

SALERNOPOST

Newsletter trimestrale di Promos Italia
per le imprese della Camera di Commercio di Salerno



In questo numero:

Editoriale del Presidente

Nel 2023 le vendite all'estero dell'Italia sono state pari a 626 miliardi di euro, valore pressoché invariato rispetto all'anno precedente, in massima parte riconducibile al rallentamento della domanda internazionale e alla riduzione dei prezzi alla produzione, collegato alla normalizzazione delle quotazioni delle materie prime. Resta determinante sulle dinamiche macroeconomiche la notevole influenza degli shock extraeconomici in atto (guerra russo ucraina e le tensioni in medio oriente). Tra i settori, le vendite estere di prodotti agroalimentari rappresentano oltre il 10% dell'export italiano, raggiungendo un valore record di 64,4 miliardi di euro. Anche per il 2024 si prevede una crescita, sebbene a un ritmo inferiore rispetto agli anni precedenti, ma comunque significativo.

L'export nazionale riflette dinamiche territoriali molto differenziate, facendo registrare un marcato aumento delle esportazioni al Sud (+16,8%), più contenuto per il Nord-ovest (+2,7%), in flessione al Nord-est (-1%) e al Centro (-3,4%) e in

Editoriale del Presidente Andrea Prete

L'export della provincia di Salerno
anno 2023

Agrifood Future 2024

Artificial Intelligence Act, la legge europea
sull'intelligenza artificiale

Capobranco. Intervista a Ernesto Capuano

Innovazione e tradizione al servizio
dell'edilizia. Intervista a Virginio Lepore,
Tecno Edil Sistem

DIREZIONE E REDAZIONE

Camera di commercio di Salerno
Via Generale Clark, 19-21 - 84131 Salerno

netta contrazione nelle Isole (-21%) dovuta soprattutto alla riduzione dell'export di prodotti della raffinazione. Tra le regioni più dinamiche all'export (2023) troviamo la Campania (+28,9%), il Molise (+21,1%), la Calabria (+20,9%) e l'Abruzzo (+13,6%).

Il comparto agroalimentare è il più rilevante dei settori manifatturieri della provincia di Salerno che, per valore dell'export, la colloca tra le prime sei in Italia e al primo posto, se consideriamo solo il Centro e il Mezzogiorno. Le punte d'eccellenza sono la trasformazione del pomodoro, il settore lattiero caseario e l'ortofrutta.

La Camera di Commercio di Salerno storicamente supporta l'export delle imprese con programmi annuali di attività realizzati in collaborazione con Promos.

Anche per il 2024 le linee di intervento previste nel piano per l'internazionalizzazione sono orientate alla continuità degli interventi, che comprendono l'assistenza tecnica, la formazione, l'organizzazione di specifici appuntamenti settoriali dedicati al B2B e, infine, l'innovativa funzione del servizio "Digitexport", capace di coniugare la transizione digitale con le esigenze di internazionalizzazione delle imprese.



Andrea Prete, Presidente della Camera di Commercio di Salerno e Presidente di Unioncamere.



L'export della provincia di Salerno ANNO 2023

A cura Ufficio Studi e Statistica della Camera di Commercio di Salerno

Nel corso del 2023, il valore delle esportazioni la provincia di Salerno, si è attestato oltre i 3,7miliardi di euro, registrando un aumento del 5,9% rispetto all'anno 2022.

Negli ultimi anni, l'andamento delle esportazioni provinciali mostra segnali interessanti, con miglioramenti anche nel periodo dell'emergenza sanitaria - in controtendenza rispetto al contesto regionale e nazionale - e mantenendo successivamente un significativo ritmo di espansione, sebbene più moderato nel confronto territoriale. In particolare nel 2023 l'export della Campania cresce del e quello italiano del

Da sottolineare che la provincia di Salerno continua a presentare saldo positivo nella bilancia commerciale, del valore di oltre 908milioni di euro, in aumento anche per effetto della contrazione nel valore delle importazioni, che si attestano a circa 2,8 miliardi di euro (era 3,2 miliardi di euro l'import 2022)

L'analisi settoriale delle esportazioni consente di individuare andamenti differenti tra i diversi comparti.

Il settore primario realizza un incremento nel valore esportato pari al 3,2%, mentre l'attività manifatturiera (che rappresenta l'88% dell'export provinciale) è in aumento del 5,35%.

Il più rilevante dei settori manifatturieri, il comparto agroalimentare che da solo genera oltre 2,2 milioni di euro, ovvero oltre la metà dell'export provinciale, è in aumento del 12,7%.

Risultano invece in negativo gli altri due settori che principalmente contribuiscono all'export manifatturiero: metalli e prodotti in metallo con un export di 216milioni di euro (-8,6%) e gomma-plastica con un export di 147milioni di euro (-12,5%).

Per quanto riguarda gli altri settori, da segnalare il miglioramento della performance positiva per i macchinari (125mln euro; +7,5%) e per gli apparecchi elettrici (95mln euro; +7,2%).

In crescita anche le vendite all'estero degli articoli farmaceutici, che in termini percentuali ottengono il miglior risultato tra i diversi comparti produttivi (48mln euro; 61,5%).

Risultano invece rallentare le vendite all'estero per i settori computer e apparecchi elettronici (90mln euro; -13,9%), legno e prodotti in legno (69mln euro; -13,4%), prodotti tessili (58mln euro; -0,7%), sostanze e prodotti chimici (49mln euro; -15%). In contrazione anche i mezzi di trasporto (172 mln euro; -7,4%).



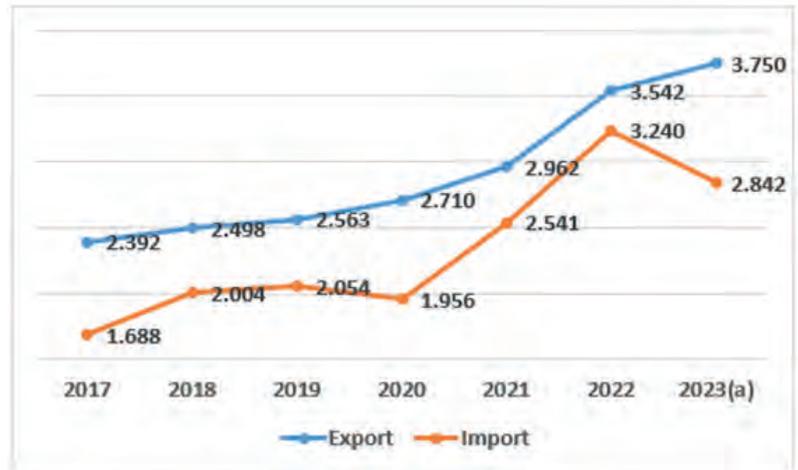
Per quanto riguarda la destinazione geografica dei flussi commerciali verso l'estero, nel complesso l'Europa assorbe quasi il 69,6% delle esportazioni delle imprese di Salerno e registra una crescita del 4,5%.

Il principale mercato di sbocco delle esportazioni della provincia di Salerno continua ad essere la Germania, con un importo di quasi 554 milioni di euro, in crescita nel 2023 dello 0,6%.

Nell'ambito del contesto europeo, segue il Regno Unito, con circa 411 milioni di euro (+12,5%) e la Francia che, con oltre 272 milioni di euro, registra una crescita del 8,6%.

Di particolare interesse la seconda posizione nell'export provinciale mantenuta dagli Stati Uniti, mercato di sbocco per il 12% dei valori esportati, in crescita nel 2023 nella misura del 14,9%.

Da segnalare infine la performance esportativa delle imprese salernitane nel mercato austriaco. E' pari a circa 138mln di euro il valore delle merci dirette in Austria, in aumento del 65% rispetto al 2022.



Andamento delle Esportazioni e delle Importazioni in provincia di Salerno dal 2017 al 2023 (valori in milioni di euro).

PRIMI 10 PAESI PER VALORE DELL'EXPORT - ANNO 2023 provvisorio			
	ANNO 2022	ANNO 2023	var% 2023/2022
1 Germania	550.139.327	553.591.472	0,63%
2 Stati Uniti	433.685.814	498.403.426	14,92%
3 Regno Unito	365.057.702	410.848.265	12,54%
4 Francia	250.475.056	272.118.366	8,64%
5 Paesi Bassi	193.392.047	195.529.262	1,11%
6 Spagna	155.174.795	163.528.386	5,38%
7 Austria	83.460.189	137.981.837	65,33%
8 Turchia	125.885.906	111.100.418	-11,75%
9 Polonia	96.865.803	90.393.689	-6,68%
10 Australia	70.260.098	84.532.500	20,31%

Fonte: Elaborazione ufficio Studi e Statistica CCIAA Salerno su dati Istat.



Agrifood Future 2024

Favorire la discussione sul futuro dell'industria agroalimentare in relazione all'evoluzione dell'ecosistema globale, dei cambiamenti climatici e dei nuovi equilibri geopolitici mondiali: questa, in sintesi, la finalità dell'evento "Agrifood Future", la cui seconda edizione è in agenda a Salerno dall'8 al 10 settembre 2024.

L'evento, organizzato dalla Camera di Commercio di Salerno e da Unioncamere, è l'occasione di confronto tra istituzioni, mondo accademico e aziende circa l'impatto della scienza e dell'innovazione tecnologica sul futuro del settore agroalimentare e in particolare sulle modalità di produzione, trasformazione, trasporto, imballaggio e consumo di cibo, necessarie per nutrire la popolazione di 10 miliardi di persone prevista nel 2050, riducendo al contempo l'impatto ambientale.

La seconda edizione, che intende posizionarsi come avamposto rispetto al G7 dell'Agricoltura che si terrà ad Ortigia a fine settembre, ha come elementi costitutivi:

- Un ricco palinsesto di eventi e conferenze;
- La II° edizione della Summer School condotta in parallelo al programma degli eventi organizzata in collaborazione con Rural Hack e Progetto Rete del Ministero della Gioventù e dello Sport, attuato da Invitalia;
- Il Premio Agrifood Future rilasciato da Unioncamere a personalità di spicco che hanno dato un forte contributo evolutivo al sistema agroalimentare italiano;
- Il Premio per Tesi di Laurea Agrifood Award;
- Numerosi Workshop tecnici per le imprese;
- Un'area espositiva con le offerte formative e le tecnologie più avanzate.

Per saperne di più www.agrifoodfuture.eu



📅 28/05/2024

📖 digitexport.it

Artificial Intelligence Act, la legge europea sull'intelligenza artificiale

Un traguardo importante, il primo regolamento del genere al mondo, che rappresenta un passo fondamentale per regolamentare questo settore in rapida evoluzione, garantendo un approccio equilibrato che promuova l'innovazione e tuteli i cittadini europei.

Il regolamento definisce una nozione di sistema di intelligenza artificiale ("AIS" o "AI System") per distinguere gli AIS dai sistemi software più semplici. La legge mira a fornire agli sviluppatori e agli operatori di IA requisiti e obblighi chiari per quanto riguarda gli usi specifici dell'IA rivolgendosi a un'ampia gamma di attori: tutti gli utilizzatori, i distributori, gli importatori, i produttori e i fornitori di sistemi di AI che hanno un legame con l'UE. Inoltre, il regolamento mira a ridurre gli oneri amministrativi e finanziari per le imprese, in particolare le piccole e medie imprese (PMI).

Il regolamento è strutturato in sei capitoli e 25 articoli, coprendo vari aspetti dell'AI, dalla ricerca allo sviluppo, dall'adozione all'applicazione. L'obiettivo principale del Regolamento è quello di promuovere lo sviluppo e l'utilizzo dell'intelligenza artificiale in modo sicuro, responsabile ed etico. Per raggiungere questo obiettivo, la legge si basa su quattro pilastri fondamentali.

L'IA, infatti, è suddivisa in quattro categorie di rischio, in base al potenziale impatto sui diritti e sulla sicurezza delle persone. In particolare: Rischio inaccettabile: si riferisce all'IA che può manipolare il comportamento umano per eludere l'autonomia degli utenti (per esempio, i giocattoli che usano l'assistenza vocale per incoraggiare comportamenti pericolosi nei minori) o sistemi di sorveglianza diffusa.



Capobranco. Intervista a Ernesto Capuano

Quando nel duemilaotto decide di sterzare il manubrio dell'azienda verso la mobilità sostenibile Ernesto Capuano ha cinquant'anni ed è già un'istituzione nel settore della vendita al dettaglio di motociclette e scooter. L'iniziale base operativa di via Duca Guglielmo (oggi centro assistenza per ricambi) e il successivo punto vendita di via Francesco Crispi, entrambi a metà strada tra due popolose zone della città di Salerno - il quartiere Carmine e il rione Fratte - macinano clienti allo stesso modo in cui un bolide a due ruote brucia chilometri d'asfalto nei circuiti di gara: primo concessionario Aprilia e secondo concessionario Kawasaki in Italia, ai primi posti nelle immatricolazioni Honda. Eppure non appena l'intuizione bussò alle porte del suo coraggioso (da vendere) l'imprenditore classe 1956 passa immediatamente dal pensiero all'azione. «Non ero più soddisfatto dei risultati ma, soprattutto, sentivo il vento cambiare. Era un vento forte. Così mi sono detto: è il momento di cambiare». Sulle vele dell'entusiasmo misto a ricerca, studio e quindi consapevolezza nasce Capobranco Project, società specializzata nella commercializzazione di veicoli elettrici come monopattini, biciclette a pedalata assistita e automobili a due posti ma anche laboratorio per la produzione di batterie a litio dai costi contenuti e distributore ufficiale di un innovativo sistema di antifurto (Push & Block), ideato e brevettato dallo stesso Capuano e diffuso in tutta Europa. «Per chi fa impresa» spiega Capuano «la velocità e il dinamismo sono importanti quanto la chiarezza e la responsabilità delle decisioni. Non sono un attendista né tantomeno un uomo che si fa tirare per la giacca o sale sul carro degli altri. Quando ho un'idea mi metto subito al lavoro per concretizzarla. Anche in questo caso l'ho fatto mettendoci la faccia, il cuore e il sudore. È l'unica strada che conosco».

Un vero capobranco, insomma. Di nome e d'azienda.

«Eh già (ride). In questa azienda c'è il mio codice genetico fin dal nome. Compresa la grande passione per i lupi e per le loro regole di vita».

Quando nasce, dottore Capuano, questo suo grande amore per le due ruote?

«Da giovanissimo. Quando ho aperto la mia prima attività avevo solo venticinque anni. Si chiamava Capuano Moto, era il 1981. Da allora mi sono dedicato per quasi sei lustri alla vendita di motociclette e scooter, creando inizialmente anche un team di motocross con il quale partecipai ai campionati nazionali, regionali e a quasi tutte le gare in provincia di Salerno. Mi prendevo cura tecnicamente dei motori. È stata un'avventura davvero esaltante, ricca di soddisfazioni e di trofei a cui ho dedicato molto del mio tempo e delle mie energie».

Dal motocross a stretto contatto con la natura alla mobilità elettrica a basso impatto per l'ecosistema: l'ambiente, per certi versi, è una costante nella sua esistenza professionale.

«Ho sempre avuto un'anima green. Con Capobranco ho scelto di dedicarmi sul piano imprenditoriale non solo a una mobilità sostenibile che ha a cuore il pianeta ma anche estremamente economica nella gestione per chi possiede veicoli elettrici».

Quali sono i principali benefici economici?

«Cento chilometri con uno scooter elettrico costano circa un euro. Percorsi con un'automobile elettrica a due posti, ne costano più o meno il doppio. Il risparmio, rispetto ai veicoli tradizionali a benzina, è davvero enorme. Inoltre, i veicoli elettrici non hanno bisogno di particolare assistenza, fatta eccezione per freni e gomme. E il motore elettrico, tra l'altro, non si consuma e non si rovina. Solo la batteria va necessariamente cambiata dopo un po' di tempo, anche se in media ha una durata importante. Sono vantaggi che ripagano abbondantemente il prezzo del veicolo». Le biciclette a pedalata assistita stanno prendendo sempre più piede nel mercato.

Un semplice effetto-moda o c'è dell'altro?

«Queste biciclette richiedono molta meno energia durante l'uso. Hanno ugualmente bassi costi di gestione e allo stesso tempo consentono al ciclista di spostarsi velocemente e

agilmente senza faticare, soprattutto in salita e nelle ripartenze, dove la spinta solitamente è maggiore. Tra l'altro in una città come Salerno, che non si sviluppa solo orizzontalmente in pianura ma che dal mare sale verso le zone collinari, le biciclette a pedalata assistita sono un prezioso compagno di viaggio».

La sua azienda, oltre a fornire assistenza sull'intera linea di veicoli elettrici commercializzati, ha scelto anche di realizzare "in house" batterie al litio. Perché?

«Le batterie al litio hanno solitamente un prezzo elevato. Le nostre batterie hanno invece costi più contenuti e tra l'altro sono realizzate su misura del cliente, sulla base cioè delle sue specifiche esigenze».

Chi sono i vostri clienti?

«Sul piano strettamente anagrafico soprattutto donne e uomini dai trent'anni in su. Più in generale, chiunque consideri la mobilità elettrica una scelta responsabile che costruisce futuro».

Qual è il vostro approccio al lavoro?

«Con la nostra clientela costruiamo un rapporto basato sulla fiducia. Per noi le relazioni umane sono fondamentali e vengono prima di qualunque interesse economico. Chi si rivolge alla nostra azienda viene seguito con cura a prescindere dal perfezionamento di un acquisto».

Quali sono i canali di vendita che utilizzate?

«E' possibile acquistare i nostri prodotti nel punto vendita di via Francesco Crispi e attraverso la piattaforma web capobranco.com. Con oltre 4mila articoli il nostro e-commerce è il più fornito d'Italia in questo settore».

Quali sono i punti di forza di Capobranco?

«Siamo una realtà imprenditoriale con una forte governance familiare che si avvale allo stesso tempo di un gruppo di collaboratori altamente qualificato. La nostra squadra è affiatata ed esperta. Professionalità, correttezza, affidabilità e disponibilità contraddistinguono da sempre il nostro lavoro».

Dai primi anni del Duemila progettate e commercializzate anche un innovativo sistema di antifurto dal nome 'Push&Block'. Di cosa si tratta?

«E' un sistema che ho personalmente ideato e brevettato. Si tratta di un antifurto meccanico di nuova concezione che interviene sul cavalletto centrale di stazionamento bloccandolo in posizione di parcheggio. Semplice da montare, inserire e disinserire».

Come funziona?

«Si inserisce con una leggera pressione del piede e si disinserisce con una chiave antimanomissione, senza sporcarsi le mani e senza perdere tempo. Il tutto, tra l'altro, senza alterare l'originalità del veicolo: non richiede infatti né fori né modifiche di alcun genere».

Perché scegliere l'antifurto "Push&Block"?

«E' sicuro, affidabile e semplice nell'applicazione. Non potendo togliere il cavalletto centrale, il veicolo non può essere portato via neanche a trascinamento. Questa rende il furto molto più complicato».

Per maggiori informazioni: capobranco.com



SALERNOPOST

**Newsletter trimestrale di Promos Italia
per le imprese della Camera di Commercio di
Salerno**

DIREZIONE E REDAZIONE
Camera di commercio di Salerno
Via Generale Clark, 19-21 - 84131 Salerno

DIRETTORE RESPONSABILE
Andrea Prete

REDATTORE CAPO
Raffaele De Sio

REDAZIONE
Tommaso D'angelo, Gerardo Milito, Matteo Zilocchi

REALIZZAZIONE GRAFICA
Riccardo Lorenzi, Today®

COLLABORATORI
Irene Giannattasio, Domenico Clemente



Innovazione e tradizione al servizio dell'edilizia

Questa la bussola che da oltre trent'anni indica la direzione di marcia alla Tecno Edil Sistem, azienda salernitana specializzata in progettazione, sviluppo, realizzazione e commercializzazione di un'ampia gamma di macchine per il settore delle costruzioni. Un'eccellenza imprenditoriale che nel corso degli anni è riuscita a imporsi ben oltre i confini nazionali. Due le sedi operative: lo storico stabilimento di Fisciano, dove l'impresa fondata nel 1991 da Roberto Lepore ha scritto l'incipit della sua storia, e una filiale a Madrid di recente apertura, dove questa storia si arricchisce di un nuovo entusiasmante capitolo. La squadra dei dipendenti è esperta e affiatata. Sono in tredici, tra reparto tecnico e amministrativo, tutti altamente specializzati e qualificati. La governance è solida e a trazione familiare: al fianco del patron Roberto ci sono i figli Ester e Virgilio. La prima, architetto e ingegnere classe 1989, si occupa di business, comunicazione e relazioni con i clienti. Il secondo, ingegnere meccanico classe 1984, detiene le leve dell'area tecnologica. Linfa e visione nuove per un'impresa che punta orizzonti inesplorati senza mai dimenticare le proprie radici. Nel segno del 'Made in Italy'. «Contribuire allo sviluppo dell'azienda fondata da mio padre è un onore e una responsabilità che vivo approfondendo il massimo dell'impegno» sottolinea non senza tradire una certa emozione Ester Lepore. «E' un viaggio di crescita personale e professionale».

Ingegnere Lepore, qual è la "missione" aziendale della Tecno Edil Sistem?

«Fornire al settore delle costruzioni soluzioni su misura, avanzate e affidabili con prodotti dall'elevato standard qualitativo».

Qual è la vostra linea di produzione?

«Produciamo macchine affidabili e tecnologicamente avanzate che il nostro team di esperti progetta proprio per migliorare l'efficienza dell'applicazione dei materiali sui cantieri edili. Siamo in grado di adattarci alle esigenze mutevoli del mercato

e di offrire soluzioni personalizzate per ogni cliente. Negli ultimi anni ci siamo specializzati anche nella realizzazione di macchine per l'applicazione di materiali altamente ecologici e sostenibili come il cemento cellulare, la cellulosa e la canapa».

Quali sono i punti di forza della vostra azienda?

«L'innovazione costante, la qualità elevata dei prodotti, la robustezza delle macchine e un servizio clienti attento e personalizzato».

Chi sono i vostri clienti?

«Ci rivolgiamo agli applicatori, e cioè a coloro che lavorano direttamente con le nostre macchine, e alle rivendite che distribuiscono sia macchine che materiali. Inoltre, collaboriamo con ingegneri e architetti fornendo consulenze mirate sui macchinari da utilizzare con determinati materiali. La particolare varietà della nostra clientela ci consente di avere un ampio spettro di feedback e di migliorare costantemente i nostri prodotti».

Per essere al passo con un mondo - e un mercato - in continua evoluzione, quanto sono importanti studio, ricerca e formazione anche nel vostro settore?

«Il miglioramento continuo delle nostre macchine è il risultato di un intenso lavoro di studio e ricerca. Il nostro team di tecnici è costantemente impegnato nell'esplorare le tecnologie di ultima generazione costruttive e nell'analizzare i nuovi materiali utilizzati nel settore edile. Ai nostri dipendenti diamo la possibilità di partecipare periodicamente a corsi di aggiornamento professionale perché solo attraverso una formazione continua è possibile garantire prestazioni superiori e maggiore efficienza. Di recente abbiamo anche raggiunto un importante traguardo: la presentazione di una richiesta di brevetto per uno dei nostri prodotti».

Di cosa si tratta?

«E' un generatore di schiuma che serve per fare il cemento cellulare, ottimo isolante termico e acustico».

Innovazione e tradizione sono un tratto identitario della Tecno Edil Sistem. In che modo riuscite a far dialogare questi due valori-visioni nella vostra azienda?

«La nostra lunga storia d'impresa ci consente di vivere il presente con la forza dell'esperienza e di proiettarci nel futuro con la consapevolezza dell'impegno necessario per raggiungere gli obiettivi».

Tra gli obiettivi della Tecno Edil Sistem c'è da tempo l'allargamento dei propri orizzonti di business oltre i confini nazionali.

«Vogliamo rappresentare positivamente il sistema produttivo italiano e competere con i grandi brand internazionali nel mondo. Attualmente stiamo puntando sia al mercato europeo sia a quello nordafricano che si affaccia nell'area cosiddetta mediterranea. Lo facciamo nel segno della tradizione di qualità, eccellenza e innovazione del 'Made in Italy'. Ne siamo profondamente orgogliosi».

Per maggiori informazioni: tecnoedilsistem.com