

ZONA ECONOMICA SPECIALE UNICA, PER RENDERE IL SUD PIÙ COMPETITIVO

Con lo Studio Buonocore, da oltre cinquant'anni al servizio delle imprese, per capire come funziona



di Roberta Imbimbo

Il Decreto Legge n.124 del 19.09.23, al fine di rilanciare l'economia delle Regioni del Sud Italia, ha istituito una Zona Economica Speciale (ZES) unica nel Mezzogiorno che,

a decorrere dal 1° gennaio 2024, sostituirà le attuali Zone Economiche Speciali frammentate in 8 diverse strutture amministrative. A spiegarci le novità introdotte da tale Riforma, è la **dott.ssa Rosalia Buonocore** dell'omonimo Studio Buonocore, una realtà storica campana altamente specializzata in consulenza in materia societaria, finanziaria e tributaria, con particolare attenzione alle aree Tax & Legal, Financial e Advisory Services. "Si tratta di una zona delimitata del territorio dello Stato - che ricomprende le regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sicilia, Sardegna - all'interno della quale le aziende già operative e quelle che s'insedieranno potranno beneficiare di diverse tipologie di vantaggi in relazione agli investimenti e alle attività di sviluppo d'impresa". Il piano strategico della **ZES Unica** prevede infatti che, per l'anno 2024, alle imprese che effettueranno l'acquisizione dei beni strumentali destinati a strutture produttive ubicate nelle zone assistite del Mezzogiorno, oltre che di terreni o immobili strumentali agli investimenti, sia concesso un contributo sotto forma di credito d'imposta nella misura massima consentita dalla carta aiuti a finalità regionale 2022-2027, fino ad aliquota massima del 60% degli investimenti realizzati. Tale **credito d'imposta** è commisurato alla quota del costo complessivo dei beni acquistati o, in caso d'investimenti immobiliari, realizzati dal 1° gennaio 2024 al 15 novembre 2024, nel limite massimo, per ciascun progetto d'investimento, di 100 milioni di euro. Per la dott.ssa Buonocore si tratta di una Riforma importantissima che consentirà di **massimizzare l'impatto competitivo** dell'intero Mezzogiorno con il suo già rilevante apparato produttivo, che rappresenta un potenziale da valorizzare nelle sue molteplici articolazioni settoriali e territoriali. "Si tratta dell'ultima chance per le imprese del Mezzogiorno di operare radicali trasformazioni delle proprie strutture produttive.

Per maggiori info www.studiobuonocore.net

LA MULTICANALITÀ CHE RENDE EFFICIENTE IL MONDO DEI TRASPORTI

Kipoint lancia il progetto di una piattaforma esaustiva che semplifica molto la vita di chi fa import-export

In un contesto sempre più digitalizzato anche Kipoint punta all'innovazione: l'esigenza di multicanalità rende conseguentemente necessario un continuo lavoro di ricerca e sviluppo su tutte le attività e processi che riguardano la **customer experience**, il controllo di gestione, l'implementazione di nuovi servizi e prodotti. In questo contesto si inserisce un nuovo progetto: la creazione di una piattaforma esaustiva che renda facilmente fruibile informazioni, documentazioni e processi operativi in ambito esportazioni e trasporti internazionali. Questo segmento infatti è ancora abbastanza ostico anche per gli esperti del settore, le regolamentazioni e le normative sono in continuo aggiornamento e Kipoint vuole fare della trasparenza a proattività delle informazioni il fiore all'occhiello della propria rete di affiliati. La strategia e gli obiettivi dell'azienda del prossimo periodo si orienteranno sicuramente su una forte caratterizzazione sul **mercato import-export** in ambito logistica e spedizioni con l'obiettivo di diventarne un operatore significativo e rilevante in ambito b2b. In secondo luogo presidiare direttamente settori come quello turistico e fieristico per creare una catena del valore, in cui mettere in relazione esigenze e necessità di tutti i player coinvolti nel processo: dai proprietari delle utilities, agli erogatori del servizio, al cliente/utente finale con l'obiettivo di creare un "sistema" condiviso ed efficiente".

www.kipoint.it



I SERVIZI POSTALI INNOVATIVI CREANO OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Grazie a Posta Nazionale Privata, il network che offre la possibilità di aprire un proprio punto vendita



Posta Privata Nazionale è un'azienda di servizi che opera nel settore postale privato con l'idea di creare un network nazionale postale, grazie alla **liberalizzazione** del settore postale, che si candida in alternativa al vecchio monopolio con un servizio di raccolta, smistamento, distribuzione e consegna della corrispondenza in modo qualificato e più veloce. I collaboratori del Network operano grazie alle licenze Individuale e Generale rilasciate dal Ministero del made in Italy (già Sviluppo economico), e in modo corrispondente a quanto stabilito dalla recente normativa del settore, in piena autonomia nelle principali realtà della Penisola, esaudendo le richieste degli utenti e offrendo disponibilità cortesia e professionalità. Il network viene fondato nel 2009 e ad oggi sono attive sul territorio nazionale **oltre 221 agenzie** che operano con svariati servizi rivolti a privati e aziende. Fra questi: pagamenti utenze con istituto autorizzato dalla Banca d'Italia, mav, rav, f24, pagopa, spid, bollo auto, money transfer, ricariche telefoniche, pay tv, visure camerali, servizi luce, gas, telefonia, spedizione pacchi locali, nazionali e internazionali, finanziamenti a privati e aziende, assicurazioni Rc auto, noleggio auto, vendita biglietti concerti, viaggi, eventi sportivi. Le agenzie della Posta Privata Nazionale si sono diffuse a seguito della liberalizzazione del mercato dei servizi postali, aprendo la strada a tutti gli imprenditori che, a fronte di un esiguo investimento necessario all'ottenimento della licenza (che **non richiede canoni mensili**, penali o percentuali sul fatturato), desiderano intraprendere un'attività di questo tipo con la certezza di essere seguiti passo nella costruzione del proprio business di successo. Info: 370.1128366 (whatsapp), numero verde 800.120411 e sito web.

www.lapostaprivatanazionale.it

DAL SAPORE VINTAGE DELLE INSEGNE AL RETAIL PIÙ INNOVATIVO

Insigna ha fatto la storia delle insegne luminose e oggi si propone come partner tout court per i brand

Con le sue insegne luminose ha fatto la storia del settore, dall'Italia post bellica a quella del boom economico fino alla Milano da bere degli anni '80 e '90, per arrivare infine ai giorni nostri, dove la tecnologia la fa da padrone. L'azienda **Insigna**, che proprio quest'anno compie settantacinque anni di vita, fondata a Milano da Francesco Ferrari nel 1948 con il nome di Nuovo Neon, ha illuminato le nostre città con i loghi dei brand più importanti, per evolversi e riposizionarsi oggi sul contracting, ampliando il proprio business anche alle attività di comunicazione all'interno del punto vendita. Un brand ambasciatore del made in Italy nel mondo che firma interventi anche per prestigiosi **clienti retail** come Aprilia, Ducati, Fiat, Iveco, Saab, Volvo, gruppi bancari e assicurativi, catene di supermercati e centri commerciali, brand del lusso e catene di franchising, come per esempio Gabetti. «Da qualche anno», sottolinea **Flavio Ferrari**, figlio del fondatore e oggi alla guida dell'azienda di famiglia, «abbiamo dato vita a un'evoluzione della nostra realtà, proponendoci ai clienti come partner nella gestione della loro immagine coordinata per tutte le esigenze applicative del brand, nell'ambito della qualificazione degli spazi e dell'**allestimento del punto vendita**; quindi arredi, illuminazione, insegna, studio e progettazione degli spazi interni per rendere migliore l'esperienza del cliente all'interno del punto vendita». Questa visione si traduce concretamente in un'offerta articolata su due aree di attività, insegne e allestimenti degli spazi commerciali, con la cura dettagliata di ogni aspetto della relazione con il cliente: dal concept alla progettazione esecutiva, dagli adempimenti burocratici alla messa in opera, dall'ottimizzazione del budget all'esperienza dell'utente finale. Non più l'insegna per il negozio dunque, ma il negozio che diventa insegna.

www.insigna.com

