte consistente della comunicazione contemporanea.

Il titolo viene progettato per accendere l'emozione immediata e per insinuare la promessa di una rivelazione clamorosa; dietro quella promessa spesso rimane soltanto la necessità di attirare attenzione. Da qui nasce una domanda più seria, perché riguarda il valore della verità in un sistema che premia la velocità.

La comunicazione digitale procede con un ritmo che supera il tempo necessario alla riflessione e scavalca il momento della verifica. Un titolo efficace attraversa il mondo in pochi secondi, mentre la verità mantiene un passo più lento e prova a rimettere insieme una realtà già deformata da un racconto affrettato.

In questo meccanismo agisce anche qualcosa di profondamente umano, perché la curiosità accompagna l'uomo da sempre e lo spinge verso ciò che ancora gli sfugge. Quando però questa spinta si riduce al consumo

rapido di emozioni perde la sua funzione conoscitiva e assume la forma dello spettacolo.

Il problema del clickbait nasce proprio da questa trasformazione. La realtà viene compressa dentro formule rapide che riducono una persona a un titolo, mentre una vicenda complessa viene costretta dentro poche parole.

La riflessione filosofica ricorda che la verità richiede tempo insieme alla disponibilità ad ascoltare. Richiede anche una responsabilità precisa verso la dignità dell'altro. Nel momento in cui si scrive un titolo si compie dunque una scelta che riguarda la coscienza prima ancora del traffico prodotto da una pagina.

La libertà di espressione rappresenta una conquista centrale della civiltà. Quando però questa libertà perde il legame con la responsabilità può trasformarsi in una forma di violenza invisibile.

Il contenuto virale conquista attenzione immediata mentre la conoscenza richiede un percorso più lento e più esigente.

Dietro uno schermo rimane sempre una persona concreta con la propria dignità. Nessun algoritmo è in grado di misurarla mentre il mercato dei clic tenta con sorprendente facilità di trasformarla in merce.



ph Sara Galimberti

Nicola Santini
esperto di galateo,
costume e società

LEGGE SULL'OBESITÀ E MERENDINE: ANALISI CRITICA (II PARTE)

Sul banco degli imputati non solo il cibo: a pesare sulla bilancia è soprattutto lo stato socio-economico e le cattive abitudini

Il primo ottobre 2025 si è avuta in Senato l'approvazione della legge che riconosce l'obesità come malattia cronica, progressiva e recidivante. Nonostante ciò spesso si addossano tutte le colpe dell'obesità infantile al consumo di merendine. La merendina è un dolce da forno industriale, confezionato in formato monoporzione, che ha subito negli anni un'evoluzione costante. Tanto per cominciare dobbiamo rispondere a due quesiti: il primo se le merendine sono tutte uguali e, il secondo, se in Italia c'è un rapporto preciso tra consumo e obesità dei giovani. La merendina italiana ha un peso di poco superiore ai 34 grammi e contiene 5,7 grammi di grassi, dei quali solo 2,1 saturi, 9 grammi di zuccheri e un contenuto calorico pari a 136 kcal. Il contenuto calorico per porzione rappresenta una percentuale tra il 5% e il 10% del fabbisogno calorico giornaliero della merenda dei bambini dai 7 ai 12 anni, in linea con le raccomandazioni fornite dalle principali Società scientifiche italiane. Negli ultimi 10-15 anni l'industria dolciaria italiana, ha ridotto il contenuto di zuccheri (-30%), grassi saturi (-20%) e calorico (-21%), eliminando completamente gli acidi grassi trans. Al contrario, le merendine inglesi pesano 66 grammi (+94%) con 12 grammi di grassi dei quali 5,2 saturi e 19 grammi di zuccheri e ben 251 kcal. Ancora più pesanti le merendine americane (81 grammi) con 16 grammi di grassi, dei quali quasi 6,6 saturi, circa 26 grammi di zuccheri e 344 kcal (2 volte e mezzo più delle nostre merendine). I dati elaborati da OKkio alla Salute ci dicono che, in Italia, l'obesità infantile rappresenta un'emergenza di salute pubblica, con l'area mediterranea e in particolare le regioni del Sud Italia che costituiscono l'epicentro del fenome-

no. Nel 2023, il 19% dei bambini era in sovrappeso e il 9,8% obeso (inclusa l'obesità grave al 2,6%), con una netta prevalenza maschile e un gradiente geografico che vede il Mezzogiorno più colpito del Nord. Dalla prima raccolta dati, avvenuta nel 2008/9 ad oggi, il sovrappeso mostra un andamento significativo in diminuzione mentre l'obesità, dopo un iniziale decremento, è risultata tendenzialmente stabile, con un leggero aumento nel 2023. Alcuni anni fa sono stati incrociati i dati sui consumi di prodotti da forno, con quelli di Okkio alla salute; nel nord Italia, dove il consumo era più alto che altrove (2,2 chili pro capite annui), si registrava un numero di obesi e ragazzini in sovrappeso inferiore (25% di quelli tra i 7 e i 10). Al Sud, invece, dove le merendine si mangiavano meno (1,6 chili pro capite annui) i ragazzini con questo tipo di problemi erano il 38% del totale. I comportamenti in generale meritano una riflessione. Quasi 2 bambini su 5 non fanno una colazione adeguata al mattino, più della metà consuma una merenda abbondante a metà mattina, 1 su 4 beve quotidianamente bevande zuccherate/gassate e consuma frutta e verdura meno di una volta al giorno. Il 37% mangia legumi meno di una volta a settimana e più della metà snack dolci più di 3 volte a settimana. Inoltre un bambino su 5 non fa abitualmente attività fisica, più del 70% non si reca a scuola a piedi o in bicicletta e quasi la metà trascorre più di 2 ore al giorno davanti alla TV, al tablet o al cellulare. Anche le condizioni socio economiche delle famiglie hanno un impatto negativo sull'eccesso ponderale e sullo stile di vita in generale. Possiamo concludere affermando che a pesare più delle merendine sono soprattutto lo stile di vita, la mancanza di movimento e le scorrette abitudini a tavola.



Giuseppe Fatati
presidente Italian
Obesity Network



L'amore non basta

di Roberto Costantini

Collana: Marsilio Farfalle pp. 416



Dopo 8 anni di silenzio, torna - con un thriller cupo e avvincente - il commissario **Balistreri** e con lui impariamo a conoscere le radici di quel male vischioso che lo attanaglia da sempre.

Anno 1984. Il commissario Balistreri viene spedito per punizione in Sardegna a indagare sui sequestri di persona. Si trova coinvolto in due casi difficili: l'omicidio di una bambina e il rapimento del figlio di un potente imprenditore romano. Le indagini lo portano a scontrarsi con il mondo dei pastori di **Orgosolo** e le loro leggi di vendetta.

Insieme a lui c'è **Filippo**, un agente locale calmo e pacifico, e sua moglie **Grazia**, che sogna una vita diversa. L'incontro tra queste vite opposte causa sparatorie, tradimenti e una verità sconvolgente che tormenterà Balistreri per decenni.

Quarant'anni dopo, ormai anziano, il commissario farà un ultimo viaggio attraverso l'Europa per trovare finalmente le risposte che gli mancano.

Il sentiero azzurro

di Gabriel Mascaro



Il sentiero azzurro, diretto dal regista e sceneggiatore brasiliano Gabriel Mascaro, è un film sul diritto di sognare che racconta la storia di una donna anziana che decide di non accettare il destino che qualcun altro ha tracciato per lei. Per massimizzare la produttività economica, infatti, il governo brasiliano ordina agli anziani di trasferirsi in remote colonie residenziali.

Tereza, 77 anni, ha trascorso tutta la sua vita in una piccola città industriale del Brasile, fino a quando un giorno riceve un ordine ufficiale dal governo che le impone di trasferirsi in una colonia residenziale per anziani. La colonia è un'area isolata dove gli anziani vengono portati a "godersi" gli ultimi anni della

loro vita, liberando le giovani generazioni dal loro accudimento, per potere concentrarsi completamente su produttività e crescita. Tereza si rifiuta di rispettare questa ordinanza imposta e decide di fuggire per intraprendere un viaggio di riscoperta attraverso il Rio delle Amazzoni, per esaudire un ultimo desiderio prima che le venga tolta la libertà: una decisione che cambierà per sempre il suo futuro.

Il film è una favola postmoderna, un viaggio alla scoperta di sé stessi e alla ricerca dei propri sogni, un'ode alla libertà che ci ricorda che non è mai troppo tardi per dare un nuovo significato alla propria vita.



dai social

in

in

ITS TELA
417 follower
Salerno

Se puoi sognarlo, puoi farlo. ✨

Dai forma al tuo domani e trasforma in realtà tutto ciò che oggi riesci solo a immaginare. Con gli strumenti giusti, la curiosità di chi osserva il mondo per comprenderlo davvero e lo sguardo di chi sa spingersi oltre l'ordinario, troverai nel nostro Istituto il terreno fertile per far crescere ogni tua ambizione. 🌱

Scopri di più sui nostri corsi:
📍 <https://lnkd.in/dHCZJ--f>
📍 <https://lnkd.in/dQQ7yV50>

Visita il nostro sito per maggiori informazioni > www.its tela.it

Dubbi o domande? Contattaci >
✉ segreteria@its tela.it
☎ +39 349 3302664

#TELA #LearningByDoing
#ITS #IstitutiTecniciSuperiori #ITS Academy #Formazione



Confindustria Salerno
5.695 follower
Ts

Team building rosso #Ferrari

Ci sono luoghi in cui l'eccellenza si respira e si vive. Una delegazione del Gruppo Servizi Innovativi e Tecnologici di **#Confindustria #Salerno**, nei giorni scorsi, è scesa in pista a **#Maranello** per un'esperienza che ha trasformato i concetti di performance e collaborazione in pura adrenalina.

Grazie al format ideato da **Randstad Enterprise Italia**, gli imprenditori sono stati protagonisti di una giornata di formazione ad alto impatto, che ha previsto - tra l'altro - la visita al **Museo Enzo Ferrari** e un test drive sulle rosse del Cavallino.

Un'esperienza di team building esclusiva capace di dimostrare come l'innovazione abbia bisogno di una visione audace e di una squadra coordinata e coesa per vincere le sfide del mercato e guadagnare posizioni



CameraCommercioSa @CCIAA_Salerno · 17h

L'estate 2026 decolla da **#Salerno**! 🇮🇹 @Aeroitalia annuncia 4 nuove rotte internazionali per luglio e agosto:
🇬🇷 Mykonos e Santorini 🇪🇸 Ibiza e Palma di Maiorca Dal 22 maggio confermati anche i voli nazionali per Milano Malpensa, Torino, Genova e Trieste. **#AeroportoSalerno**



in



Boccia Industria Grafica S.p.A.

1.218 follower
4h •

Dietro ogni progetto d'eccellenza c'è un ecosistema dove tecnologia, ritmo e precisione si fondono.

Sfogliare questa gallery significa osservare da vicino la sostanza operativa di Boccia Industria Grafica. Dalla configurazione avanzata delle nostre linee Komori, progettate per garantire la massima efficienza e costanza qualitativa, alla tecnologia XPose che definisce ogni dettaglio con rigore millimetrico.

Vedere le grandi bobine di carta trasformarsi in flussi di colore in movimento è il risultato di un processo ingegnerizzato. È la sintesi perfetta tra la potenza della produzione industriale e la competenza tecnica che dedichiamo a ogni commessa.

Competenza per la stampa, visione per il futuro.

#BocciaIndustriaGrafica #StampaOffset #IndustrialPrinting #PrintingExcellence #GraficaEditoriale #EfficienzaProduttiva #TecnologiaGrafica #Salerno



f



Confindustria Salerno

✨ SALERNO BRILLA NELLE "STELLE DEL SUD 2026" ✨

Siamo orgogliosi di celebrare le nostre aziende associate inserite nella prestigiosa classifica "Stelle del Sud 2026", curata da **Il Sole 24 ORE** e **#Statista!**

Questo importante riconoscimento premia le realtà del Mezzogiorno che si sono distinte per la miglior performance di crescita nel triennio 2021-2024, analizzando ricavi, occupazione e investimenti.

Realtà capaci di creare valore, innovazione e opportunità di lavoro, confermando che il Sud è una terra di straordinario dinamismo imprenditoriale.

Congratulazioni vivissime a:

✨ **Skills - Formazione & Lavoro - Wonderlab - Phaenomena - Italiana Energia - Salerno Container Terminal (Sct) - SIDER Pagani SRL - NOVARE Sistemi Innovativi Srl - WORLD OF ITALY S.R.L.**

Avanti così, insieme per un territorio sempre più competitivo!



ENEA @ENEAOfficial • 2h

Venerdì 13 marzo abbiamo avuto il piacere di accogliere presso il Centro Ricerche ENEA del Brasimone la delegazione di **Confindustria Giovani Salerno ed Emilia Centro** per una giornata dedicata a ricerca, innovazione ed energie del futuro.



