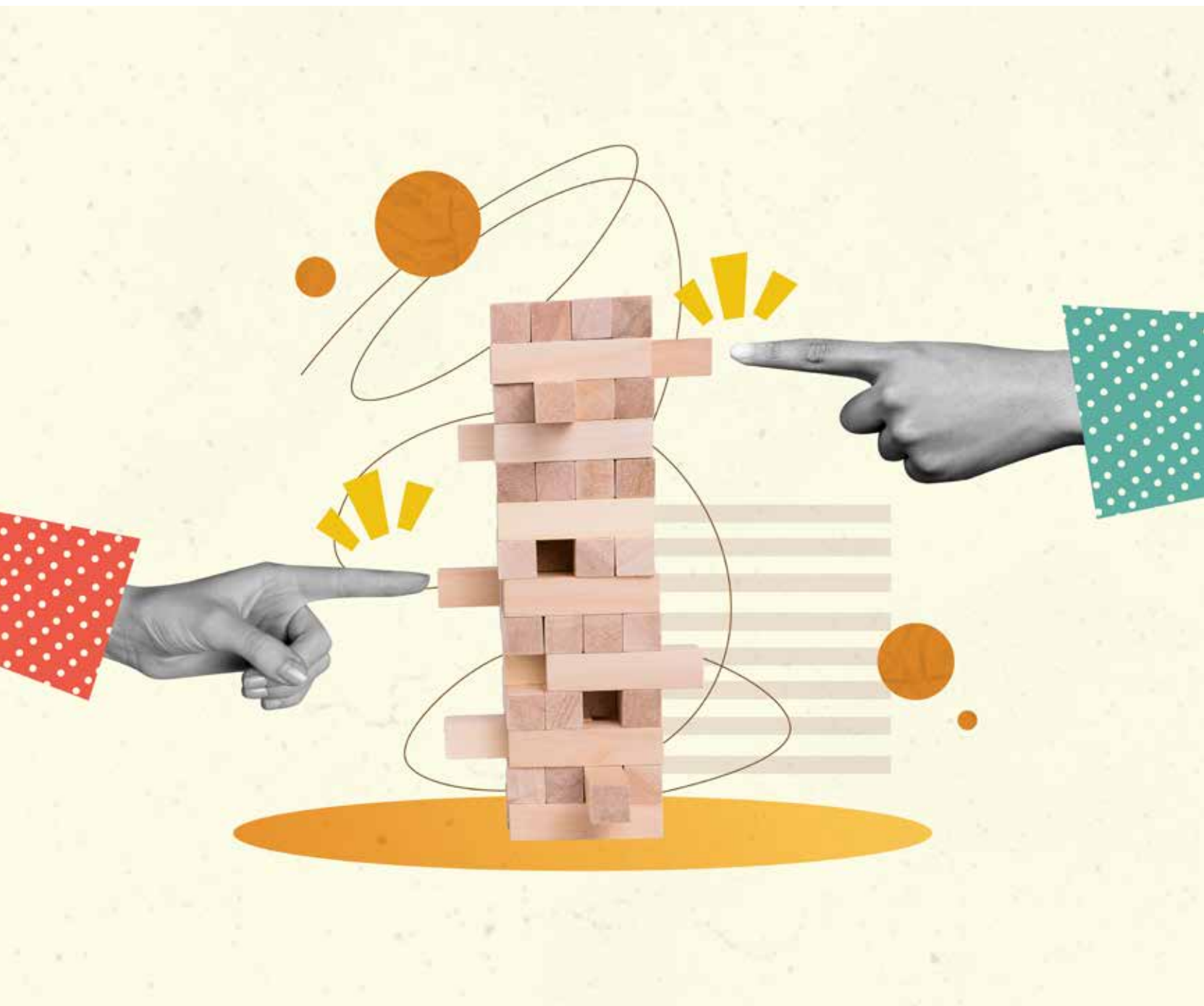


Ticino Business

Numero 1
Aprile-Giugno 2026



da oltre 100 anni
CAMERA DI COMMERCIO CANTONE TICINO
industria | artigianato | servizi

Reagire per costruire

VALLOMBROSA®

Il vino Tamborini incontra l'arte di Viktor.
La scultura che domina sui filari della Tenuta
diventa protagonista delle nuove etichette,
moderne, essenziali e vibranti.



NEW LOOK



Tamborini Carlo SA
Via Sertà 18, CH 6814 Lamone
tamborinivini.ch



Per restare sempre aggiornati sulle numerose attività Cc-Ti consultate i nostri diversi canali di informazione

Sito web www.cc-ti.ch
Newsletter
Cc-Ti, Cc-Ti internazionale,
Cc-Ti formazione
Ticino Business
Social media



Editore
Camera di commercio,
dell'industria,
dell'artigianato e dei
servizi del Cantone
Ticino, Lugano

Redazione
Luca Albertoni,
Lisa Pantini
pantini@cc-ti.ch

**Partnership
Coordinator**
Michele Lo Nero
lonero@cc-ti.ch
T +41 75429 27 51

Progetto grafico
Studio Daulte
via B. Luini 12a
6600 Locarno

Foto di copertina
© Adobe Stock -
deagreez

**Impaginazione
e stampa**
Fontana Print SA
Via Giovanni Maraini 23
6963 Pregassona

Abbonamenti
Abbonamento gratuito
per i soci Cc-Ti
Abbonamento
supplementare:
CHF 35.- annuo escl. IVA
CHF 50.- annuo per
i non soci escl. IVA

Frequenza
Ticino Business
è pubblicato
in 4 numeri annui

Tiratura
2'500 copie

**Un salario
presuppone lavoro...** 3

Avvenire su misura 4

Risultati inchiesta
congiunturale 2025/2026 5

CEO Experience
con Marco Travaglio 7

Sguardo al futuro: tendenze
e prospettive economiche
per il 2026 9

Swiss Medtech Ticino:
un'eccellenza che fa battere
il cuore dell'economia 10

Rimanere competitivi
in un'economia globale
frammentata 12

PA 2030+, Quo vadis? 14

Approfondimenti giuridici 16

Cauzioni Carnet ATA 17

**Responsabilità sociale
& imprese** 18

MomòRide 19

Parliamo con le Mani: la lingua
dei segni a portata di tutti 20

Mobilità elettrica: la via più
efficiente e strategica per
il futuro energetico svizzero 22

Formazione puntuale Cc-Ti:
le nostre prossime
proposte per voi 24

Internazionale 26

Capire la Cina
contemporanea 27

Tecnologia USA e regola de
minimis: il caso Teledyne FLIR 28

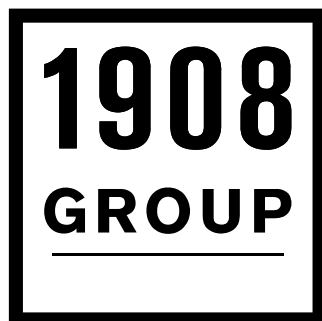
Passaporto digitale
di prodotto nell'UE 30

Corruzione, rischio
globale per le imprese 32

**S-GE - Switzerland
Global Enterprise** 34

Vita dei soci 36

UPSA TI 37



L'ARTE DELL'EVENTO SENZA COMPROMESSI

1908 Group SA è il partner di riferimento in Svizzera per eventi di alto standing, dedicati ad aziende e privati che vogliono distinguersi.

Dalla ristorazione collettiva al catering per matrimoni, fino agli eventi aziendali più esclusivi, come cene di gala e feste natalizie, realizziamo esperienze su misura, unendo eccellenza gastronomica e cura del dettaglio.

Offriamo un servizio completo chiavi in mano: progettazione, coordinamento, selezione location, allestimenti e intrattenimento, per un evento impeccabile in ogni sua fase.

Con 1908 Events, 1908 Catering e Servito.ch garantiamo una cucina raffinata e un servizio professionale in tutta la Svizzera.



CREIAMO ESPERIENZE. COSTRUIAMO EMOZIONI. FIRMIAMO EVENTI

Un salario presuppone lavoro...

di Luca Albertoni
Direttore Cc-Ti

3



Si parla spesso, forse troppo, delle condizioni di lavoro che, secondo taluni, sarebbero all'origine di tutti i mali della società.

Eppure, è fattualmente dimostrato che le aziende, anche nel periodo post-pandemico, hanno predisposto strumenti diversificati per offrire condizioni di lavoro sempre più attrattive, anche nell'ottica di reperire più facilmente la manodopera necessaria.

Provvedimenti che hanno anche permesso, ad esempio, di diminuire il numero di infortuni registrati sul luogo di lavoro (contrariamente a quelli che avvengono durante il tempo libero).

Nonostante questo, sono cresciute le assenze, che dal 2010 al 2024 sono passate da 6,3 a 8,5 giorni all'anno per posto di lavoro a tempo pieno. Non si tratta di colpevolizzare nessuno, ma va evidenziato che questo incremento corrisponde a una settimana e mezzo di assenza dal lavoro che comporta un maggiore onere organizzativo per le imprese, con collaboratrici e collaboratori chiamati a ore supplementari (che dovranno essere recuperate) e possibili aumenti dei premi assicurativi.

L'aumento delle assenze viene spesso attribuito esclusivamente alle condizioni lavorative, considerate come la sola causa di malattia. Pur riconoscendo che l'ambiente di lavoro è diventato più competitivo, talvolta più aggressivo e stressante, una simile affermazione risulta eccessivamente generica rispetto alla complessità della realtà attuale. Negli ultimi trent'anni la durata del lavoro si è leggermente ridotta, mentre sono aumentate significativamente le ferie, le opportunità di lavoro a tempo parziale e l'utilizzo del telelavoro, favorendo maggiore flessibilità. Inoltre, è

cresciuta la disponibilità di congedi retribuiti, quali quelli per paternità (o altro genitore), adozione, assistenza a figli gravemente malati, ospedalizzazione di neonati e attività giovanili extrascolastiche. Questi strumenti, che non sono in discussione, stanno a loro volta alimentando il dibattito su ulteriori forme di congedo retribuito, tra cui il congedo parentale, quello mestruale, per burnout o per situazioni particolari della vita come separazione, trasloco, crisi personale, nonché per impegno climatico (argomento ormai utilizzato in ogni contesto).

Come già evidenziato, le trasformazioni sociali impongono inevitabilmente rilevanti mutamenti anche nell'ambito lavorativo. Gravare però le aziende di continue rivendicazioni onerose è eccessivo. Le difficoltà nella conciliazione tra vita professionale e familiare, la rigidità dei rapporti gerarchici o lo stress generato da richieste aziendali elevate sono fattori significativi, ma non possono essere considerati gli unici elementi in gioco. Vi sono infatti anche dimensioni strutturali della società e scelte individuali che hanno una rilevanza importante. Trascurare tali aspetti e ritenere legittima ogni pretesa dei dipendenti di percepire una retribuzione senza fornire una prestazione equivale a ignorare il principio fondamentale del contratto di lavoro: il salario è corrisposto quale controprestazione dell'attività lavorativa svolta. In altre parole, accanto ai diritti tutelati, esistono anche precisi doveri.

Link
www.cc-ti.ch/salario-lavoro

Avvenire su misura

Dinamiche aziendali in evoluzione.

Casse Cinema

Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi
del Cantone Ticino (Cc-Ti)

Risultati inchiesta congiunturale 2025/2026

2025: in un quadro complesso e di rallentamento, si attestano il buon andamento dei servizi e le difficoltà per il settore secondario

Nel 2025 i risultati delle aziende ticinesi sono stati in generale soddisfacenti, anche se si confermano alcuni segnali di rallentamento già rilevati nel 2024 per quanto riguarda soprattutto le aziende del settore industriale. Oltre alle difficoltà sorte in particolare a causa delle problematiche di Cina e Germania, che hanno avuto effetti anche sulla nostra regione, si è aggiunta nel corso del 2025 l'incertezza

legata alla politica dei dazi degli Stati Uniti. Sebbene quest'ultima abbia avuto un impatto limitato sull'andamento generale dell'economia ticinese, a differenza di quanto avvenuto in altri cantoni, essa ha avuto un forte impatto per le aziende che operano sul e per il mercato americano, con effetti a cascata anche su altre realtà aziendali.

In generale, per il 40% delle aziende l'andamento è stato soddisfacente (36% nel 2024), buono per il 36% (35% nel 2024) ed eccellente per l'1% (2% nel 2024). Il settore dei servizi ha registrato risultati migliori di quello secondario (78% di risultati di segno positivo contro il 73%).



Da sin.: Michele Merazzi, COO Cc-Ti; Andrea Gehri, Presidente Cc-Ti e Luca Albertoni, Direttore Cc-Ti

Per il 2026 la tendenza resta sostanzialmente simile, con aspettative più positive nel settore dei servizi (77%) rispetto al settore secondario (67%) per il primo semestre 2026 e con tendenze analoghe per il secondo semestre.

In un quadro difficile, ma tutto sommato contrassegnato da una certa fiducia, desta qualche preoccupazione la flessione negli investimenti. In calo dal 2023, il livello degli investimenti nel 2025 si è attestato sui valori dell'anno precedente (42% delle imprese che hanno investito), ma si riscontra un calo netto per gli investimenti previsti nel 2026 (34% delle aziende si dicono pronte a operare in questo senso). Tradizionalmente le previsioni su questo tema sono abbastanza prudenziali, ma il calo rispecchia il clima di incertezza che regna nel contesto internazionale, con catene di approvvigionamento sempre più complesse e costose e rincari diffusi legati alle materie prime e all'energia. Inoltre, occorre considerare che il franco forte rappresenta sempre una sfida molto impegnativa per le aziende esportatrici. Senza dimenticare le numerose iniziative politiche sul fronte interno (federale e cantonale) che mirano a profondi cambiamenti strutturali che creano ulteriore incertezza e quindi prudenza. In un contesto di importante erosione dei margini, che da anni segnaliamo e che anche in questa inchiesta si conferma, tutti questi elementi da osservare con grande attenzione.

Anche l'autofinanziamento, altro parametro a cui prestiamo sempre particolare attenzione per comprendere lo stato di salute delle imprese, rileva qualche flessione. Malgrado il 36% delle aziende lo consideri buono e il 32% soddisfacente, gli indicatori di segno piuttosto negativi sono passati dal 22 al 27% rispetto al 2024.

Al momento non è ancora possibile dire se si tratti di una tendenza consolidata oppure di un effetto legato alle contingenze.

Come negli anni scorsi, le tendenze rilevate in Ticino sono molto simili a quelle degli altri cantoni e le difficoltà del settore secondario sono il fil rouge che accomuna tutti. Alcune regioni, come la Svizzera orientale, sono maggiormente colpite dal contesto internazionale a causa della struttura del tessuto economico (industriale in particolare).

Andamento generale degli affari

L'andamento generale degli affari nel 2025 è risultato di segno sostanzialmente positivo, sebbene il quadro generale presenti elementi di rallentamento già segnalati lo scorso anno. Il 76% delle imprese (71% nel 2024) ha valutato in maniera favorevole l'andamento degli affari nello scorso anno (soddisfacente per il 40% delle aziende, buono per il 36%). I dati delle aziende esportatrici sono senza sorprese inferiori soprattutto per quelle la cui cifra d'affari è costituita per oltre l'80% dalle esportazioni (andamento positivo per il 65% delle aziende). Come nel 2024, le difficoltà nelle esportazioni hanno provocato non poche difficoltà per il settore secondario. Sebbene queste difficoltà non siano generalizzate, restano fonte di preoccupazione per le singole aziende colpite, ma anche per il contesto generale, perché le tensioni internazionali non accennano a diminuire. Ad esempio, l'accordo raggiunto dalla Svizzera con gli Stati Uniti sui dazi non è ancora consolidato e resta un fattore di incertezza ancora presente e soggetto a possibili repentini cambiamenti. Per le previsioni sull'andamento degli affari a breve termine, cioè per i prossimi 6 mesi, le cifre sono sostanzialmente stabili, con il 41% delle aziende che si attende un'evoluzione soddisfacente e il 33% che prevede un andamento buono. Senza sorprese, il settore secondario è più negativo, con il 69% di attese positive rispetto al terziario con il 77%. Il 63% di chi opera prevalentemente nell'export si attende un andamento positivo. Per il secondo semestre del 2026, le previsioni sono di un'evoluzione soddisfacente per il 45% delle aziende e l'andamento buono si attesta sul 33% (eccellente per l'1%, per un totale del 79%). Anche qui le aspettative positive espresse dal settore secondario sono inferiori al terziario (70% contro l'80%), mentre cresce la fiducia di chi lavora principalmente sui mercati internazionali (74%, principalmente legato alla speranza che si instaurino nuovi equilibri maggiormente stabili e un ulteriore margine temporale per adattamenti alle varie situazioni createsi nel corso degli ultimi anni).

... continua a leggere:
www.cc-ti.ch/risultati-ic-25-26

Link
www.cc-ti.ch/risultati-ic-25-26

CEO Experience con Marco Travaglio

L'incontro con Marco Travaglio, intervistato da Marcello Foa, si è tenuto il 20 gennaio 2026

La sesta edizione del CEO Experience è stata caratterizzata dalla presenza di un ospite non solo prestigioso, ma anche assai stimolante. Marco Travaglio, Direttore de 'Il Fatto Quotidiano', etichettato, a torto, come appartenente a una determinata corrente politica di sinistra, in realtà intellettuale di chiara impronta liberale. E soprattutto molto critico con il mainstream mediatico e politico che sta caratterizzando la nostra epoca e che tende a omettere qualsiasi

pensiero critico se non allineato con quanto viene ritenuto il "pensiero comune".

Magistralmente sollecitato da Marcello Foa, ormai conduttore fisso di questi incontri, Marco Travaglio ha spaziato su molti temi, dalla politica e il giornalismo italiani, fino ad alcune scomode tesi sul conflitto Russia-Ucraina, passando per analisi impietose sullo stato dell'Unione Europea. Tesi a tratti anche molto forti, certamente anche discutibili, ma corroborate da fatti inequivocabili che devono indurre a riflettere e sollevano l'importante questione di mantenere sempre uno spirito critico verso quello che quotidianamente ci viene propinato dai media. Poi



Da sin.: Geo Pini, Alexander Pellegrini, Leendert van Hoeken, Colin&Cie Svizzera SA; Andrea Gehri, Luca Albertoni, Cc-Ti; Marcello Foa, moderatore; Marco Travaglio; Carlo Secchi, Sunrise; Marco Martino, economiesuisse.



giustamente ognuno può e deve avere la propria opinione, ma un sano richiamo alla riflessione, alla ricerca, all'analisi e alla valutazione dei fatti è senza dubbio salutare. Anche per il mondo economico si tratta di un elemento essenziale, visto che le aziende devono muoversi in un mondo sempre più complesso e prendere decisioni spesso fondamentali basandosi su informazioni che troppo spesso sono mediate e solo parziali. Ogni possibilità di avere una visione diversa e più completa è quindi assolutamente benvenuta.

Il nostro formato del CEO Experience si è rivelato ancora una volta sede adatta per l'approfondimento di temi importanti dello scenario nazionale e internazionale. Un appuntamento su invito concepito per titolari e dirigenti d'azienda che si vuole uno spazio libero di espressione e che è reso possibile dalla preziosa collaborazione con economieuisse, Sunrise e Colin&Cie.

CEO > experience
per coloro che guardano il mondo negli occhi

Forum dibattito e prospettive e responsabilità d'azienda

BENVENUTI
Il coraggio di essere liberi

Il giornalista e docente universitario
Marcello Foa intervista **Marco Travaglio**,
Direttore de Il Fatto Quotidiano

L'occidente nell'era del conformismo e delle censure

martedì
20
gennaio
2026

Ore 17.00
*Hotel Lugano Dante,
Piazza Cioccaro 5 - Lugano*






Rivivete l'evento



Link
www.cc-ti.ch/ceo-experience-travaglio

Sguardo al futuro: tendenze e prospettive economiche per il 2026

L'evento si è tenuto il 22 gennaio 2026 presso M-Space a Bellinzona, in collaborazione con UBS.

Nella splendida cornice della sede del Sopraceneri a Bellinzona, la Cc-Ti, in collaborazione con UBS, ha dato vita a un evento ricco di stimoli: "Sguardo al futuro: tendenze e prospettive economiche per il 2026".

Un'occasione preziosa che ha visto la partecipazione attiva di tanti imprenditori e imprenditrici, pronti a confrontarsi sulle sfide e le opportunità che ci attendono.



IN COLLABORAZIONE CON **UBS**

Dopo l'introduzione del Direttore della Cc-Ti, Luca Albertoni, che presenterà una panoramica sui risultati del sondaggio sull'andamento della congiuntura ticinese, Elena Guglielmin, Senior Credit Analyst, CIO UBS Global Wealth Management, illustrerà le prospettive economiche per il 2026.

SGUARDO AL FUTURO: TENDENZE E PROSPETTIVE ECONOMICHE PER IL 2026

22 Gennaio 2026
dalle ore 18.00, standing dinner a seguire

M-Space, Viale Stazione 34,
6500 Bellinzona



Da sin.:
Luca Albertoni, Cc-Ti;
Marzio Grassi,
Andrea Zanetti,
Gabriele Amadò,
Elena Guglielmin, UBS

Swiss Medtech Ticino: un'eccellenza che fa battere il cuore dell'economia

di **Michele Merazzi**
Segretario Swiss
Medtech Ticino
e COO Cc-Ti

Swiss Medtech Ticino, antenna regionale dell'associazione nazionale delle aziende del settore medicale, Swiss Medtech, si è distinta in soli tre anni per un'attività accurata, lungimirante e aver saputo intercettare in pieno le necessità della comunità imprenditoriale ticinese.

In questo breve periodo, infatti, la giovane sezione ticinese ha saputo cogliere i segnali e le necessità di questo dinamico comparto, diventando sia voce autorevole di questo settore che sostegno ad un ambito chiave dell'economia del nostro territorio.

Si contano un centinaio di attori, tra diretti ed indiretti, di cui oltre la metà, in pochi anni, si è riconosciuta nelle attività associative, condividendone i valori fondanti che spaziano dall'innovazione a favore della salute all'eccellenza tecnologica, passando per il ruolo chiave dell'imprenditoria all'interno della comunità e del mondo economico.

La sede di Swiss Medtech Ticino è presso la Camera di commercio dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino, che ne gestisce il segretariato su mandato dell'associazione nazionale. Questa collaborazione permette di promuovere una cultura dell'innovazione ampia e inclusiva, coinvolgendo attivamente scuole, università e media locali. Attraverso workshop, testimonianze e campagne informative si è favorita la partecipazione di un pubblico più ampio e diversificato, rendendo il settore medtech più accessibile e "vicino" per tutti.

La presenza ottimale sul territorio si è trasformata da qualcosa di distante e astratta, a una realtà concreta del Cantone, in grado di rispondere ai

bisogni e generare valore reale. Il valore aggiunto del settore medtech è ciò che lo fa primeggiare: un'industria di qualità che attira nuovi talenti e investimenti, consolidando il suo ruolo chiave nello sviluppo economico e sociale.

Sempre pronti alle sfide

Fare medtech in Svizzera e in Ticino significa beneficiare di un ambiente favorevole, di una rete di competenze altamente specializzate e di una reputazione di eccellenza internazionale.

Nonostante le forti incertezze sullo scenario globale, questi elementi rendono il territorio particolarmente attrattivo per lo sviluppo e la crescita di imprese che vogliono distinguersi sul mercato internazionale.

Lo sviluppo e la competitività a livello internazionale producono sinergie tra diversi attori, favorendo l'adozione rapida di soluzioni su misura per il mercato della salute.

Le principali sfide derivano dalla complessità delle normative internazionali, dalle barriere doganali e dai requisiti specifici dei mercati esteri e non ultimo dalla crescente attrattività della vicina penisola, dove il settore medicale è in fortissima crescita. Questi fattori richiedono alle imprese un continuo sforzo di adattamento e strategie di internazionalizzazione ben definite per restare competitive e accedere con successo ai mercati su cui si proiettano.

Oltre alle sfide dell'export, le aziende si confrontano anche con problematiche specifiche all'interno dei diversi cantoni svizzeri, dove le differenze normative e amministrative possono complicare la gestione su scala nazionale.

È fondamentale quindi una profonda conoscenza



delle leggi locali e una notevole capacità di adattamento per garantire efficienza operativa e conformità normativa.

In questo quadro di incertezze e che muta rapidissimamente, Swiss Medtech Ticino vuole anche essere un baluardo dello spirito associativo che vede nelle sinergie e nel lavoro di squadra, esteso a tutti gli attori privati e pubblici, uno strumento per rafforzare e supportare questo settore economico.

Un ecosistema dinamico e collaborativo

La Svizzera occupa una posizione di rilievo nel settore medtech, distinguendosi sia per le percentuali di produzione che di esportazione rispetto ai paesi limitrofi come Germania, Austria e Italia, oltre che rispetto al resto d'Europa. Si posiziona ai vertici europei sia per la produzione sia per l'export di dispositivi e tecnologie mediche, esportando circa il 75-80% della produzione totale (contro il 65% della Germania, 60% dell'Austria e 55% dell'Italia). Sul fronte della produzione, la Svizzera rappresenta circa il 10% del valore totale europeo nel comparto, nonostante la popolazione sia significativamente inferiore rispetto ai paesi vicini. La Germania è primo produttore europeo con il 30% del totale, seguita dall'Italia con circa il 15% e dall'Austria con il 5%. Queste percentuali confermano la solidità e la leadership della Svizzera anche a livello europeo, grazie a competenze specialistiche, innovazione continua e una forte propensione all'export.

In Svizzera il settore si presenta come una realtà dinamica e in costante sviluppo, con aziende che si distinguono per approccio innovativo e capacità di collaborazione con enti di ricerca e istituzioni sanitarie. Questo ecosistema favorisce lo sviluppo di soluzioni tecnologiche avanzate, rispondendo in modo efficace alle esigenze del settore sia a livello locale che internazionale.

Il successo del settore poggia su infrastrutture di alta qualità, ricerca scientifica all'avanguardia e un forte legame tra università e industria: il settore medicale, infatti, si poggia infatti su concetti cardine dell'economia svizzera, quali l'innovazione e l'altissimo valore aggiunto.

Queste condizioni offrono opportunità di crescita e networking sia per startup, sia per aziende consolidate, creando reti collaborative e facilitando l'accesso ai mercati.

Dietro ogni progresso nella tecnologia medica c'è una visione che unisce competenza, affidabilità e responsabilità, creando un sistema industriale capace di trasformare la ricerca in soluzioni concrete, scalabili e orientate al futuro della sanità.

La tecnologia più avanzata è quella che genera fiducia, migliora i processi e contribuisce a un sistema sanitario più efficiente, sicuro e umano.

Dietro ogni dispositivo, soluzione e progresso c'è un modello virtuoso fatto di investimenti in ricerca, filiere produttive di alta qualità e competenze che si formano e consolidano sul territorio.

Un investimento nel futuro della salute

Mantenere questo settore in Svizzera significa preservare know-how, posti di lavoro e capacità di innovare in modo responsabile e sostenibile.

In un contesto globale sempre più competitivo, la tecnologia medica svizzera rappresenta un vantaggio strategico che rafforza l'autonomia del sistema sanitario, sostiene l'economia e posiziona la Svizzera come punto di riferimento internazionale, per crescita economica e centralità del paziente, innovazione globale e radici solide nel territorio. È un investimento nel futuro della salute, dell'economia e del Paese, uno dei settori che definisce l'identità nazionale: una scelta strategica e responsabile verso le generazioni future.

Scenario internazionale e l'attrattività legata anche alla stabilità della Svizzera e del Ticino.

Un modello, fondato su investimenti in ricerca e sviluppo, filiere produttive di eccellenza e know-how consolidato sul territorio, permette di trasformare l'innovazione in soluzioni affidabili e sicure. Mantenere questo settore in Svizzera significa preservare molto più che una capacità produttiva: significa tutelare competenze strategiche, posti di lavoro qualificati e la possibilità di innovare secondo standard elevati di qualità, sicurezza ed etica.

In un contesto globale sempre più competitivo e instabile, la tecnologia rappresenta anche un elemento di resilienza, rafforzando l'autonomia del sistema sanitario, riducendo le dipendenze critiche e consolidando il ruolo della Svizzera come partner credibile e affidabile a livello internazionale. Un equilibrio che va riconosciuto, sostenuto e difeso con visione.

Il settore medtech in Svizzera, in Ticino, è un patrimonio da proteggere, una responsabilità da custodire e una visione di futuro da condividere.

SWISS MEDTECH



Link

www.cc-ti.ch/swiss-medtech-ticino-eccellenza

Rimanere competitivi in un'economia globale frammentata

di **Olivier Abou-Nader**
Collaboratore
di progetto,
economiesuisse

Tra dazi, tensioni geopolitiche e burocrazia crescente: le sfide per la competitività della piazza economica svizzera non mancano.

Il 2025 è stato senza dubbio definito dalla politica tariffaria dell'amministrazione Trump. La Svizzera è stata inizialmente colpita in modo particolarmente duro, con tariffe doganali del 39%. In seguito, grazie ad un'eccellente collaborazione tra le autorità federali e l'economia, è stato possibile ottenere una riduzione al 15%, tornando ad una condizione di parità con i concorrenti europei. Ciononostante, rispetto alla situazione precedente al mese di aprile, dazi doganali di tale portata rappresentano un notevole ostacolo per la piazza economica svizzera, fortemente orientata all'esportazione.

Questo stato di cose si riflette nei risultati dell'indagine congiunturale di economiesuisse, condotta dal 5 al 26 novembre 2025 in collaborazione con Cc-Ti e AITI. Le imprese svizzere si trovano ad affrontare numerose sfide. Tra i principali problemi riscontrati, figura in primo luogo l'eccesso di regolamentazione e burocrazia, che pesa sempre di più sulla conduzione di numerose attività, in particolar modo per le PMI. Le misure annunciate in novembre dal Consiglio federale per semplificare la burocrazia sono sicuramente benvenute, ma è necessario che vengano attuate rapidamente e in modo efficace per alleviare la pressione sull'economia svizzera. Senza sorprese, a causa delle tensioni geopolitiche e commerciali, nonché dell'elevato grado di incertezza che comportano, al secondo e terzo posto tra i maggiori ostacoli con cui si confrontano le imprese figurano le difficoltà di vendita all'estero e in Svizzera. Si segnala inoltre un leggero incremento dei problemi di liquidità e sul mercato del lavoro si osserva un "raffreddamento" della situazione occupazionale, con un

aumento delle segnalazioni di organico eccessivo e una diminuzione delle carenze di personale. Infine, per quel che riguarda i dazi doganali statunitensi, l'indagine mostra che hanno un effetto diretto su un quarto delle imprese partecipanti. La maggioranza, cioè gli altri tre quarti, ne è colpita indirettamente attraverso una domanda più debole di semilavorati da parte delle imprese direttamente colpite. Per le imprese che esportano almeno il 20% della produzione verso gli Stati Uniti, la riduzione dei dazi al 15% rappresenta quindi una boccata di ossigeno.

Volgendo lo sguardo al futuro, tra i maggiori rischi congiunturali menzionati dai partecipanti all'indagine troviamo dazi doganali e ostacoli tecnici al commercio, debolezza della domanda internazionale, eccessiva regolamentazione e burocrazia, elevato grado di incertezza, tensioni geopolitiche, scarsa attività di investimento, concorrenza più marcata e volatilità dei prezzi di energia e materie prime. È quindi chiaro che, rispetto agli anni precedenti, le considerazioni geopolitiche non rappresentano più un elemento marginale nelle decisioni di conduzione aziendale, ma occupano un ruolo fondamentale per rimanere competitivi e tutelarsi da rischi crescenti e sempre più complessi. Inoltre, il deterioramento delle condizioni quadro in Svizzera va arginato al più presto per favorire la produttività e rafforzare la competitività della piazza economica. Per tale motivo, lo scorso maggio economiesuisse ha lanciato un «wake-up call» che comprende, oltre all'applicazione completa delle misure di sgravio proposte dal Consiglio federale, un pacchetto di misure per rafforzare l'economia svizzera e garantire l'accesso ai mercati internazionali. Tra



I problemi dell'economia svizzera

Maggio 20 - Nov 25

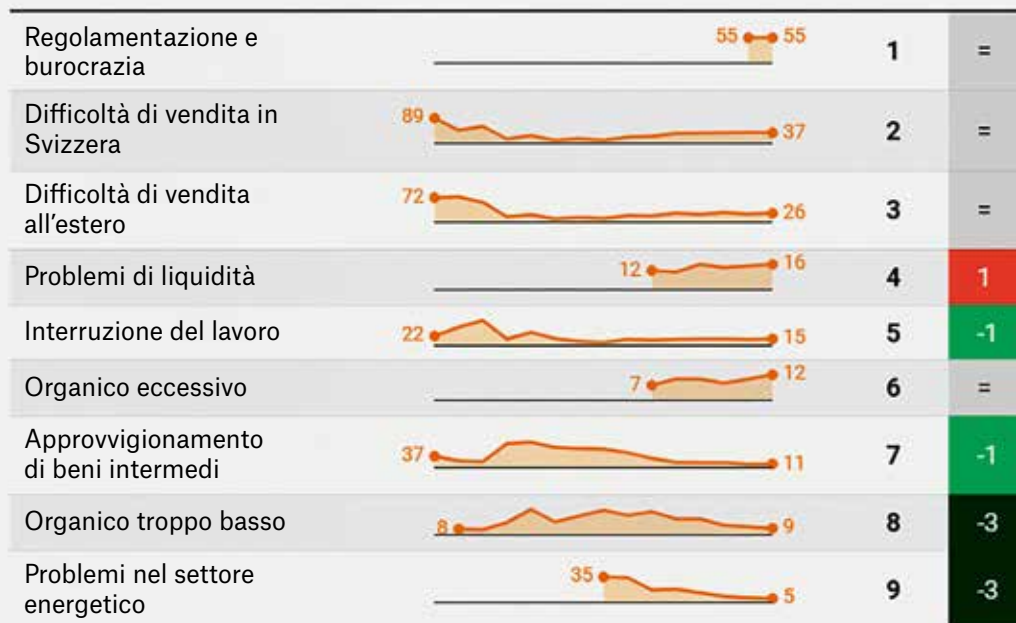


Tabella: Percentuale e variazione della classifica rispetto all'indagine di maggio 2025 (novembre 24 per i problemi di liquidità) • Fonte: Indagine congiunturale economieuisse • Creato con [Datawrapper](#)

di esse figurano, ad esempio, la riduzione della spesa pubblica ai settori di compiti principali della Confederazione, una moratoria in materia di regolamentazione, l'incremento della produzione nazionale di energia elettrica e l'ulteriore ampliamento della rete di accordi di libero scambio.

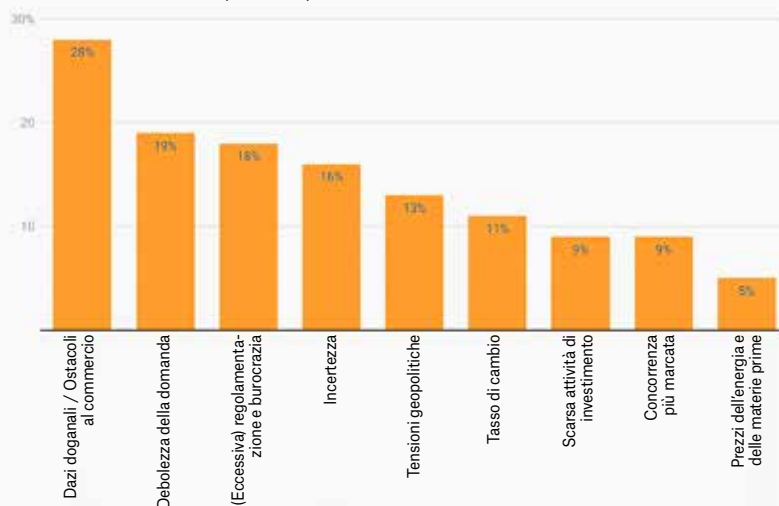
Per quanto riguarda le previsioni congiunturali per quest'anno, lo scenario di base presuppone la persistenza di tensioni geopolitiche e commerciali. Le recenti notizie di cronaca sembrano purtroppo confermare questa ipotesi. economieuisse prevede quindi che nel 2026 il prodotto interno lordo reale della Svizzera registrerà una crescita moderata dell'1,0%, rimanendo così al di sotto del suo potenziale. A livello settoriale, per l'industria tecnologica, orologiera, tessile, chimica e alimentare si prevede un calo del fatturato all'estero. Al contrario, per l'industria farmaceutica e quella delle tecnologie mediche è attesa nuovamente una crescita, seppur in misura contenuta. Lo stesso vale per le esportazioni di servizi, le attività bancarie, il commercio all'ingrosso e il turismo. Il mercato interno sarà sostenuto dal consumo privato, che beneficerà di un incremento dei salari reali. Il tasso di disoccupazione crescerà solo leggermente, passando dal 2,8% al 3,0%. Infine, il tasso di riferimento della BNS

dovrebbe restare allo 0% e l'inflazione rimarrà contenuta, con una media annua dello 0,4%.

In conclusione, di fronte al deterioramento delle condizioni quadro, per invertire la rotta servono decisioni rapide. Agire ora non è un'opzione: è l'unico modo per garantire la crescita e mantenere la competitività della piazza economica svizzera.

I principali rischi congiunturali

Numero di menzioni (N = 321)



Fonte: Indagine congiunturale economieuisse novembre 2025 • Creato con [Datawrapper](#)

PA 2030+, Quo vadis?

di **Filippo Rossetti** e
Sem Genini
Unione Contadini
Ticinesi

Le premesse della prossima Politica agricola (PA) a partire dal 2030, elucidate dal Consiglio federale nelle scorse settimane, in particolare la riduzione della burocrazia, la necessità di agire sull'intera filiera e di ritornare a favorire la produzione agricola, sono incoraggianti per il rafforzamento del settore e il raggiungimento di una sostenibilità che sia soprattutto economica e sociale, non solo ecologica.

Il grande e continuo cantiere delle politiche agricole svizzere

La Politica agricola è lo strumento attraverso il quale la Confederazione, in ottemperanza all'articolo 104 della Costituzione, *“imposta i provvedimenti in modo che l'agricoltura possa svolgere i suoi compiti multifunzionali”*. Tra le competenze della Confederazione risaltano il reddito delle famiglie contadine, la promozione della qualità delle derrate alimentari, la protezione dell'ambiente e la ricerca. Si tratta quindi di un equilibrio spesso elusivo e tutt'altro che facile da raggiungere. Prova ne è che la Politica agricola viene spesso -troppo spesso- rivista, modificata, aggiornata, adeguata. Una situazione deleteria per le famiglie contadine: la mutabilità delle condizioni quadro ne ostacola infatti la pianificazione aziendale, gli investimenti, le prospettive, creando al contempo grande insicurezza e sfiducia. Per questo motivo l'Unione Svizzera dei Contadini (USC) chiede che l'orizzonte temporale delle PA future sia di almeno 12 anni.

L'esempio (negativo) della PA22+

È imperativo che si impari dalla precedente versione, la PA22+, e si evitino gli errori commessi.

La proposta iniziale elaborata dalla Confederazione era troppo incentrata sulla protezione ambientale e la consultazione fu deludente. Quando arrivò alle Camere fu prima sospesa e solo nel 2023 ne venne approvata una versione alleggerita con modifiche che andavano più o meno bene a tutti. Una politichetta agricola di transizione con anche dei buoni elementi, verrebbe da dire, peccato per le ingenti risorse ed energie profuse. Con la PA30+ questo non deve ripetersi. Il settore agricolo è tra due fuochi: si esige sempre di più dalle famiglie contadine ma senza corrispettivi adeguati. Tutt'al più assistiamo a un frustrante gioco di travasi tra le varie voci del bilancio agricolo. Togli di qua, ad esempio alla produzione vegetale, e dai di là, magari per le misure per la biodiversità. Il gioco politico sul budget agricolo è chiaro: da decenni ristagna e le nostre energie alle Camere, e non solo, sono concentrate perché non venga ridotto ulteriormente. Il più delle volte ci riusciamo, ma è una vittoria che sa di sconfitta. E magari qualcuno si sorprende perché i contadini bofonchiano invece di ringraziare, “dimenticando”, tra le altre cose, le continue votazioni di iniziative che se dovessero essere approvate dal popolo avrebbero delle ripercussioni negative enormi sul settore primario.

Rimettere al centro l'agricoltura produttiva

Sembra un paradosso, ma agli occhi di molti meno si produce, meglio è. Perché significa produrre in modo estensivo, rifiutando i tanto vituperati prodotti fitosanitari e i fertilizzanti di sintesi, la meccanizzazione, le tecniche avanzate e l'uso di sementi migliorate. È una visione nata



© Adobe Stock - Keerathi

dal privilegio e dall'abbondanza, di chi non si deve preoccupare perché ha la certezza che le importazioni dall'estero compenseranno qualsiasi deficit produttivo. Una posizione anti-mercato, perché non mira alla valorizzazione e all'efficienza ma alla dipendenza dai pagamenti statali. Sia chiaro: i pagamenti diretti non sono un orrore, ma il riconoscimento (parziale) dei servizi resi a bassissimo costo dall'agricoltura per la cura e la gestione del paesaggio, la promozione della biodiversità e il benessere animale, solo per citarne alcuni. Sono prestazioni alla collettività di cui beneficiamo in forma diretta e indiretta tutti noi. L'agricoltura produttiva deve però essere rimessa al centro di qualsiasi Politica agricola, deve essere la base. Il sistema attuale è criticato da più parti, all'interno del settore come all'esterno. Quello che è certo è che i suoi limiti sono evidenti, dai pagamenti alla protezione doganale, bypassata sempre più spesso dai numerosi accordi di libero scambio. Ciò che il settore agricolo teme sono le mezze misure, le imposizioni senza contropartite, l'allentamento delle misure di protezione mantenendo quelle che lo inibiscono e rallentano. Un esempio è il nostro tasso netto di autoapprovvigionamento che, complice anche l'aumento della popolazione, continua a calare: dal 2020 ha perso il 7% e si attesta ora solo al 42%.

Segnali contrastanti con una sola grande pecca

Per il momento il Consiglio federale, in linea con quanto proposto e richiesto come USC, ha sottolineato il suo impegno a voler rafforzare la produzione alimentare e la sicurezza

dell'approvvigionamento, migliorando la posizione di mercato dei produttori, e altresì a voler diminuire il notevole onere amministrativo. Ha inoltre deciso di rinunciare ad introdurre le controverse tasse d'incentivazione, tanto care a taluni come strumenti educativi ma che non sono altro che misure doppiamente punitive e a cui il primario si è sempre opposto fermamente. Nel caso dell'agricoltura, infatti, andrebbero a gravare sui già ridotti redditi delle famiglie contadine, colpevoli di produrre ciò che chiedono i consumatori, senza però raggiungere questi ultimi. Ecco perché l'USC accoglie favorevolmente la volontà di avere una politica alimentare a 360 gradi, dove non sono solo le famiglie contadine a doversi assumere tutti gli oneri e le responsabilità bensì sia tutta la filiera e tutta la catena del valore ad essere chiamata a contribuire, inclusi i trasformatori, il commercio al dettaglio e anche i consumatori, nello spirito di un sistema alimentare completo. Azioni congiunte ed equamente ripartite sono l'unico modo per evitare di gravare su chi dispone di meno mezzi e si trova in una posizione di debolezza.

Come UCT e USC continueremo a impegnarci e vigilare affinché la prossima Politica agricola ascolti le rivendicazioni delle famiglie contadine e dia un segnale chiaro per un'agricoltura svizzera forte e solida. Sostenibile economicamente, socialmente ed ecologicamente, nell'ordine, e non che venga considerata il capro espiatorio contro cui puntare il dito.



Approfondimenti giuridici

Licenziamento in caso di malattia circoscritta al contesto lavorativo

Il Tribunale federale ha stabilito che la protezione contro il licenziamento prevista in caso di malattia non si applica se l'incapacità lavorativa è limitata al posto di lavoro attuale. Un ufficiale dell'esercito svizzero, sospeso per aver fornito informazioni errate su attività accessorie, ha contestato il licenziamento sostenendo di essere in malattia. Tuttavia, i certificati medici indicavano che il disagio era legato esclusivamente all'ambiente lavorativo specifico, non a una condizione generale di salute. La Corte ha ritenuto che, in assenza di mobbing o violazioni gravi da parte del datore, non vi fosse obbligo di ricollocazione. Inoltre, ha chiarito che il licenziamento è legittimo se il dipendente è idoneo a lavorare altrove. La decisione segna un punto fermo nella giurisprudenza: la malattia deve essere valutata nella sua portata e, se circoscritta al contesto lavorativo, non giustifica la sospensione del licenziamento.

(sentenza 1C_595/2023)

Appalti pubblici: non si può escludere a priori il lavoro temporaneo

Con una decisione del 2025, il Tribunale federale ha annullato una norma del Cantone di Neuchâtel che limitava l'impiego di personale temporaneo negli appalti pubblici. La legge cantonale imponeva soglie rigide (es. massimo 20% di interinali nei cantieri), indipendentemente dalle esigenze reali del progetto o dalle qualifiche dei lavoratori. La Corte ha ritenuto che tale restrizione violasse il contratto intercantonale sugli appalti pubblici, cui aderiscono tutti i Cantoni. Ha sottolineato che il lavoro temporaneo è una forma legale e regolamentata, tutelata da contratti collettivi e dalla legge federale sul collocamento. Escluderlo a priori rappresenta una discriminazione ideologica e non una misura volta a garantire la qualità delle prestazioni. La sentenza riafferma il principio di libertà economica e tutela la flessibilità del mercato del lavoro, riconoscendo il ruolo del lavoro temporaneo come strumento utile e socialmente protetto.

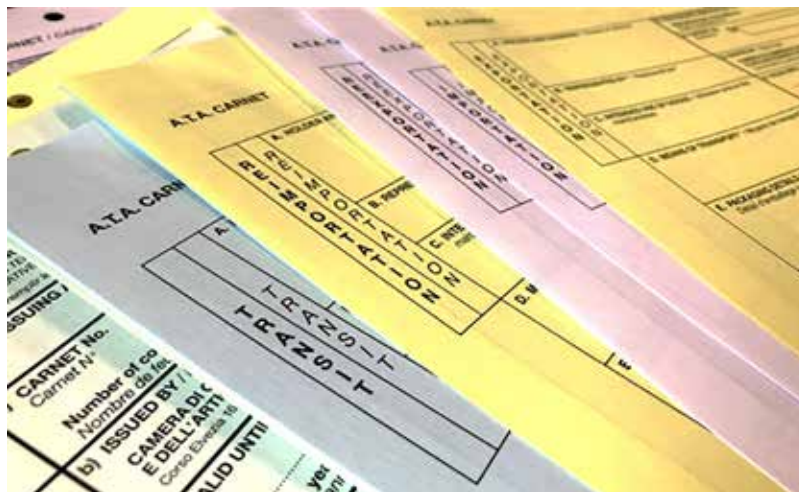
(sentenza 2C_587/2023).



Avv. Michele Rossi,
Delegato alle relazioni
esterne

Link
[www.cc-ti.ch/
 approfondimenti-
 giuridici03-26](http://www.cc-ti.ch/approfondimenti-giuridici03-26)

Cauzioni Carnet ATA



A partire dal 1° febbraio 2026 le modalità di cauzioni per i Carnet ATA sono cambiate.

Non è più possibile effettuare bonifici sui nostri conti per le cauzioni dei Carnet ATA, ma si possono richiedere fideiussioni bancarie/assicurative o appoggiarsi a SwissCaution (pagando direttamente tramite il portale dedicato www.ataswiss.ch).

Nel dettaglio:

- *Fideiussioni bancarie/assicurative*: 30% sul valore della merce
- *SwissCaution*
 - **SOCI Cc-Ti**: 0.6% sul valore della merce (+ diritti di bollo)
 - **NON soci Cc-Ti**: 0.9% sul valore della merce (+ diritti di bollo)

Carnet ATA: di cosa si tratta?

Il Carnet A.T.A. (Ammissione temporanea/Temporary Admission) è un documento doganale internazionale che può essere utilizzato in sostituzione dei documenti doganali nazionali solitamente necessari, per l'importazione e l'esportazione temporanea di merci, come pure per il loro transito.

Come ottenere un Carnet ATA?

I carnet ATA sono emessi dalle Camere di commercio.

ATA Swiss è il sito web per la richiesta dei carnet ATA in formato elettronico: www.ataswiss.ch

Il ruolo della Cc-Ti

La Cc-Ti, incaricata dell'emissione dei Carnet ATA, ha la funzione di garante nei confronti delle

autorità doganali estere per quanto riguarda i tributi doganali. Per questo motivo, ovvero per la copertura dei rischi che la Cc-Ti prende a suo carico, il titolare del Carnet deve fornire una garanzia (cauzione).

Vantaggio per l'utente

Il Carnet ATA permette al suo titolare o al suo rappresentante di evitare il pagamento dei dazi doganali o di altre tasse riscosse all'importazione.

Periodo di validità

Il Carnet ATA ha una validità di 1 anno che non può essere prorogata. Importante: le Autorità doganali estere sono abilitate ad anticipare, ad esempio di due o tre mesi, il termine fissato per la riesportazione. Questo termine anticipato è iscritto sulla "souche" d'importazione e deve essere rispettato, anche se la durata di validità del Carnet ATA è più lunga.

Utilizzo

Il Carnet ATA può essere utilizzato per l'importazione e l'esportazione temporanea di merci finalizzata ai seguenti scopi

- campioni commerciali
- materiale professionale
- merce destinata ad esposizioni, fiere, congressi o manifestazioni simili

Servizio Legalizzazioni

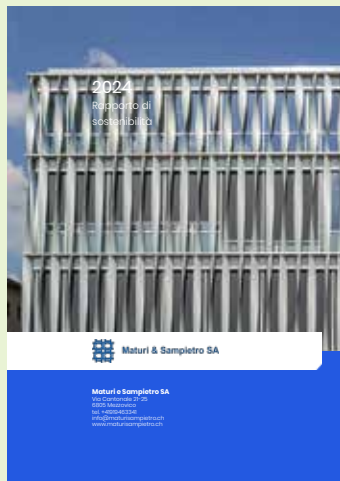
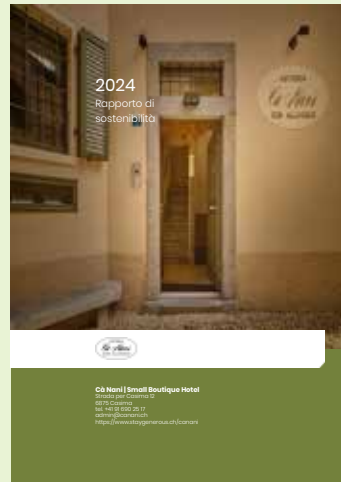
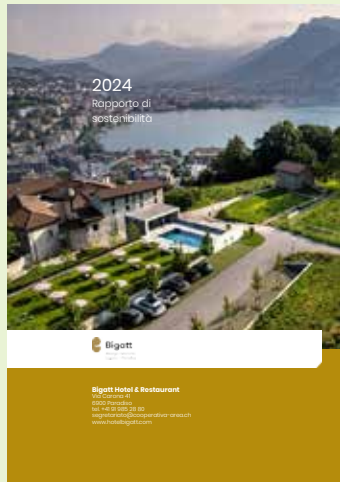
T +41 91 911 51 23/29

Orario sportello:
lu-ve 09:00-11:00 /
14:00-16:00

scalzi@cc-ti.ch
grisoni@cc-ti.ch

Link

www.cc-ti.ch/carnet-ata



Ultimi report pubblicati



Rapporto
di sostenibilità
TI-CSRREPORT.CH



Libreria
con tutti i report
pubblicati



In collaborazione con



Scuola universitaria professionale
della Svizzera italiana

SUPSI

MAIN SPONSOR CSR



Sergio Trabattoni
CSR Manager
trabattoni@cc-ti.ch
[www.cc-ti.ch/
corporate-social-
responsibility](http://www.cc-ti.ch/corporate-social-responsibility)

MomòRide

Il Carpooling aziendale comprensoriale per un Mendrisiotto più efficiente e sostenibile

La misura è promossa dai Comuni di Chiasso, Balerna e Novazzano in collaborazione con ERS-MB, il PSE Pian Faloppia, e con il sostegno di last-minute foundation e di Mobitrends. Un'iniziativa biennale 2026-2027 di carpooling aziendale che si inserisce in una visione strategica e mira a ridurre il traffico pendolare, dare risposte concrete alla carenza di posteggi e migliorare la qualità dei tragitti su strada per lavoratori e imprese.

L'iniziativa attualmente si rivolge alle sole aziende - con sede nei Comuni promotori - che desiderano integrare una misura concreta di mobilità sostenibile nella propria strategia CSR, offrendo vantaggi tangibili ai collaboratori. Attraverso l'app Mobalt, personalizzata per il progetto, i dipendenti possono organizzare equipaggi, condividere il tragitto, tracciare i viaggi e accumulare punti. Il sistema è semplice, digitale e immediato, pensato per facilitare l'incontro tra persone che percorrono tratte simili e per trasformare uno spostamento quotidiano in un'opportunità per socializzare e migliorare il proprio impatto ambientale.

Per i lavoratori la partecipazione è gratuita e consente di ridurre i costi individuali di trasporto, diminuire lo stress legato al traffico e creare nuove connessioni professionali anche tra team di aziende diverse. A rafforzare l'attrattività del progetto contribuiscono premi mensili in denaro, per un totale di CHF 500.- messi a disposizione dai Comuni promotori, destinati agli equipaggi virtuosi.

Le condizioni di adesione per le imprese sono particolarmente favorevoli: le realtà con meno



© freepik.com

di 20 collaboratori possono partecipare gratuitamente; per le altre è previsto uno sconto del 40% sull'abbonamento Mobalt per il modulo carpooling. Il progetto rientra inoltre nei parametri del Decreto esecutivo cantonale sulla mobilità aziendale che prevede un contributo di CHF 10.- per collaboratore, rendendo l'investimento ancora più interessante.

MomòRide rappresenta anche un bell'esempio di collaborazione tra pubblico e privato. Con 100 nuovi utenti nel primo mese, il lancio dell'iniziativa si sta dimostrando vincente, ma speriamo nell'adesione di altri Comuni e siamo alla continua ricerca di sponsor e partner che desiderino sostenere l'iniziativa. Partecipare significa rafforzare la propria presenza e il proprio impegno sul territorio attraverso un progetto concreto e misurabile. È possibile aderire con una sponsorizzazione a diretto beneficio dei carpoolers, volta ad incrementare il budget premi comprensoriale (sponsorizzazione monetaria o esperienziale: buoni, servizi, prodotti offerti) o tramite la creazione di challenge collettive. Sfide sovvenzionate che coinvolgono la community e permettono di erogare donazioni a enti benefici locali.

MomòRide non è soltanto un servizio, ma una scelta strategica per un territorio più competitivo, sostenibile e connesso.



MomòRide
T +41 91 220 28 71
info@momoride.ch

Parliamo con le Mani: la lingua dei segni a portata di tutti

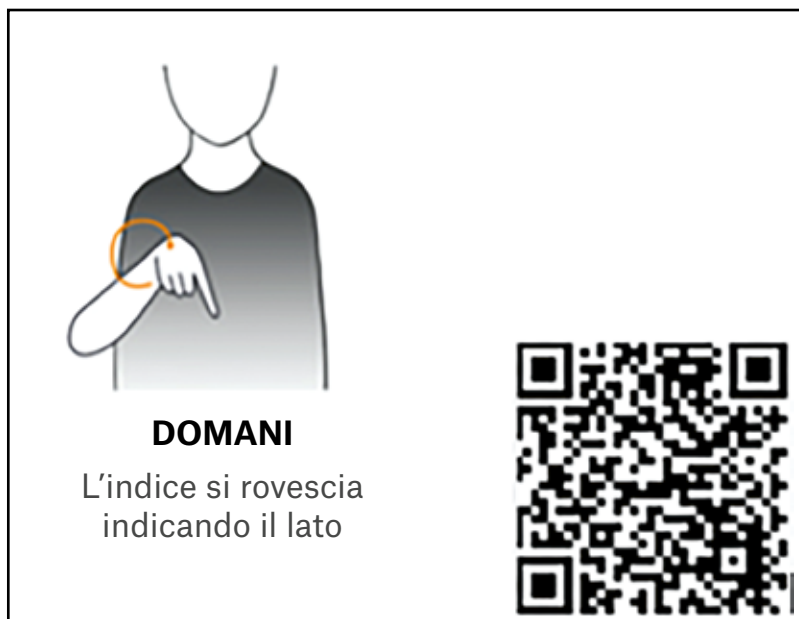
Una possibilità di comunicazione che riguarda ciascuno di noi

La sensibilità verso le minoranze linguistiche, culturali, etniche e di genere è ormai un tratto riconoscibile del nostro spazio pubblico, al punto da apparire quasi un'ovvietà imprescindibile. Eppure, quando si parla di minoranze, la minoranza sorda viene spesso percepita come un caso a parte: non come una differenza culturale o linguistica, ma come una condizione sfavorevole da collocare in un ambito separato, quasi tecnico o specialistico. Non è per ostilità: è soltanto un'abitudine condivisa.

Siamo prontissimi a convivere con chi parla spagnolo, inglese, arabo o tedesco, ma davanti alla lingua dei segni scatta qualcosa di diverso, come se appartenesse a un territorio non nostro.

Eppure, quella lingua è accanto a noi: può capitare di trovarsi per caso vicino a una persona sorda, in treno, sul pianerottolo di casa o al tavolo vicino del ristorante. Vorremmo colloquiare, ma non possiamo: non è la voce a mancare, ma la lingua. In quel momento, come udenti, ci rendiamo conto che la lingua dei segni resta ai margini del nostro orizzonte comunicativo. Una lingua che in una società davvero moderna si imparerebbe fin da piccoli.

La lingua dei segni è una lingua naturale e completa, ma - consapevoli o no - continuiamo a trattarla come un'eccezione. Da questa consapevolezza nasce "Parliamo con le Mani", un progetto promosso dall'Associazione Uniwording, che propone un'idea semplice e radicale: imparare la lingua dei segni italiana non per emergenza, ma per scelta culturale. Il progetto è sostenuto dall'Ufficio federale per le pari opportunità delle



© Associazione Uniwording

persone con disabilità (EBGB) e da Pro Infirmis. Per molto tempo abbiamo concepito l'inclusione come un processo a senso unico, in cui chi appartiene a una minoranza chiede di essere compreso dalla maggioranza. Qui la prospettiva si amplia: la responsabilità di comunicare può diventare una competenza condivisa.

Il progetto si fonda su un autoapprendimento leggero e accessibile, che non richiede prerequisiti e non trasforma la lingua dei segni in una materia aggiuntiva. L'obiettivo non è la perfezione linguistica, ma la scoperta concreta che comunicare è possibile. Negli incontri già realizzati, come quelli alla

Filanda di Mendrisio, adulti e bambini lavorano fianco a fianco, osservando i gesti e scoprendo che il linguaggio non coincide soltanto con

Card utilizzata nel progetto "Parliamo con le Mani", con QR code per l'approfondimento video.



© Associazione Uniwording

Gruppi di autoapprendimento della lingua dei segni alla Filanda di Mendrisio.

la voce, ma abita anche il corpo e lo sguardo. Quando una bambina di cinque anni, che frequenta saltuariamente gli incontri di autoapprendimento nei gruppi misti alla Filanda di Mendrisio, tornata a casa riprende spontaneamente il libretto dei segni per esercitarsi, non compie un gesto assistenziale: mostra voglia di comunicare *anche* con i segni. È in passaggi come questo che la lingua dei segni smette di apparire distante o difficile e diventa una forma di comunicazione a portata di mano, letteralmente.

Se una parte significativa di adulti scegliesse di imparare almeno i segni di base, cambierebbe qualcosa di molto concreto: diventerebbe finalmente possibile svolgere una qualsiasi attività senza escludere, fra i colleghi, una persona sorda. Basterebbe familiarizzare con qualche centinaio di segni di base, accessibili a chiunque. E non servirebbero grandi sforzi o investimenti: esperienze già realizzate alla Filanda di Mendrisio possono essere facilmente trasferite anche in un ambiente di lavoro, organizzando incontri brevi e informali che coinvolgano con leggerezza il personale e, talvolta, anche figli o nipoti.

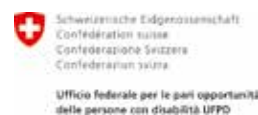
A quel punto non sarebbe più una questione di inclusione, ma semplicemente di comunicazione un po' più ampia.



Mirella De Paris, già giornalista RSI, presidente dell'**Associazione Uniwording**, che ha sede a Castel San Pietro. Da oltre dodici anni promuove progetti di comunicazione inclusiva e formazione linguistica orientati alla diffusione della lingua dei segni come competenza culturale condivisa.

Mirella De Paris,
Presidente dell'Associazione Uniwording

© Associazione Uniwording



Associazione Uniwording
Via Fontana 40
6874 Castel San Pietro
T +41 79 252 79 34
uniwording@gmail.com

Mobilità elettrica: la via più efficiente e strategica per il futuro energetico svizzero

di **Marco Doninelli**
Responsabile Mobilità
Cc-Ti

In un contesto internazionale segnato da crescenti incertezze geopolitiche e dalla necessità di ridurre l'impatto ambientale dei trasporti, il tema della mobilità elettrica assume un ruolo sempre più centrale nel dibattito pubblico e politico.

A spingere verso questa direzione non è soltanto la volontà di diminuire le emissioni, ma anche un dato tecnico difficilmente contestabile: **i veicoli elettrici sono nettamente più efficienti rispetto a quelli dotati di motore a combustione interna.**

L'efficienza: il vero punto di svolta

La differenza tra i due sistemi di propulsione è sostanziale. Mentre un motore a benzina o diesel trasforma in movimento solo una piccola parte dell'energia contenuta nel carburante – secondo stime comunemente accettate, tra il 20% e il 30% – un motore elettrico raggiunge efficienze dell'80-90%.

Il resto, nel caso dei motori tradizionali, si disperde sotto forma di calore e attriti, contribuendo a un'enorme quota di spreco energetico strutturale. Al contrario, l'auto elettrica sfrutta in modo molto più razionale l'energia che consuma. Per percorrere lo stesso tragitto richiede quindi **molta meno energia primaria**, riducendo il consumo complessivo di risorse e migliorando la sostenibilità del sistema dei trasporti.

Questa differenza si traduce non solo in un vantaggio tecnico, ma anche in una maggiore consapevolezza energetica. Un sistema basato su tecnologie efficienti incoraggia infatti un utilizzo più responsabile delle risorse, ridu-

cendo gli sprechi e ottimizzando la domanda elettrica grazie a sistemi intelligenti di gestione e ricarica.

La fragilità della dipendenza dai carburanti fossili

Sul piano strategico, la Svizzera deve confrontarsi con un ulteriore fattore determinante: **la totale dipendenza dall'estero per quanto riguarda petrolio e gas naturale.** Non esistono sul territorio nazionale riserve significative di combustibili fossili e l'intero approvvigionamento dipende da fornitori stranieri. In tempi di stabilità questo legame può sembrare gestibile. Ma in un mondo in cui i conflitti in Ucraina e in Medio Oriente hanno già dimostrato la vulnerabilità delle catene energetiche globali, affidarsi a risorse importate diventa un rischio. Le fluttuazioni dei prezzi, le tensioni commerciali o eventuali interruzioni delle rotte di rifornimento possono incidere rapidamente sul costo della mobilità e sulla sicurezza energetica del Paese.

Elettricità: l'unica energia davvero svizzera

In questo quadro, l'elettricità rappresenta un asset strategico. A differenza dei carburanti fossili, può essere **prodotta quasi interamente in Svizzera**, grazie a un mix di fonti che include idroelettrico, fotovoltaico, biomassa ed eolico. La crescente diffusione degli impianti solari domestici e industriali, unita alle tecnologie di accumulo, consente inoltre di incrementare ulteriormente la quota di energia rinnovabile disponibile. La mobilità elettrica diventa così non solo una scelta ecologica, ma anche un modo concreto per **rafforzare l'indipendenza energetica del Paese**, riducendo la vulnerabilità ai mercati globali.





Ricarica bidirezionale: l'auto come parte della rete energetica

Un ulteriore elemento di innovazione arriva oggi dalla ricarica **bidirezionale**, già introdotta da alcuni marchi tedeschi presenti sul mercato svizzero. Questa tecnologia permette all'auto non solo di assorbire energia, ma anche di restituirla. I vantaggi sono molteplici:

- l'auto può alimentare una casa in caso di necessità;
- può immagazzinare l'energia solare prodotta in eccesso durante il giorno e rilasciarla nelle ore serali e notturne;
- nei sistemi più avanzati, può addirittura contribuire alla stabilità della rete elettrica nazionale.

Se abbinata a un impianto fotovoltaico, la vettura diventa una sorta di **batteria mobile**, trasformandosi da semplice mezzo di trasporto a elemento attivo dell'ecosistema energetico domestico e nazionale.

La scelta più logica per il futuro

Considerando la maggiore efficienza dei motori elettrici, la riduzione degli sprechi, la possibilità di produrre localmente l'energia necessaria e i progressi tecnologici come la ricarica bidirezionale, la conclusione appare chiara: **la mobilità elettrica è oggi la strada più razionale e strategica per la Svizzera**. Non è soltanto una questione ambientale. È una scelta di sicurezza energetica, di autonomia, di efficienza e di modernizzazione del sistema Paese. In un mondo in rapida trasformazione, l'elettrico non rappresenta un'alternativa marginale, ma una delle leve principali per costruire un futuro più sostenibile, resiliente e tecnologicamente avanzato.

Link

www.cc-ti.ch/mobilita-elettrica-via-efficiente

Formazione puntuale Cc-Ti: le nostre prossime proposte per voi

DIRITTO

IA in azienda: implicazioni legali e protezione dei diritti immateriali

15 aprile 2026 – Spazi Cc-Ti

Casi particolari di risoluzione dei contratti

20 aprile 2026 – Live Streaming Zoom

Le sanzioni nel diritto del lavoro

4 maggio 2026 – Live Streaming Zoom

Legge sull'esecuzione e sul fallimento

5, 12, 19, 26 maggio e 2 giugno 2026 – Spazi Cc-Ti

La responsabilità del Comitato direttivo di un'associazione ai sensi degli artt. 60 ess. CC

20 maggio 2026 – Live streaming Zoom

Quando il dipendente non c'è: guida giuridica e pratica nel rapporto di lavoro

26 maggio 2026 – Live Streaming Zoom

INTERNAZIONALE

Le procedure doganali

17 aprile 2026 – Spazi Cc-Ti

Gli Incoterms 2020

7 maggio 2026 – Spazi Cc-Ti

La vendita internazionale di merci: aspetti contrattuali e documentali

2 giugno 2026 – Live Streaming Zoom

MARKETING E VENDITA

Essere visibili su Google nell'era dell'IA: strategie pratiche

22 aprile 2026 – Spazi Cc-Ti

Accendi le tue vendite: tecniche pratiche per stimolare l'interesse dei clienti e chiudere con efficacia

24 aprile 2026 – Spazi Cc-Ti

Creare contenuti testuali e visivi con l'IA: guida pratica

5 maggio 2026 – Spazi Cc-Ti

Funnel Factory

22 maggio 2026 – Spazi Cc-Ti

Win Win o niente

12 giugno 2026 – Spazi Cc-Ti

RISORSE UMANE

Imposta alla fonte: base

21 aprile 2026 – Spazi Cc-Ti

Assicurazioni infortuni

7 maggio 2026 – Spazi Cc-Ti

Imposta alla fonte: avanzato

12 maggio 2026 – Spazi Cc-Ti

Assicurazione contro la disoccupazione

28 maggio 2026 – Spazi Cc-Ti

SOFT SKILLS

La gestione dei colloqui difficili con i clienti, i colleghi e i collaboratori

14 aprile 2026 – Spazi Cc-Ti

Public speaking advanced: voce, presenza, potere

23 e 30 aprile 2026 - Spazi Cc-Ti

Leadership e mediazione: come guidare con equilibrio e influenza positiva

28 aprile 2026 - Spazi Cc-Ti

Leader@Work: competenze chiave per l'efficacia lavorativa

29 aprile, 13, 27 maggio,
3, 10 giugno 2026 – Spazi Cc-Ti

Feedback Power: parole che fanno crescere

19 maggio 2026 – Spazi Cc-Ti

Dire di No con la comunicazione assertiva

21 maggio 2026 – Spazi Cc-Ti

Il motore invisibile: la forza della motivazione in azienda

9 giugno 2026 – Spazi Cc-Ti

La gestione dei conflitti in azienda: teoria e pratica

11 giugno 2026 – Spazi Cc-Ti

Pillole di diritto del lavoro: case studies

Lunedì 9 febbraio - 14 dicembre 2026

Con l'ideazione di questi incontri bi-mensili si intende fornire, attraverso l'analisi del caso, strumenti operativi immediati e soluzioni coerenti, mantenendo al centro una lettura chiara e attuale del quadro normativo.

- **Assenza per malattia e comportamenti incompatibili, 13.04.2026**
- **Infortunio controverso e obblighi reciproci, 27.04.2026**
- **Comunicazioni interne fuori controllo, 11.05.2026**
- **Ferie, permessi e richieste "extra", 01.06.2026**
- **Rientro dalla maternità e richiesta di flessibilità, 15.06.2026**
- **Danni materiali e responsabilità del dipendente, 21.09.2026**
- **Indagine interna e limiti dei controlli digitali, 05.10.2026**
- **Telelavoro, sicurezza e costi, 26.10.2026**
- **Remunerazione variabile e aspettative consolidate, 16.11.2026**
- **Conflitto fra colleghi e impatto sulla salute psicologica, 30.11.2026**
- **Liberazione dal lavoro e gestione finale del rapporto, 14.12.2026**



Cécile Chiodini Polloni
Responsabile
formazione puntuale
corsi@cc-ti.ch
[www.cc-ti.ch/
formazione-puntuale](http://www.cc-ti.ch/formazione-puntuale)

Internazionale

Notizie dal mondo, approfondimenti su temi d'attualità, schede tematiche, informazioni utili e pratiche per l'import-export.

Servizio Commercio internazionale
T +41 91 911 51 35
zurfluh@cc-ti.ch

Servizio Legalizzazioni
T +41 91 911 51 23/29
Orario sportello:
lu-ve 09:00-11:00 /
14:00-16:00

Tutta l'attività internazionale



[www.cc-ti.ch/
internazionale](http://www.cc-ti.ch/internazionale)

Capire la Cina contemporanea

Un viaggio per osservare da vicino la Cina che cambia e capire come il Paese stia ridisegnando gli equilibri economici globali. Dal 6 al 12 novembre 2025 una delegazione di imprenditori ticinesi ha visitato alcune delle aree più dinamiche del Paese - Shanghai, Shenzhen e Hong Kong - per esplorare le nuove frontiere della manifattura avanzata, della logistica intelligente, dell'innovazione digitale e dei modelli di sviluppo urbano.

L'iniziativa, promossa dalla Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Cantone Ticino (Cc-Ti) e dal capitolo ticinese della Swiss Chinese Chamber of Commerce (SCCC), è stata realizzata con il supporto operativo di Swiss Centers China. La missione è nata su impulso di alcuni membri di ASTAG Sezione Ticino, Spedlogswiss Ticino e ImprendiTI, confermando l'importanza del dialogo con gli associati per comprenderne i bisogni e trasformarli in iniziative concrete.

L'obiettivo della missione era analizzare sul campo i principali motori dello sviluppo cinese: manifattura avanzata, innovazione tecnologica, logistica intelligente e nuovi modelli di sviluppo urbano.

Shanghai: industria avanzata, energia e logistica globale

La prima tappa si è svolta a Shanghai, cuore industriale e logistico del Paese. A Changzhou la delegazione ha visitato lo stabilimento BYD, leader mondiale nei veicoli elettrici, caratterizzato da elevati livelli di automazione e



integrazione tecnologica tra batterie, motori ed elettronica di potenza. Il programma ha incluso anche la partecipazione alla Sino-Swiss Business Reception organizzata in occasione della China International Import Expo (CIIE) e un briefing presso Swiss Centers China sul mercato cinese e sulle opportunità per le imprese svizzere.

Sempre a Shanghai i partecipanti hanno visitato la Shanghai Pilot Free Trade Zone di Waigaoqiao, dove sono state illustrate le politiche di apertura agli investimenti esteri e i meccanismi di semplificazione doganale, e il porto automatizzato di Yangshan, uno dei terminal container più avanzati al mondo e nodo strategico della Belt and Road Initiative. La visita alla CIIE ha inoltre permesso di osservare come aziende internazionali e svizzere presentano tecnologie e prodotti al mercato cinese.

Shenzhen: il motore dell'innovazione cinese

La seconda parte del viaggio si è svolta a Shenzhen, uno dei principali centri di innovazione tecnologica della Cina. Qui la delegazione ha visitato il distretto elettronico di Huaqiangbei, esempio di ecosistema industriale basato su prototipazione rapida e integrazione tra ricerca e produzione. Particolarmente significativa la visita agli headquarters e al campus di ricerca di Huawei, dove sono state presentate soluzioni avanzate nei settori dell'energia digitale, del cloud e della mobilità intelligente. Il programma ha incluso anche una visita a DJI, leader mondiale dei droni, e al Shenzhen Virtual University Park, piattaforma che collega università, imprese e startup nei settori tecnologici emergenti.

Hong Kong: finanza, logistica e stabilità regolatoria

L'ultima tappa si è svolta a Hong Kong, hub finanziario e logistico internazionale. Presso l'Hong

Kong International Airport è stato presentato il progetto SKYTOPIA, mentre incontri con Invest Hong Kong e la visita al Cainiao Smart Gateway di Alibaba hanno evidenziato il ruolo della città come piattaforma strategica per commercio e investimenti in Asia.

Una visione globale, una prospettiva condivisa

Nel complesso, il viaggio ha offerto ai partecipanti una visione diretta di un sistema economico in cui innovazione tecnologica, politiche pubbliche e collaborazione tra industria e ricerca operano in modo integrato. L'esperienza ha evidenziato come la Cina stia ridefinendo i paradigmi della crescita industriale e tecnologica globale, offrendo al contempo spunti di riflessione sul divario competitivo che l'Europa deve colmare in termini di innovazione, digitalizzazione e infrastrutture strategiche.

Report completo
(M.-O. Geinoz e
R. Cippà Cavadini)
[www.cc-ti.ch/
esplorando-cina](http://www.cc-ti.ch/esplorando-cina)

Tecnologia USA e regola de minimis: il caso Teledyne FLIR

Una sanzione del Dipartimento del Commercio statunitense mostra come le norme di export control possano applicarsi anche a prodotti fabbricati fuori dagli Stati Uniti quando incorporano tecnologia americana.

Una multa da **1 milione di dollari** inflitta dal Bureau of Industry and Security (BIS) del Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti a Teledyne FLIR offre un esempio concreto della portata extraterritoriale delle **Export Administration Regulations (EAR)**. Anche prodotti fabbricati e commercializzati al di fuori degli Stati Uniti possono infatti rientrare nella normativa americana quando incorporano componenti o tecnologia statunitense.

L'ordine amministrativo del **26 febbraio 2026** riguarda **19 violazioni** commesse tra il 2017 e il 2024. Le infrazioni includono errori nel calcolo della regola *de minimis*, riesportazioni verso la Cina senza licenza, spedizioni verso un indirizzo inserito nella **Entity List** e il mancato rispetto degli obblighi di documentazione previsti da una licenza BIS. Il caso evidenzia i rischi di compliance per le imprese coinvolte in filiere tecnologiche globali che integrano componenti statunitensi nei propri prodotti.

Il nodo del contenuto tecnologico USA

La maggior parte delle violazioni riguarda il **calcolo del contenuto statunitense** nei prodotti riesportati in Cina. Una consociata europea del

gruppo aveva ritenuto che tale contenuto fosse inferiore alla soglia del **25% prevista dalla regola de minimis**.

Secondo il BIS, tuttavia, il metodo utilizzato non era conforme alle EAR. In diversi casi il contenuto USA era stato calcolato considerando solo il valore del sensore termico impiegato nei sistemi di imaging, invece del valore complessivo dei kit esportati dagli Stati Uniti. In altri casi il calcolo si basava su moduli privi di lente, anche quando il prodotto veniva venduto completo.

Le EAR richiedono invece di utilizzare il **fair market value del prodotto esportato**, includendo tutti gli elementi essenziali normalmente commercializzati insieme. L'errore metodologico ha quindi portato a sottostimare il contenuto statunitense e a concludere erroneamente che le esportazioni non fossero soggette a licenza.

Strutture di prezzo sotto esame

Un ulteriore episodio riguarda una collaborazione commerciale con un produttore cinese di droni per integrare una termocamera nel sistema **Zemuse XT2**. Secondo il BIS, la struttura contrattuale prevedeva una *market collaboration fee* che modificava il modello di pricing del prodotto. Questo meccanismo aveva l'effetto di ridurre artificialmente il valore attribuito ai componenti statunitensi, facendo apparire il contenuto USA al di sotto della soglia regolatoria. L'autorità ha quindi ritenuto che tale configurazione potesse costituire un tentativo di **aggirare i requisiti di licenza previsti dalle EAR**.

Documentazione e liste di restrizione

Altre violazioni riguardano il mancato rispetto degli obblighi di **conservazione della documentazione** previsti da una licenza BIS. Tra il 2020 e il 2023 una filiale del gruppo non ha conservato i registri relativi a dimostrazioni di prodotti esportati sotto autorizzazione.

Nel 2024 sono inoltre state effettuate spedizioni verso un indirizzo di Hong Kong inserito nella **Entity List** come *address-only entry*. Questa categoria, introdotta nel giugno 2024, consente alle autorità statunitensi di inserire direttamente indirizzi logistici nella lista di restrizione per contrastare la deviazione di merci sensibili attraverso intermediari o società di comodo.



Una lezione per l'industria esportatrice

L'accordo raggiunto con il BIS prevede il pagamento della sanzione entro 30 giorni. In caso contrario, l'autorità può sospendere i privilegi di esportazione dell'azienda.

Il caso evidenzia l'importanza di una gestione rigorosa della **export compliance** nelle catene tecnologiche globali. La regola *de minimis*, prevista dall'articolo **734.4 delle EAR**, stabilisce infatti che un prodotto fabbricato all'estero può restare soggetto alla normativa statunitense se il contenuto tecnologico USA supera determinate soglie – **25% per la maggior parte dei Paesi e 10% per quelli soggetti a embargo**.

Per le imprese che operano sui mercati internazionali, monitorare l'origine tecnologica dei componenti e applicare correttamente queste regole è ormai una condizione essenziale per gestire i rischi normativi e mantenere l'accesso ai mercati globali.

L'analisi di dettaglio
www.cc-ti.ch/tecnologia-usa-de-minimis

Passaporto digitale di prodotto nell'UE

Il nuovo regolamento UE sull'*ecodesign* introduce uno strumento digitale che renderà tracciabili composizione, sostenibilità e ciclo di vita dei prodotti. Le imprese svizzere esportatrici dovranno adeguarsi per continuare ad accedere al mercato europeo.

L'Unione europea sta ridefinendo il quadro regolatorio dei prodotti immessi sul mercato interno con l'obiettivo di rafforzare sostenibilità, trasparenza e tracciabilità lungo l'intero ciclo di vita. Uno degli strumenti chiave di questa strategia è il passaporto digitale di prodotto (*Digital Product Passport*, DPP) previsto dal Regolamento (UE) 2024/1781 sulla progettazione ecocompatibile dei prodotti sostenibili.

Il DPP accompagnerà progressivamente un numero crescente di prodotti commercializzati nell'Unione europea e renderà disponibili, in forma digitale e standardizzata, informazioni sulla composizione, sulle prestazioni ambientali e sulle modalità di utilizzo e smaltimento. Per le imprese svizzere che esportano nell'UE, la conformità ai nuovi requisiti diventerà quindi una condizione essenziale per l'accesso al mercato.

Un'identità digitale per ogni prodotto

Il passaporto digitale di prodotto funzionerà come una scheda informativa digitale accessibile tramite codice QR o tecnologia equivalente applicata al prodotto o al suo imballaggio.

Attraverso questo sistema sarà possibile consultare dati relativi a materiali utilizzati, prestazioni ambientali, durabilità, riparabilità e modalità di riciclo a fine vita. In alcuni casi potranno essere incluse anche informazioni sull'impronta di carbonio, sulla presenza di materiali riciclati o su altre metriche ambientali.

Le informazioni saranno archiviate in sistemi digitali interoperabili gestiti dagli operatori economici o da fornitori di servizi specializzati, con l'obiettivo di garantire accesso ai dati anche nel lungo periodo. Il sistema prevede inoltre diversi livelli di accesso: alcune informazioni saranno destinate ai consumatori, altre alle autorità di vigilanza del mercato o agli operatori della filiera.

Applicazione graduale nei diversi settori

In linea generale, il DPP si applicherà alla maggior parte dei prodotti fisici immessi sul mercato dell'UE, con alcune eccezioni, tra cui alimenti, medicinali e organismi viventi.

L'introduzione concreta degli obblighi avverrà però in modo progressivo attraverso atti delegati settoriali adottati dalla Commissione europea, che definiranno i contenuti informativi e le tempistiche di applicazione per ciascun settore.

Il primo caso di applicazione vincolante riguarda il settore delle batterie. Il Regolamento (UE) 2023/1542 stabilisce infatti che, a partire dal 18 febbraio 2027, dovranno essere dotate di passaporto digitale le batterie industriali con capacità superiore a 2 kWh e le batterie per veicoli elettrici.

I prossimi settori interessati

Secondo il Piano di lavoro ESPR 2025-2030 pubblicato dalla Commissione europea nell'aprile 2025, tra i settori prioritari per l'introduzione del DPP figurano ferro e acciaio, alluminio, tessuti, pneumatici, mobili e materassi.



In generale, le imprese avranno un periodo di adattamento compreso tra 18 e 36 mesi dopo l'adozione delle norme specifiche per ciascun settore.

Implicazioni per le imprese svizzere

Per le aziende svizzere esportatrici, il passaporto digitale comporta implicazioni operative significative. La raccolta e la gestione dei dati di prodotto diventeranno elementi centrali della conformità normativa: informazioni su origine delle materie prime, contenuto di materiali riciclati, durabilità o riparabilità dovranno essere disponibili in forma strutturata e verificabile. Ciò richiederà spesso l'adeguamento dei sistemi informativi aziendali, dai sistemi ERP alle piattaforme di gestione del ciclo di vita del prodotto, oltre a una maggiore tracciabilità lungo l'intera catena di fornitura. Anche la distribuzione sarà coinvolta: importatori e distributori nell'UE dovranno infatti verificare la presenza del DPP prima dell'immissione sul mercato.

Oltre l'obbligo normativo

Se affrontato in modo proattivo, il passaporto digitale di prodotto può rappresentare non solo un nuovo obbligo regolatorio, ma anche un'opportunità strategica. Maggiore trasparenza verso clienti e autorità, riduzione dei rischi di contestazioni sul piano ambientale e migliore gestione interna dei dati di prodotto sono alcuni dei potenziali vantaggi.

Il DPP segna in ogni caso un cambiamento strutturale nel modo in cui i prodotti vengono progettati, documentati e tracciati lungo il loro ciclo di vita. Per le imprese esportatrici, anticipare gli adeguamenti richiesti dal nuovo quadro normativo europeo sarà essenziale per mantenere l'accesso al mercato e restare competitive in un'economia sempre più orientata alla sostenibilità e alla trasparenza.

Corruzione, rischio globale per le imprese

Il *Corruption Perceptions Index 2025* evidenzia un indebolimento degli standard di integrità in molti Paesi. La Svizzera resta tra i sistemi più solidi, ma per le imprese attive sui mercati internazionali la prevenzione della corruzione diventa un elemento sempre più centrale di governance e competitività.

La corruzione continua a rappresentare uno dei principali fattori di rischio per l'economia globale. A ricordarlo è il *Corruption Perceptions Index (CPI) 2025* pubblicato da Transparency International il 10 febbraio 2026, che fotografa un contesto internazionale caratterizzato da pressioni crescenti sulla trasparenza e sull'integrità delle istituzioni pubbliche.

Il rapporto valuta **182 Paesi** su una scala da 0 a 100 e conferma un trend preoccupante: il livello medio globale rimane relativamente basso e segnala un deterioramento diffuso degli standard di integrità, che riguarda non solo economie emergenti ma anche democrazie consolidate.

In questo scenario la **Svizzera mantiene una posizione di rilievo**, collocandosi al **6° posto a pari merito con la Svezia**, con un punteggio di 80 su 100. Il risultato riflette la solidità delle istituzioni, l'indipendenza della magistratura e la prevedibilità del sistema giuridico. Tuttavia, il confronto con gli anni precedenti mostra una graduale erosione rispetto al picco di 86 punti registrato nel 2016, un segnale che invita a non abbassare la guardia sul fronte della prevenzione.

Il rischio per le imprese attive all'estero

Per le imprese svizzere che operano sui mercati internazionali, la corruzione rappresenta un

rischio concreto e talvolta strutturale. In molti contesti caratterizzati da sistemi amministrativi complessi o da prassi poco trasparenti, la pressione a concedere vantaggi indebiti può diventare parte delle dinamiche operative quotidiane.

Nel diritto svizzero, la corruzione è disciplinata dagli articoli **322ter-322decies del Codice penale**, che sanzionano sia l'offerta sia l'accettazione di vantaggi indebiti destinati a influenzare un atto d'ufficio o una decisione discrezionale. Le disposizioni possono applicarsi anche a comportamenti posti in essere all'estero, in particolare quando coinvolgono pubblici ufficiali stranieri.

Un elemento centrale è il concetto di **vantaggio indebito**, che non riguarda soltanto il denaro ma può includere ospitalità, viaggi, inviti a eventi o altri benefici personali. Anche pratiche apparentemente marginali possono assumere rilevanza giuridica se inserite in contesti decisionali sensibili.

Il tema dei pagamenti di facilitazione

Particolare attenzione riguarda i cosiddetti **pagamenti di facilitazione**, ovvero benefici concessi per accelerare l'esecuzione di un atto amministrativo dovuto.

Nel diritto svizzero tali pagamenti non costituiscono automaticamente reato quando non influenzano il merito della decisione. Tuttavia restano problematici: spesso sono vietati dal diritto locale nei Paesi interessati, contrastano con gli standard internazionali - come quelli promossi dall'OCSE - ed espongono le imprese a rischi reputazionali e di compliance.



Per questo motivo molte aziende scelgono di vietarli completamente nelle proprie politiche interne, promuovendo la documentazione delle pressioni ricevute e il coinvolgimento tempestivo delle funzioni di compliance.

Dalla norma alla cultura aziendale

La gestione del rischio di corruzione non si limita al rispetto formale delle norme, ma richiede una **governance aziendale orientata all'integrità**. Questo approccio è al centro anche della **Strategia del Consiglio federale contro la corruzione 2026-2029**, che dedica particolare attenzione alla vulnerabilità delle imprese svizzere attive all'estero. Il ruolo della direzione aziendale è decisivo: il cosiddetto *tone from the top* rappresenta un fattore determinante per assicurare coerenza tra politiche interne e comportamenti effettivi. Tra gli strumenti più efficaci figurano regole chiare su regali e ospitalità, gestione dei conflitti di interesse, controlli sulle terze parti - come agenti o intermediari locali - e programmi di formazione per il personale più esposto. Anche canali di segnalazione sicuri e verifiche periodiche lungo la catena di fornitura contribuiscono a ridurre i rischi operativi.

Un fattore di competitività

In un contesto internazionale in cui gli standard di integrità mostrano segnali di arretramento, la prevenzione della corruzione diventa sempre più un **fattore strategico di competitività**.

Operare con trasparenza non significa soltanto evitare sanzioni, ma anche rafforzare la reputazione aziendale e costruire relazioni solide con partner, investitori e autorità pubbliche. In questo senso, la lotta alla corruzione non è solo un tema etico o regolatorio: rappresenta una componente essenziale della credibilità e della resilienza delle imprese svizzere sui mercati globali.

L'analisi di dettaglio
www.cc-ti.ch/corruzione-rischio-responsabilita

Novità dalla rete internazionale S-GE

«S-GE International Talk» in Ticino

Switzerland Global Enterprise (S-GE) ha ideato questo evento con lo scopo di rafforzare la comunità di esportatori ed esportatrici ticinesi e promuovere gli scambi tra le aziende attive a livello internazionale.

Quest'anno saremo ospitati da **Hydac** presso il suo stabilimento di Mezzovico, che ci introdurrà al tema della serata condividendo la sua esperienza sui mercati internazionali. Saranno inoltre presenti i nostri Trade Officers degli Swiss Business Hubs India e Stati Uniti, insieme a un panel di aziende ticinesi di riferimento. A seguire, una visita allo stabilimento e un aperitivo di networking.

L'evento è realizzato in collaborazione con **AITI**, Associazione Industrie Ticinesi, partner di questa edizione. La terza edizione del nostro «S-GE International Talk Ticino» che si terrà mercoledì **13 maggio 2026**, dalle 18:00 alle 21:00 presso Hydac, Mezzovico. Potete iscrivervi gratuitamente inviando una mail a: info.lugano@s-ge.com

Forum del commercio internazionale 2026

Il Forum del commercio internazionale è la piattaforma centrale per il settore svizzero delle esportazioni. Il **23 aprile 2026**, presso il **Kongresshaus di Zurigo**, incontrerete le nostre esperte e i nostri esperti dei 20 Swiss Business Hub nonché personalità di spicco del mondo della politica e dell'economia. Immergetevi in oltre 130 mercati, lasciatevi ispirare da voci visionarie ed expandete la vostra rete in un match-making strutturato in modo mirato ed efficiente.

Sotto il tema guida "Rethink Risk. Rethink Opportunity.", il Forum mostra come le PMI svizzere possano individuare nuove opportunità e trasformare l'incertezza in crescita



in un contesto commerciale globale in rapida evoluzione. Il programma combina una prospettiva economica e politica con spunti pratici sulla resilienza nell'export e Breakout Sessions sui mercati del futuro. Un keynote orientato al futuro esplora come la tecnologia possa ridefinire la competitività nel commercio e aprire nuove opportunità di crescita. Tornerete a casa con nuovi stimoli, contatti rilevanti e passi concreti per la vostra crescita internazionale.

Incontrate i nostri esperti provenienti da tutto il mondo, specializzati nel supporto agli esportatori svizzeri con conoscenze locali, contatti e prossimi passi concreti. Ottenete accesso, tramite il nostro Global Network ufficiale, alle ambasciate svizzere e ai Consolati Generali nei nostri mercati target. Ricevete insight su misura e ispirazione trasversale tra settori e temi - dai rischi commerciali alle opportunità future, dalle infrastrutture al medtech.

Create connessioni in modo efficiente grazie a matchmaking strutturato e momenti di networking dedicati in loco. Entrate in contatto con la community svizzera dell'export: confrontatevi con decision-maker e PMI attive

Switzerland Global Enterprise

Corso Elvezia 16
6901 Lugano
T +41 91 601 86 86
info.lugano@s-ge.com
www.s-ge.com

a livello internazionale che affrontano sfide e opportunità simili.

Iscrivetevi ora e date alla vostra azienda un vantaggio competitivo - con i contatti giusti e passi concreti da intraprendere.

S-GE nel settore aerospaziale: le attività internazionali previste per il 2026

Switzerland Global Enterprise (S-GE) ha pianificato per il 2026 un ricco calendario di Business Mission e Swiss Pavilion dedicati al settore aerospaziale, con l'obiettivo di aprire nuove opportunità di mercato per le aziende svizzere attive in questo ambito.

Si parte ad **aprile** con la *Swiss-Texas Aerospace and Space Tech Business Mission* (6-10 aprile), che toccherà le città di Dallas, Austin e Houston. La missione, coordinata da Annina Bosshard, rappresenta un'occasione privilegiata per entrare in contatto con gli attori chiave dell'ecosistema aerospaziale texano. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito S-GE.

Tra **maggio e giugno**, S-GE sarà presente in **Giappone e Corea** con una Space Mission che include la partecipazione alla fiera SPEXA, alla Swiss-Korean Innovation Week e all'International Space Summit.

A **luglio** (23-24), è prevista la *Swiss-UK Aerospace Mission* in occasione del celebre **Farnborough International Airshow**, uno degli appuntamenti più importanti del settore a livello mondiale.

In **autunno**, il calendario si intensifica con una missione nell'**area meridionale della Germania** (settembre), una *Aerospace Mission in Polonia* per il Canton Neuchâtel (14-17 settembre) e, a novembre, la presenza con uno **Swiss Pavilion allo Space Tech Expo di Brema** (17-19 novembre).

A questi appuntamenti si aggiungono i **Swiss Pavilion organizzati da T-LINK**: al **Farnborough Airshow 2026**, al **Paris Airshow 2027** e al **Dubai Airshow 2027**, a conferma dell'impegno continuativo di S-GE nel posizionare la Svizzera come polo d'eccellenza nel settore aerospaziale su scala globale.

Partecipare alle Business Mission e agli Swiss Pavilions offre alle aziende svizzere un'opportunità completa per sviluppare relazioni e aumentare la propria visibilità sui mercati internazionali. Gli Swiss Pavilions garantiscono una

presenza professionale in fiera con supporto marketing, un design riconoscibile che valorizza l'identità svizzera e un'organizzazione logistica completa, permettendo alle aziende di concentrarsi sui clienti e sulle opportunità di business. Le Business Mission, invece, offrono accesso privilegiato a incontri strategici di alto livello, visite mirate per partnership e momenti di networking esclusivi, inclusi eventi presso l'Ambasciata svizzera. Insieme, queste iniziative rafforzano visibilità, networking e opportunità di collaborazione internazionale.

GIORNATE DI CONSULENZA EXPORT PAESE a LUGANO

Approfittate dell'esperienza di professionisti comprovati della nostra rete globale.

BRASILE	6 e 7 maggio 2026
KOREA	12 maggio 2026
INDIA & US	13 maggio 2026
CINA & SUDAFRICA	26 maggio 2026

Nel corso delle giornate di consulenza proposte alle aziende, avrete l'occasione di fissare un incontro individuale gratuito con i consulenti di Switzerland Global Enterprise e con i collaboratori degli Swiss Business Hub all'estero. Le aziende intenzionate ad espandere le loro attività nei mercati sopra citati o che hanno esigenze concrete non esitano a mettersi in contatto con noi e a fissare un appuntamento.

CONSULENZE EXPORT GRATUITE

Contattateci per domande sui documenti d'esportazione, gli accordi di libero scambio e l'origine delle merci, l'IVA nel commercio transfrontaliero di beni e servizi, le questioni doganali, la marcatura CE oppure l'invio di personale all'estero: siamo raggiungibili allo **091 601 86 86** oppure via email: **info.lugano@s-ge.com**.

QR Consulenze Export



QR Iscrizione Forum



QR Swiss Pavilions



Vita dei soci

Le vostre storie di successo e i vostri profili sulle nostre pagine.

Tre associazioni, un unico obiettivo



La vendita di veicoli elettrici d'occasione ristagna. Le incertezze relative allo stato delle batterie, all'autonomia e al prezzo, scoraggiano molti clienti dall'acquisto di un'auto elettrica d'occasione. Con la campagna comune «**E-Occasione. È meglio**», l'Unione Professionale Svizzera dell'Automobile (UPSA), il Touring Club Svizzero (TCS) e Auto-Schweiz lanciano ora un segnale forte. L'obiettivo è quello di abbattere i pregiudizi, creare fiducia e rilanciare in modo sostenibile il mercato delle auto elettriche d'occasione.

«Oggi le batterie sono così efficienti che nella maggior parte dei casi durano più a lungo del veicolo stesso», afferma Christian Wyssmann, direttore di UPSA. Numerosi test hanno dimostrato che anche i veicoli di tre o quattro anni di età hanno generalmente batterie in ottimo stato. Anche l'autonomia, spesso oggetto di discussione, va relativizzata se si considera la questione più a fondo: «Chi tiene conto delle proprie esigenze di spostamento quotidiano, si rende conto che un'auto elettrica d'occasione è perfettamente adatta a tutte le esigenze».

Il settore della mobilità si assume le proprie responsabilità

Per molti garage, la situazione attuale rappresenta una sfida economica. A causa dello sviluppo tecnologico e della struttura dei prezzi, i valori residui a scadenza dei leasing sono sotto pressione, il che comporta oneri finanziari supplementari.

«Potremo portare avanti l'elettrificazione solo se riusciremo a gestire anche la situazione delle auto elettriche d'occasione», sottolinea Wyssmann.

Per la prima volta, tre attori principali del settore, il TCS come rappresentante degli automobilisti, Auto-Schweiz come voce degli importatori e l'UPSA come rappresentante dei garagisti, stanno remando nella stessa direzione. L'azione congiunta conferisce particolare peso alla campagna ed evidenzia come il settore della mobilità si assume le proprie responsabilità e agisce in modo concertato. Da tempo, inoltre, SvizzeraEnergia, attraverso il sito web seguilacorrente.ch, fornisce informazioni sui veicoli efficienti dal punto di vista energetico grazie alle propulsioni alternative. La campagna si concentra principalmente sui canali digitali, sui social media e su una forte presenza nelle aziende stesse. Inoltre, lo strumento web State of Health (www.agvs-upsa.ch/it/news-medien/news-stories/uno-strumento-per-dare-slancio-al-mercato-delle-auto-elettriche-usate) è un importante supporto per creare fiducia. Questo consente di indicare in modo trasparente lo stato della batteria e offre una maggiore sicurezza nella decisione di acquisto. La campagna è sostenuta dall'Ufficio federale dell'energia e durerà fino alla fine dell'anno.

Una cosa è chiara: chi vuole viaggiare in modo elettrico troverà offerte interessanti sul mercato dell'occasione, spesso a prezzi molto competitivi. Con «**E-Occasione. È meglio**» si vuole rendere più visibile questo potenziale.

Il maglione color petrolio con il fulmine è il marchio distintivo della campagna

(Crediti: UFE)

Video della campagna «E-Occasione. È meglio»

youtu.be/DxEivPs9WIA

Video mock-up

DOOH:

youtu.be/ttMRDkkBgrU



Con il sostegno di:



UPSA TI

Corso Elvezia 16
6901 Lugano
T +41 91 911 51 24
info@upsa-ti.ch
www.upsa-ti.ch

Nuovi associati Cc-Ti

Diamo il benvenuto ai nuovi soci:

1908 Group SA

Catering, eventi e ristorazione collettiva
Via Cantonale 18
6928 Manno
amministrazione@1908.ch
www.1908.ch
T +41 91 935 04 55

Involucro edilizio Svizzera - sez. Ticino

Associazione di categoria
c/o Tigestim SA, Via Industria 31
6934 Bioggio
info@involucro-edilizio.swiss
www.involucro-edilizio.swiss
T +41 91 252 08 80

Associazione Ticinese Frigoristi

Associazione di categoria
Via Besso 59
6900 Lugano
info@frigoristi.ch
www.frigoristi.ch
T +41 91 745 80 91

MDA Group International SAGL

Immobiliare
Via Zurigo 34
6900 Lugano
welcome@mdagroup-re.ch
www.mdagroup-re.ch
T +41 91 210 47 58

Colin & Cie Svizzera SA

Gestione patrimoniale
Via Pelli 13
6900 Lugano
alexander.pellegrini@colin-cie.com
www.colin-cie.com
T +41 58 218 85 34

My Color Isella & Foletti SA

Impresa di gessatura e pittura
Via Industria 17
6934 Bioggio
info@mycolorgroup.ch
www.mycolorgroup.ch
T +41 91 960 52 30

EsseLab GmbH

Partner Odoo, software ERP, CRM, soluzioni
AI, consulenza IT
Via Lucino 28
6932 Breganzona
gzarbo@esselab.ch
www.esselab.ch
T +41 77 807 77 74

NDLS Horizon SA

Consulenza
Via Belvedere 11A
6952 Canobbio
e.saccon@ndlshorizon.ch
www.ndlshorizon.ch

Europeancar.ch SA

Mobilità senza banca
Viale Cassarate 5
6900 Lugano
davide.micci@europeancar.ch
www.europeancar.ch
T +41 91 210 58 50

Solution Strategies SA

Consulenza salute e sicurezza
Via Cantonale 59
6805 Mezzovico
pirola@solutionstrategies.ch
www.solutionstrategies.ch
T +41 91 261 50 80

Il tempo come leva nella crisi d'impresa

Nel ciclo di vita di un'impresa, la crisi non è un evento raro. È spesso il risultato prevedibile di una combinazione di segnali ignorati e ritardi decisionali. Ma se la crisi può essere fisiologica, l'inazione non lo è. La velocità dell'intervento è ciò che determina se un'impresa riuscirà a riorganizzarsi o verrà travolta dagli eventi.

Le difficoltà iniziano in modo silenzioso: un peggioramento della liquidità, un indebolimento del margine operativo, tensioni con i finanziatori o una perdita progressiva di competitività. È in questa fase che bisognerebbe intervenire.

Uno degli aspetti spesso trascurati nelle prime fasi di difficoltà è l'analisi critica delle procedure operative e gestionali. Troppo spesso si cercano soluzioni solo sul fronte finanziario, ignorando che molte inefficienze e rigidità nascono proprio da processi interni mal strutturati, duplicazioni, colli di bottiglia o responsabilità mal definite. La ristrutturazione efficace non è mai solo una questione di numeri: è una questione di funzionalità aziendale. Rivedere le procedure, mappare i flussi operativi, identificare sprechi e punti ciechi consente di liberare risorse e correggere meccanismi che generano costi nascosti o rallentano le performance. Esistono percorsi tecnici e ben strutturati che consentono di affrontare tempestivamente una situazione di squilibrio. Interventi mirati possono comprendere la revisione delle linee di redditività, la riallocazione delle risorse finanziarie, il rafforzamento del cash flow operativo e, nei casi più complessi, la ridefinizione della struttura societaria o l'avvio di processi di dismissione selettiva. Nei casi in cui la pressione debitoria si intensifica, esistono anche strumenti legali svizzeri ben codificati che consentono di gestire la crisi in modo ordinato e protetto.



Bixio Ambrosini,
Co-Owner FidesLux Sagl

Non è raro osservare come, di fronte alla crisi, il management esiti per timore reputazionale, sottovalutazione del rischio o semplice mancanza di confronto esterno. Tuttavia, l'intervento precoce non è un segno di debolezza: è una dimostrazione di leadership e lungimiranza. È proprio nei momenti in cui il valore aziendale sembra in contrazione che si può creare lo spazio per ridefinire missione, struttura e priorità. Il valore salvato oggi è quello che permetterà di costruire la crescita di domani.

Il percorso di ristrutturazione richiede metodo, indipendenza di giudizio e visione integrata tra aspetti operativi, legali e finanziari. Non può essere improvvisato né demandato alla sola contabilità interna. Serve uno sguardo esperto, esterno e obiettivo. Serve la capacità di guidare l'azienda attraverso il cambiamento con discrezione, ma con fermezza. Ogni settimana guadagnata in questa fase iniziale equivale a opzioni strategiche in più e minori perdite patrimoniali. In definitiva, la vera sfida non è evitare ogni crisi, ma costruire i presupposti per reagire in modo strutturato e consapevole. Il tempo, in questo processo, è la leva più potente e più sottovalutata. Ristrutturare in tempo significa investire nella continuità dell'impresa, nella sua reputazione e nella sua capacità di generare valore anche in contesti avversi.



FidesLux Sagl
Via Cantonale 210
6535 Roveredo GR
T +41 91 226 45 58
info@fideslux.ch
www.fideslux.ch

Colin&Cie: la gestione patrimoniale come dovrebbe essere

Con oltre quaranta collaboratori in cinque sedi e una crescita continua dei patrimoni in gestione, che ammontano attualmente a oltre 2.5 miliardi di franchi, Colin&Cie si afferma come uno dei principali gestori patrimoniali indipendenti in Svizzera e Lussemburgo, con una delle crescite più dinamiche del settore. L'azienda è stata fondata nel 2009, nel pieno della crisi finanziaria, con l'obiettivo di contrastare il frequente orientamento della consulenza finanziaria verso risultati aziendali di breve periodo, attraverso un nuovo modello di business. Colin&Cie unisce il meglio di due mondi: la sicurezza, i processi e la struttura di una banca con l'indipendenza, l'orientamento al cliente e la continuità di un gestore patrimoniale esterno.

Una filosofia di consulenza e d'investimento basata su obiettivi, visione globale e disciplina

Il modello di business di Colin&Cie si fonda sul principio che la consulenza finanziaria debba essere indipendente e libera da pressioni commerciali, incentivi di vendita e conflitti di interesse. La strategia d'investimento più adatta al cliente viene sviluppata individualmente, tenendo conto delle sue necessità, dei suoi obiettivi di vita e di investimento personali (Goal-Based Investing).

Il focus del processo di consulenza è un'analisi globale e dettagliata della situazione patrimoniale, che considera tutte le tipologie di investimenti: sia quelli liquidi (obbligazioni e azioni), che quelli illiquidi (immobili, partecipazioni, beni da collezione come opere d'arte, auto d'epoca o orologi). Per le questioni legate agli attivi illiqui-

di, nonché agli aspetti legali e fiscali, Colin&Cie collabora strettamente con rinomati partner nel Canton Ticino.

La competenza chiave è la gestione patrimoniale indipendente. Il processo di investimento è altamente strutturato ed è orientato a raggiungere gli obiettivi di investimento dei clienti con la massima probabilità possibile, minimizzando il

La competenza chiave è la gestione patrimoniale indipendente

rischio. Colin&Cie investe con una visione di lungo termine, non si lascia guidare dalle emozioni e mantiene con disciplina la strategia d'investimento scelta dal cliente. Le decisioni di investimento sono oggettive e trasparenti e si basano su una valutazione fondata da dati concreti, che comprendono dati economici storici, modelli di valutazione sviluppati internamente che analizzano oltre 250 indicatori anticipatori.

Colin&Cie a Lugano: il vostro gestore patrimoniale in Ticino

La filiale di Colin&Cie Svizzera SA a Lugano, in Via F. Pelli 13A, è stata aperta nel 2016 per far fronte alla crescente richiesta di servizi di consulenza nella Svizzera italiana. Con il Managing Partner Leendert van Hoeken, il Partner Alexander Pellegrini e il client advisor Geo Pini, Colin&Cie dispone in Ticino di collaboratori ra-



dicati sul territorio e con una lunga esperienza nella gestione patrimoniale. Gli interessati hanno la possibilità di esplorare l'offerta di servizi durante incontri personalizzati o nel corso di eventi annuali dedicati.

Investire in modo sostenibile con Colin&Cie e promuovere le pari opportunità per i bambini in Ticino

Attraverso i proventi del Social Responsibility Fund - una soluzione di investimento che unisce la crescita patrimoniale sostenibile alla creazione di valore sociale - Colin&Cie e i suoi clienti sostengono da molti anni in Ticino il Centro Insieme di Lugano. Il centro extrascolastico supporta bambini dai 6 ai 12 anni provenienti da famiglie socialmente svantaggiate nello sviluppo delle competenze di lettura e scrittura, nella coesione sociale e nell'integrazione interculturale.

Da sinistra:
Alexander Pellegrini,
Geo Pini e
Leendert van Hoeken

Colin&Cie
Wealth Management

Colin&Cie Svizzera SA
Via Ferruccio Pelli 13A
6900 Lugano
T +41 58 218 85 30
F +41 58 218 85 39
info@colin-cie.com
www.colin-cie.com/it/

Contatti diretti

- Alexander Pellegrini, alexander.pellegrini@colin-cie.com
- Geo Pini, geo.pini@colin-cie.com
- Leendert van Hoeken, leendert.vanhoeken@colin-cie.com

Più il mondo diventa digitale, più cresce il valore degli incontri reali

di **Nicole Pandiscia**
Founder
EventsDesigner

Nell'era dell'intelligenza artificiale, le esperienze reali tornano a essere il vero valore degli eventi.

Negli ultimi anni l'intelligenza artificiale ha cambiato profondamente il modo in cui lavoriamo. Analizza dati in pochi secondi, scrive testi, genera immagini, automatizza processi complessi. Riunioni, presentazioni e perfino trattative possono oggi avvenire completamente online. Eppure, proprio mentre il mondo diventa sempre più digitale, accade qualcosa di interessante: cresce il valore dell'incontro umano.

Più il mondo diventa digitale, più le persone cercano esperienze reali.

La nostra agenzia, specializzata nella progettazione di eventi corporate dal 2011, vede sempre più chiaramente quanto sia importante selezionare uno spazio dove si costruiscono relazioni, fiducia e visione. In un'epoca dominata da schermi e algoritmi, incontrarsi di persona diventa quasi un lusso: un momento raro in cui le persone possono davvero parlarsi, ascoltarsi e creare connessioni autentiche.

Per questo motivo anche il modo di concepire gli eventi sta cambiando profondamente. Il lavoro non inizia con la scelta di una location, ma con una domanda molto più semplice: quale storia deve raccontare questo evento?

Partiamo sempre dall'identità dell'azienda, dai suoi valori, dagli obiettivi dell'incontro e dalle persone che verranno invitate. L'evento diventa così un progetto costruito su misura, dove ogni elemento, dallo spazio alla luce, dai materiali all'atmosfera, che contribuisce a raccontare qualcosa di autentico.

Un evento memorabile non nasce da una location, ma da un'idea.

Quando il luogo di lavoro diventa il luogo dell'incontro

In un progetto recente abbiamo trasformato il magazzino operativo di un'azienda nello spazio dell'incontro con partner e clienti. Non un ambiente neutro, ma il luogo reale dove ogni giorno si lavora: scaffali industriali, materiali di produzione, attrezzature e strumenti tecnici.

Invece di nascondere questi elementi li abbiamo integrati nel progetto. Gli scaffali sono diventati pareti espositive, alcuni materiali utilizzati quotidianamente sono stati reinterpretati come elementi scenografici e di arredo, mentre strumenti di lavoro sono stati trasformati in installazioni luminose.

Gli ospiti non stavano semplicemente partecipando a una presentazione. Stavano entrando nel cuore dell'azienda, nel luogo dove nascono prodotti, idee e soluzioni. L'evento diventava così un'esperienza autentica, capace di raccontare l'impresa in modo molto più diretto di qualsiasi slide.

Trasformare un parco in un'esperienza

In altri casi, invece, l'esperienza nasce in contesti completamente diversi. Con un nostro partner e fornitore del territorio abbiamo sviluppato insieme un progetto temporaneo capace di trasformare un luogo quotidiano in una destinazione inattesa.

È il caso di Crystal Loft, una pop-up location che prende vita durante l'inverno all'interno di un parco verde a Bellinzona. Una struttura trasparente, simile a una serra, che ogni anno viene reinterpretata con un nuovo tema.





Di giorno il parco rimane quello di sempre. La sera, invece, lo spazio si trasforma: luce, musica, architettura temporanea e design creano un ambiente immersivo dove la cena diventa un'esperienza.

Luoghi familiari vengono osservati con occhi nuovi e, per qualche mese, diventano destinazioni capaci di sorprendere e rimanere nella memoria.

Quando un balcone diventa il posto più esclusivo della piazza

Un altro esempio nasce nel cuore di una importante piazza. Durante un festival musicale internazionale, uno spazio riservato si trasforma in "Maison Tikal", un luogo pensato per vivere l'evento in modo completamente diverso.

Qui l'esperienza è costruita per un piccolo gruppo (circa 12 persone), ma con grande effetto, una cena curata nei minimi dettagli con uno chef privato, servizio dedicato e un'atmosfera volutamente intima.

Ma il vero elemento distintivo di questa secret room è il balcone. Gran parte dell'anno è semplicemente un ufficio che passa quasi inosservato. Durante questo evento, invece, cambia completamente significato: gli ospiti si affacciano direttamente sulla piazza, con una vista privilegiata sul palco e sulla folla di spettatori.

Fuori migliaia di persone vivono il concerto, mentre all'interno pochi ospiti condividono un'esperienza esclusiva. Un evento nell'evento, sospeso tra l'energia dello spettacolo e la dimensione intima della cena.



La tecnologia rende tutto più veloce. Le esperienze rendono tutto memorabile

In un mondo dove molte interazioni avvengono ormai attraverso uno schermo, la forza di un evento sta proprio nella sua capacità di far vivere qualcosa che non può essere replicato digitalmente: atmosfera, materia, spazio e incontri spontanei.

L'intelligenza artificiale continuerà a rendere il lavoro sempre più efficiente. Ma proprio per questo le esperienze che coinvolgono davvero le persone diventano ancora più preziose.

Perché alla fine, ciò che rimane nella memoria non è la tecnologia utilizzata, ma l'emozione di un incontro che accade nel posto giusto, al momento giusto.



EventsDesigner Sagl
Fullservice Event &
Project Management
T+41 91 606 30 73
nicole.pandiscia@eventsdesigner.ch
eventsdesigner.ch
www.eventsdesigner.ch

Filantropia e gestione patrimoniale: una nuova dimensione del wealth management

di **Franco Polloni**
Head of Switzerland
and Italy Region
EFG Bank

Sempre più famiglie e imprenditori riflettono su come il proprio patrimonio possa generare non solo valore economico, ma anche un impatto positivo sulla società. In questo contesto cresce il ruolo delle istituzioni finanziarie nell'accompagnare i clienti nella strutturazione di iniziative filantropiche.

Nei prossimi anni assisteremo a uno dei più grandi trasferimenti di ricchezza della storia. Una parte significativa di questo patrimonio non sarà semplicemente trasmessa agli eredi, ma verrà destinata anche a iniziative filantropiche e progetti di impatto sociale.

Questo fenomeno sta già cambiando il modo in cui molte famiglie affrontano il tema della gestione patrimoniale. Sempre più spesso, accanto alle decisioni di investimento e pianificazione successoria, emerge una riflessione più ampia sul ruolo che il patrimonio può svolgere nella società.

Oggi la filantropia non è più vista soltanto come un gesto individuale o occasionale, ma come una componente sempre più integrata della pianificazione patrimoniale delle famiglie. Imprenditori e famiglie, infatti, stanno riflettendo su come utilizzare una parte delle proprie risorse per sostenere progetti capaci di generare un beneficio positivo e duraturo per la società.

In questo processo la Next Generation svolge un ruolo importante. I giovani eredi portano spesso una sensibilità particolare verso temi come sostenibilità, impatto sociale e responsabilità globale. Tuttavia, il crescente interesse verso la filantropia riguarda oggi tutte le generazioni e nasce spesso da una riflessione più ampia sul significato e sulla responsabilità del patrimonio.

Questa evoluzione è anche il risultato di una maggiore apertura internazionale. Molti membri delle famiglie imprenditoriali hanno studiato o lavorato all'estero, hanno reti globali e sono esposti quotidianamente, attraverso i media e i social network, alle grandi sfide del nostro tempo: crisi umanitarie, cambiamenti climatici, disuguaglianze sociali e nuove fragilità economiche.

Allo stesso tempo, anche il contesto globale rende sempre più evidente l'importanza della filantropia. Le sfide che la società si trova ad affrontare sono sempre più complesse e in molti Paesi le risorse pubbliche disponibili non sono sufficienti per rispondere a tutti i bisogni emergenti. Si crea così un divario crescente tra le esigenze della società e i mezzi a disposizione per affrontarle.

In questo contesto banche e gestori patrimoniali possono svolgere un ruolo importante. Grazie alla loro vicinanza ai clienti e alle competenze sviluppate nel tempo, possono accompagnare le famiglie che desiderano strutturare in modo efficace il proprio impegno filantropico, aiutandole a definire obiettivi chiari e a individuare gli strumenti più adatti.

Sempre più famiglie desiderano infatti affrontare la filantropia con un approccio strutturato e strategico: definire le cause da sostenere, identificare progetti orientati all'impatto e creare strutture che permettano di gestire nel tempo iniziative filantropiche in modo efficace e trasparente.

Per questo motivo le partnership tra istituzioni finanziarie e fondazioni filantropiche stanno assumendo un ruolo sempre più rilevante. Le sfide di oggi sono spesso sfide sistemiche e richiedono collaborazione tra attori diversi: istituzioni, fondazioni, imprese e società civile.





Anche in Ticino si osserva a una crescente attenzione verso questi temi. Sempre più famiglie e imprenditori riflettono su come il proprio patrimonio possa contribuire allo sviluppo del territorio e al sostegno di iniziative sociali, culturali, educative o ambientali.

In questo contesto EFG ha contribuito attivamente alla nascita della Fondazione Mantello Filantropia, di cui siamo tra i promotori e sostenitori sin dalle prime fasi di sviluppo. Si tratta della prima struttura di governance filantropica della Svizzera italiana, creata con l'obiettivo di rafforzare e modernizzare l'ecosistema filantropico del territorio.

La Fondazione opera come fondazione mantello, un modello che permette a individui, famiglie e imprese di creare e gestire fondi filantropici all'interno di una struttura già esistente, evitando la complessità amministrativa e i costi legati alla creazione di una fondazione indipendente, pur mantenendo i principali vantaggi benefici di una fondazione classica. Questo approccio rende la filantropia più accessibile e consente ai donatori di concentrarsi sull'impatto delle proprie iniziative, beneficiando al contempo di una governance professionale e di competenze specialistiche.

Allo stesso tempo, anche EFG ha sviluppato competenze specifiche per accompagnare i clienti su questi temi, grazie a un modello di consulenza che integra diverse competenze. I nostri consulenti lavorano infatti insieme a una rete di specialisti, in particolare nel campo del wealth

planning, che affianca i clienti nella definizione delle strutture più adeguate per integrare la filantropia all'interno della pianificazione patrimoniale complessiva.

Questo approccio multidisciplinare ci permette di affrontare la filantropia non come un tema isolato, ma come parte di una visione più ampia della gestione del patrimonio, che comprende anche pianificazione successoria, governance familiare e trasmissione dei valori tra generazioni. In questo modo possiamo offrire ai clienti un accompagnamento completo e personalizzato, capace di integrare gestione patrimoniale, pianificazione e filantropia in una prospettiva coerente e di lungo periodo.

EFG
Private Banking

EFG Bank AG
Viale Stefano Franscini 8
6900 Lugano
T +41 58 809 31 11
www.efginternational.com

CHOLLEY Suisse celebrato in Cina

Nel settore cosmetico altamente competitivo, CHOLLEY è una realtà ticinese molto apprezzata nel mondo come sinonimo di qualità ed eccellenza svizzera. L'ottimo posizionamento del Brand CHOLLEY Suisse in questi 37 anni è frutto dell'esclusiva tecnologia e know-how 100% svizzero nei nostri Laboratori di Locarno grazie alla continua ricerca e sviluppo in stretta collaborazione con università, ospedali e industrie del settore del life science e longevity in Svizzera. Fondati nel 1972 da Dr. Jules Masset de Vallefert e acquisiti da CHOLLEY SA nel 1990, i nostri Laboratori sono specializzati nel medical cosmetics producendo oggi il meglio dell'innovazione svizzera in materia di Anti-Aging, Skin Repair, Longevity, Salute e Protezione della pelle destinata ai professionisti del settore della medicina e chirurgia estetica in tutto il mondo.

Tra i mercati con esportazione in forte crescita negli ultimi anni, la Cina è il secondo mercato mondiale per cosmetici, subito dopo gli Stati Uniti e davanti a Europa, con un tasso di crescita stimato del 6-8% nei prossimi anni. Secondo un recente rapporto di mercato, il numero di acquirenti nel mercato cosmetico cinese potrebbe raggiungere circa 129 milioni di utenti entro il 2030.

CHOLLEY Suisse ha avviato la collaborazione con il nostro distributore in Cina nel 2008. Tuttavia, poiché i prodotti dei nostri Laboratori sono stati inizialmente sviluppati per il tipo di pelle europeo, CHOLLEY Suisse ha continuato a investire costantemente nella ricerca e nell'innovazione derivanti dal settore della biotecnologia svizzera. Questo impegno ha portato allo sviluppo di medical cosmetics all'avanguardia, oggi riconosciuti



Fuzhou, Cina

per la loro efficacia dai professionisti in Cina, Corea, Giappone, Indonesia e Vietnam, anche per le specifiche esigenze del loro tipo di pelle. Il sistema di produzione di CHOLLEY è certificato secondo le norme ISO e GMP (Good Manufacturing Practices), uno dei pilastri fondamentali che garantiscono ai clienti l'eccellenza della qualità 100% Swiss Made, nonché affidabilità ed efficacia dei nostri prodotti.

CHOLLEY ha recentemente lanciato in Cina con grande successo la sua nuova tecnologia d'avanguardia PHYTOBIOTECH®, rafforzando ulteriormente la propria presenza nel mercato asiatico. Una serie di prodotti altamente specializzati che combinano l'eccellenza della biotecnologia svizzera con le più recenti innovazioni nel settore cosmetico. Questi prodotti sono studiati per la riparazione e rigenerazione della pelle danneggiata, con particolare efficacia su cicatrici con protocolli pre e post interventi chirurgici e terapie



Shenyang, Cina

per la pelle prima e dopo trattamenti oncologici. Attualmente, la tecnologia PHYTOBIOTECH® è impiegata con risultati comprovati anche presso il Dipartimento di Chirurgia dell'Ospedale EOC di Lugano e il Dipartimento di Medicina Chirurgica dell'Ospedale CHUV di Losanna.

In occasione del lancio della tecnologia PHYTOBIOTECH®, il nostro distributore cinese ha invitato la nostra Presidente Cholley Paydar Bavand Pour per promuovere questa innovativa tecnologia sul mercato cinese. Accompagnata da un team di professionisti, abbiamo presentato la tecnologia PHYTOBIOTECH® a specialisti dei settori Medical & Longevity Spa e Ospedali in diverse città e province della Cina, tra cui Shenyang, Dalian, Anhui, Zhejiang, Jiangxi, Chengdu, Fuzhou e Xiamen.

Il nostro Presidente ha commentato così il suo recente viaggio in Cina: «Dal 2008 ci rechiamo regolarmente in Cina. Era dal 2019 che non tornavamo e sono rimasta profondamente colpita dalla rapidità con cui lo sviluppo evolve in questo paese, attento alla sostenibilità e alla riduzione dell'inquinamento. Un cambiamento progressivo ed evolutivo che mi ha impressionato in ognuna delle otto città che siamo stati accolti e celebrati dai nostri clienti. Nel nostro settore ho avuto il piacere di visitare strutture estremamente lussuose e all'avanguardia, tra cui cliniche medicali e di longevity dotate di tecnologie avanzate e fortemente orientate al totale benessere del paziente.»



Jiangxi, Cina

E ha aggiunto: «Da oltre 37 anni la nostra filosofia si fonda su alta qualità, innovazione ed efficacia: valori che costituiscono il vero DNA del nostro marchio, particolarmente apprezzato dalla nostra clientela in Cina, sempre alla ricerca del meglio che il settore possa offrire per mantenersi giovane e in salute. Questa nostra filosofia è il miglior rimedio in un contesto attuale segnato da innumerevoli sfide politico-economiche con un franco così forte.»

CHOLLEY
S U I S S E

CHOLLEY SA
Via Pian Scairolo 10
6915 Pambio-Noranco
T +41 91 994 34 10
www.cholley.com

ACSE – Competenza, responsabilità e visione per la sicurezza elettrica in Svizzera

di **Roberto Rapacchia**
Presidente ACSE

Viviamo in un tempo in cui l'energia elettrica non è più una semplice componente tecnica del nostro quotidiano, ma una risorsa strategica e indispensabile al funzionamento della società moderna. Alimenta le nostre case, sostiene l'industria, guida la mobilità sostenibile e costituisce il fondamento delle trasformazioni digitali in atto. In un simile scenario, la sicurezza degli impianti elettrici non può essere trattata come un dettaglio tecnico. Essa rappresenta una priorità strategica per la collettività e per il buon funzionamento dello Stato, oltre che una responsabilità morale per tutti gli attori coinvolti.

È con questa consapevolezza che si colloca l'impegno di ACSE - Associazione per i Controlli e la Sicurezza degli Impianti Elettrici, una realtà professionale indipendente, nata in Ticino ma con una vocazione e un raggio d'azione su scala nazionale. ACSE è un'associazione di settore che riunisce figure altamente qualificate: ispettori, ingegneri, progettisti, installatori, tecnici specializzati e consulenti, tutti accomunati da un obiettivo condiviso: promuovere una cultura della sicurezza elettrica fondata sull'eccellenza tecnica, sull'etica professionale e sull'aggiornamento continuo.

L'associazione si distingue per il suo ruolo attivo nella definizione e nello sviluppo delle normative di settore, partecipando con voce autorevole ai principali processi di standardizzazione e regolazione tecnica. ACSE collabora infatti alla revisione dell'Ordinanza sugli impianti a bassa tensione (OIBT, RS 734.27) e contribuisce in modo strutturato all'elaborazione della standardizzazione normativa nazionale, attraverso

il Comitato Elettrotecnico Svizzero (CES). Parallelamente, l'associazione è coinvolta anche nei contesti di normazione sovranazionale, partecipando ai lavori di standardizzazione europea (CENELEC) e internazionale (IEC), portando l'esperienza concreta dei professionisti svizzeri nei tavoli tecnici che definiscono gli standard applicabili a livello globale. Questo posizionamento consente ad ACSE di fungere da ponte tra la pratica operativa sul territorio e l'evoluzione delle regole tecniche che governano il settore elettrico.

Il nostro approccio si fonda su una collaborazione costruttiva e trasparente con le autorità federali e con gli organismi di normazione, con l'obiettivo di contribuire alla costruzione di un impianto regolatorio moderno, coerente e aderente alla realtà operativa, capace di garantire elevati livelli di sicurezza senza ostacolare l'innovazione tecnologica.

Uno dei pilastri della nostra attività è la formazione professionale continua. Riteniamo che l'aggiornamento tecnico non sia una scelta facoltativa, bensì un dovere imprescindibile per chiunque operi in un settore ad alto impatto sulla sicurezza pubblica. ACSE organizza convegni specialistici, workshop tecnici e momenti di approfondimento riservati ai soci e collabora con realtà autorevoli come Swissolar, il Comitato Elettrotecnico Italiano (CEI), enti accreditati e aziende leader nella tecnologia e nei servizi del comparto elettrico.

In questo contesto si inserisce l'Istituto di Formazione Professionale Superiore e Continua nel settore Elettrico (FPSE), istituto cantonale di ri-



ferimento, gestito congiuntamente da ACSE, EIT, Ticino e AMESi per la formazione di specialisti ed esperti del settore elettrico.

Un ulteriore elemento distintivo della nostra struttura è l'alto livello di qualificazione richiesto per l'affiliazione. Possono aderire ad ACSE unicamente professionisti la cui formazione consente di richiedere la concessione federale per il controllo degli impianti elettrici rilasciata dall'Ispettorato federale a corrente forte (ESTI). Una volta ottenuta, tale autorizzazione consente ai nostri membri di emettere i Rapporti di Sicurezza (RaSi) - documento centrale previsto dall'Ordinanza sugli impianti elettrici a bassa tensione (OIBT, RS 734.27) - assumendosi la responsabilità tecnica e giuridica. In questo modo, ACSE rappresenta una rete selezionata di professionisti riconosciuti, in grado di garantire non solo competenze avanzate, ma anche una pratica conforme ai più alti standard di sicurezza.

Essere soci di ACSE significa dunque entrare in una rete tecnica e professionale di eccellenza, beneficiare di convenzioni esclusive (come quelle con Zurich, SWICA, VOLTECH e CEI), partecipare a gruppi di lavoro tematici e contribuire

attivamente alla costruzione delle linee guida del settore. Ma, soprattutto, significa condividere una visione profonda e responsabile del proprio mestiere: la sicurezza elettrica non è solo un obbligo normativo, ma un valore civile e una condizione di fiducia sociale.

Oggi, in un'epoca segnata da transizioni energetiche complesse e dall'evoluzione delle tecnologie digitali, ACSE intende rafforzare il proprio ruolo di interlocutore tecnico qualificato, capace di coniugare rigore normativo, competenza operativa e visione sistemica. Promuoviamo il dialogo tra professionisti, imprese e istituzioni, con l'obiettivo di contribuire a un sistema elettrico più sicuro, intelligente e sostenibile.

Per chi opera nel settore, ACSE è molto più di un'associazione tecnica: è una comunità di intenti, un motore di crescita e un punto di riferimento per affrontare il presente con consapevolezza e costruire il futuro con responsabilità.

Vi segnaliamo inoltre che, dal 1° gennaio 2026, ACSE ha affidato la gestione del proprio Segretariato alla Cc-Ti.

ACSE

ACSE
 c/o Cc-Ti
 Corso Elvezia 16
 6900 Lugano
 T +41 91 911 51 15
info@acse.swiss
www.acse.swiss

Un appagante anno di Presidenza

Intervista all'Avv.
Michela Ferrari-Testa
Presidente del Consiglio
di amministrazione
di BancaStato

Presidente, quale bilancio traccia dopo un anno alla testa del CdA di BancaStato?

Io ritengo che per rispondere occorra innanzitutto porsi una domanda di fondo: BancaStato si è rivelata all'altezza delle aspettative dei ticinesi e ha operato in maniera opportuna, soprattutto alla luce del suo mandato pubblico? Ebbene: io ne sono convinta. Nel 2025 l'Istituto ha continuato a rivelarsi un punto di riferimento per i cittadini e i risultati finanziari presentati a metà marzo hanno evidenziato che BancaStato rappresenta non solo una preziosa fonte di entrata per le casse cantonali, ma anche una realtà che opera stando particolarmente attenta al modo in cui agisce nel e per il territorio di appartenenza. Sono aspetti fondamentali e che ci caratterizzano. Ma il mio bilancio è positivo anche da un punto di vista professionale e umano. Il Consiglio di amministrazione che presiedo è chiamato, riassumendo all'osso, ad assicurare la direzione strategica e l'alta dirigenza della Banca, e da tali ambiti nasce la necessità di una serie di misure che sono affidate per la loro attuazione alla Direzione generale. Sono contenta della collaborazione con la stessa ed estendo il discorso all'intera organizzazione. Nell'ultimo anno il mio ruolo di Presidente mi ha consentito di avere un'ulteriore conferma dell'alto livello di competenza, professionalità, motivazione e impegno tra le file della Banca. E questo è il presupposto fondamentale per poter fronteggiare in maniera opportuna le sfide interne ed esterne, che si rivelano complesse ed articolate e che, va detto, vanno ad aggiungersi ad una già serrata operatività. Per concludere, la mia risposta: l'anno che mi lascio alle spalle in quanto Presidente è

stato intenso - nel senso più bello del termine - e sicuramente appagante.

Ha parlato di una banca che vuole essere all'altezza delle aspettative dei ticinesi. Trovandoci sulle pagine di Ticino Business, ciò vale anche specificatamente per le aziende?

Absolutamente sì. In BancaStato riconosciamo l'importante ruolo propulsivo che le aziende rivestono nella creazione di valore per il territorio. A prescindere dalla qualità dell'insieme dei nostri prodotti e servizi, l'orientamento di BancaStato per le aziende ricalca in tutto e per tutto i nostri valori di vicinanza, efficienza, responsabilità e competenza. Lavoriamo sodo per far sì che il nostro mandato pubblico si concretizzi anche per questa importante componente della nostra clientela.

Ha anche citato sfide interne ed esterne a BancaStato. Ce ne parla?

Tra le sfide interne va senza dubbio citato l'adeguamento dell'organizzazione in termini di organico e del sistema di gestione del rischio che è in corso ormai da qualche anno e che è una conseguenza della grande crescita che la Banca ha conosciuto in termini di volumi, affari e risultati. Tale adeguamento è indispensabile per assicurare che l'Istituto continui a garantire un'alta qualità di prodotti e servizi, mantenendo inalterata la sua propensione alla solidità e al rispetto del cliente. È una sfida interna complessa, che richiede risorse ed energia. Viene realizzata in un contesto di mercato più vivace dal punto di vista macroeconomico, le cui variabili vanno gestite al meglio, affinché siano valorizzate o mitigate per quanto riguarda il bilancio e





il conto economico. Sullo sfondo, agiscono sfide esterne di carattere epocale, come l'evoluzione della normativa di settore, la digitalizzazione o ancora l'intelligenza artificiale. Queste ed altre sfide richiedono al Consiglio di amministrazione di agire per tempo per capirle, accoglierle e gestirle nella maniera più opportuna. Il mio motto è: anticipare! Subire tali cambiamenti potrebbe avere conseguenze negative assai importanti.

Lei ha ricoperto e ricopre ruoli nei CdA di aziende conosciute e importanti: è stata ad esempio Vicepresidente di Helsana, era attiva nel Consiglio di amministrazione del Gruppo Coop ed è attualmente nel CdA di Mobiliare Svizzera. Cosa le apportano tali esperienze nel suo attuale ruolo in BancaStato?

Operare in simili gremi permette prima di tutto di strutturare una forma mentale e un approccio altamente professionale per quanto attiene l'analisi, la discussione e l'elaborazione di temi che possono risultare certo complessi e interconnessi, ma anche estremamente strategici e, in quanto tali, capaci di porre l'organizzazione di fronte a grandi sfide e cambiamenti. L'esperienza acquisita lungo la mia carriera ultraventennale nell'ambito di tali consessi mi ha portato inoltre ad affinare l'efficacia dell'interazione con le figure chiave che si relazionano con il Consiglio di amministrazione, interne ed esterne all'azienda. Ma non solo: l'appartenen-

za agli altri gremi consente di beneficiare di un sano confronto su sfide e tematiche comuni. La digitalizzazione, l'intelligenza artificiale o la conformità normativa e di compliance sono ad esempio ambiti che pongono, pur se retti da regolamentazioni diverse, sfide spesso comuni alle banche e alle assicurazioni. Infine, vorrei citare il fatto che sia BancaStato sia le aziende citate sono in definitiva chiamate a coniugare complessi aspetti economici e di mercato nazionali o sovranazionali con un modello di affari estremamente locale.

Quali sono i suoi valori professionali e umani?

Credo fermamente nell'impegno, nell'integrità, nell'onestà intellettuale e nella tenacia. Sono valori che apprezzo anche nelle persone che mi circondano e che sono convinta risultino paganti tanto nella sfera professionale quanto in quella privata.



BancaStato
Viale H. Guisan 5
6500 Bellinzona
www.bancastato.ch

Fidinam rafforza la propria presenza in Cina

Fidinam apre in Cina due nuove sedi rafforzando la capacità del gruppo di assistere aziende svizzere e internazionali in un mercato in continua evoluzione. Attraverso le testimonianze di Alessandro Pedrinoni (AP), CEO Asia Pacific, e di Franco Fornari (FF), Managing Director di Fidinum Guangzhou, analizziamo le principali tendenze economiche cinesi e il ruolo strategico della “Greater Bay Area”, regione in forte crescita per opportunità di sviluppo.

Fondata a Lugano nel 1960, Fidinum è un gruppo internazionale di consulenza attiva a livello globale. Nella regione Asia-Pacifico, la società offre servizi di contabilità, consulenza fiscale, servizi societari e trust da Hong Kong, Cina, Vietnam, Singapore e Australia, con il supporto di una presenza più ampia in Europa e Medio Oriente.

Le attività regionali sono guidate da **Alessandro Pedrinoni**, CEO Asia Pacific, che supervisiona lo sviluppo delle operazioni del gruppo da Hong Kong. Abbiamo parlato col Dott. Pedrinoni delle opportunità per le aziende svizzere e ticinesi e l'importanza della **Greater Bay Area (GBA)**.

Fidinam ha ampliato la sua presenza nella Cina continentale. Cosa rappresenta questo sviluppo per il gruppo?

AP: «La nostra crescita riflette un impegno di lungo periodo nel supportare clienti che operano nei mercati internazionali e, in particolare, in quello cinese. La nostra presenza in Asia non è nuova: quest'anno festeggiamo i 15 anni della sede di Hong Kong, ancora oggi pilastro della nostra piattaforma regionale grazie al suo ruolo di hub finanziario internazionale e alla sua capa-



Franco Fornari, Managing Director Fidinum Guangzhou e Massimo Pedrazzini, Presidente del Consiglio di Amministrazione del Gruppo Fidinum

cià di dialogare in modo privilegiato con la Cina continentale.

Nel 2022 abbiamo aperto l'ufficio di Shanghai con un team di esperti cinesi e stranieri. Il volume d'affari è cresciuto rapidamente e quest'anno abbiamo ampliato la nostra presenza acquisendo una società di consulenza a **Guangzhou** e aprendo una nuova filiale a **Pechino**. Questo ci permette di seguire da vicino clienti cinesi attivi all'estero e investitori stranieri che aprono società di diritto cinese.

La complessità della compliance locale richiede presenza sul territorio: a tal fine, operiamo con desk dedicati nelle principali lingue dei nostri clienti. Oltre all'italiano, francese, inglese e cinese, nel 2026 abbiamo avviato anche un desk dedicato ai clienti di lingua tedesca provenienti da Germania, Austria e Svizzera».

Quali opportunità vede per le aziende ticinesi interessate al mercato cinese?

AP: «La Cina vive una fase di consolidamento economico caratterizzata da una crescita trainata dal consumo interno e dallo sviluppo tecnologico in particolare nel settore dei veicoli elettrici, AI, semiconduttori e macchinari avanzati.

Le imprese ticinesi con prodotti premium e va-



La Direzione generale Fidinam con il team di Guangzhou

lore aggiunto *Swiss made* - ad esempio lifestyle e cosmetica - sono apprezzate in Cina per affidabilità, innovazione e precisione. Start-up e PMI tecnologiche ticinesi possono accedere a ecosistemi avanzati e collaborare con partner cinesi in progetti di scaleup e industrializzazione. Valorizzare la qualità svizzera integrandola con esigenze locali rappresenta un fattore di successo.

Una delle regioni più dinamiche della Cina è senz'altro la **Greater Bay Area**, che collega Hong Kong, Macao e nove città della provincia del Guangdong, tra cui Shenzhen e Guangzhou. Con oltre 85 milioni di abitanti e un PIL paragonabile a una grande economia europea, la GBA si è affermata come hub per tecnologia, manifattura avanzata, finanza e commercio».

Perché è così rilevante per le aziende internazionali?

AP: «La GBA riunisce diversi punti di forza complementari: Hong Kong come centro finanziario internazionale, Shenzhen come polo globale dell'innovazione tecnologica e Guangzhou come snodo della manifattura, del commercio e della logistica.

Negli ultimi anni il governo cinese ha spinto sull'integrazione economica della regione, investendo in infrastrutture, cooperazione normativa e cluster di innovazione condivisi.

Per le imprese straniere si traduce in accesso diretto alle *supply chain* cinesi, alle reti di ricerca e opportunità d'investimento in un mercato altamente interconnesso. Spesso, inoltre, sono

disponibili incentivi e finanziamenti per le aziende innovative che investono nell'area.»

Approfondiamo il tema GBA con Franco Fornari, Managing Director di Fidinam Guangzhou, che conferma l'attrattività della città.

FF: «Guangzhou è uno dei principali centri commerciali della Cina meridionale e nodo centrale della GBA. Ha una lunga tradizione come hub del commercio internazionale e continua ad attrarre investimenti esteri.

Molte aziende internazionali stabiliscono una presenza nella regione per accedere sia alle catene di approvvigionamento industriali sia al mercato domestico in crescita.

Dal nostro ufficio di Guangzhou supportiamo i clienti con costituzione societaria, contabilità, compliance fiscale e consulenza aziendale, collaborando con gli altri uffici Fidinam per le operazioni di investimento transfrontaliero».

Quali settori o tendenze di mercato dovrebbero monitorare le aziende internazionali nel 2026?

FF: «La Cina continua a investire nell'innovazione e nell'evoluzione. Prevediamo uno sviluppo significativo in: manifattura avanzata, tecnologie verdi, sanità, servizi digitali e attività finanziarie transfrontaliere. Inoltre, la GBA sarà uno dei principali poli globali per tecnologia e sviluppo sostenibile, offrendo opportunità di collaborazione tra aziende internazionali e partner cinesi».

fidinam

FIDINAM GROUP HOLDING SA
Via Maggio 1
6901 Lugano
T +41 91 973 17 31
www.fidinam.com

Enogastronomia motore del turismo

di **Dany Stauffacher**
CEO & Founder
Sapori Ticino

Sono sempre stato convinto che l'elemento gastronomico è fondamentale nella scelta della destinazione di un viaggio. E le esperienze enogastronomiche sono tra le più richieste proprio perché niente come il cibo avvicina al territorio.

Nella mia vita ho degustato migliaia di piatti in giro per il mondo e ho incontrato tanti chef.

Queste esperienze e la mia passione per il settore mi hanno portato nel 2007 a fondare l'agenzia Sapori Ticino con l'obiettivo di gestire diversi eventi attraverso l'enogastronomia di qualità: come il Festival S.Pellegrino Sapori Ticino giunto quest'anno alla ventesima edizione e dal 2020 Ticino Gourmet, una nuova piattaforma web il cui principale obiettivo è quello di promuovere il Ticino, in collaborazione con Ticino Turismo, GastroTicino, Ticinowine, e le Organizzazioni Turistiche Regionali (Lugano Region, Ascona-Locarno, Bellinzona e Valli, Mendrisiotto Turismo).

O ancora la creazione del ristorante pop-up Ticino House al World Economic Forum dello scorso gennaio a Davos, dove i prodotti enogastronomici ticinesi hanno conquistato tutti all'interno dello storico Hotel Meierhof. Un'importante opportunità per promuovere il Ticino non solo come destinazione turistica, ma anche come territorio di eccellenza gastronomica e vitivinicola, creando uno spazio che potesse essere luogo di incontri e allo stesso tempo luogo di ritrovo per chi ama la buona cucina e il buon vino, senza mai dimenticare la bellezza del territorio ticinese.

Un lungo percorso con sempre un unico obiettivo: promuovere il Ticino con l'intento di mettere in rete diverse realtà. L'ospitalità è uno stile



@Giorgia Panzera

di vita e la gastronomia è il suo cuore pulsante, per questo cerco da sempre di creare sinergie tra enogastronomia, hotellerie, cultura, territorio e turismo.

Con il Festival S.Pellegrino Sapori Ticino ho portato sul nostro territorio diverse realtà internazionali e allo stesso tempo grazie alle capacità dei suoi chef, il Ticino si è presentato al di fuori dei propri confini con grande successo. Come è avvenuto nel 2024 a Parigi per una serata durante le Paralimpiadi all'interno della Maison Suisse all'Ambasciata di Svizzera o lo scorso anno alla residenza consolare di San Paolo in Brasile. Occasioni importanti di scambio per sviluppare sempre di più la cultura dell'ospitalità, fondamentale per il turismo e tutta l'economia. E tante altre occasioni si prospettano nei prossimi anni.

SAPORI TICINO
SAVEURS AGENCY

Dany Stauffacher
Sapori Ticino Sagl
Via Beltramina 15B
6900 Lugano
T +41 91 976 06 00
dany@saporiticino.ch
www.sanpellegrino-saporiticino.ch

La Cybersicurezza parte dal browser

di **Marta Brambilla**
Key Account Manager

55

Nel 2026 la sicurezza informatica non può più basarsi esclusivamente su firewall, antivirus o sistemi di protezione della rete. **Oggi la principale superficie d'attacco delle aziende è il browser**, lo strumento che ogni collaboratore utilizza per lavorare, accedere a servizi cloud, comunicare e gestire dati sensibili. Ed è proprio qui che si concentra il 90% delle minacce moderne, dal phishing alle esfiltrazioni di credenziali fino agli attacchi mirati alle sessioni di lavoro.

Per rispondere a questa evoluzione del rischio, LS International diventa distributore esclusivo per la Svizzera di **Ermes Browser Security**, la prima soluzione europea interamente dedicata alla protezione del browser e riconosciuta da Gartner tra i principali vendor globali del settore.

Ermes Browser Security nasce nel 2018 per mettere a disposizione delle aziende browser sicuri e comunicazioni da dispositivi mobili protette, per avanzare verso una piattaforma intelligente più ampia che proteggerà il modo in cui le persone condividono, collaborano e creano attraverso strumenti SaaS, app di messaggistica e sistemi GenAI.

Ermes si distingue per la sua tecnologia basata sull'intelligenza artificiale che protegge i browser da diversi tipi di attacchi informatici come phishing, malvertising e prevenzione della perdita di dati, migliorando l'esperienza dell'utente.

La soluzione, implementata attraverso un'estensione del browser, è facile da installare ed è strutturata su tre livelli di protezione complementari:



- **Session Protection**, che monitora e protegge le sessioni web sia in modalità audit che in blocco, guidando gli utenti verso comportamenti sicuri.
- **AI Protection**, che utilizza modelli di deep learning per identificare minacce zero day e tecniche di evasione avanzate;
- **Contextual DLP**, che grazie all'uso di Intelligenza Artificiale e LLM comprende il contenuto e il contesto dei dati, impedendo la fuoriuscita di informazioni sensibili e supportando la conformità normativa.

In un contesto regolatorio sempre più severo il browser diventa un punto critico da mettere sotto controllo. LS International, grazie alla tecnologia Ermes, aiuta le aziende a soddisfare i requisiti di visibilità, prevenzione delle minacce e governance richiesti dalle normative, offrendo una protezione mirata che completa e potenzia le soluzioni EDR, XDR e SIEM già presenti.

Contatta LS International per scoprire come Ermes Browser Security può rafforzare la vostra postura di sicurezza. Potrete avere l'occasione di testare la piattaforma e ottenere un **Browser Assessment Report** dedicato.



LS INTERNATIONAL SA
Corso San Gottardo 23
6830 Chiasso
T +41 91 682 90 19
info@lsinternational.ch
www.lsinternational.ch

Salute e sicurezza sul luogo di lavoro

La salute e la sicurezza sul lavoro rappresentano elementi fondamentali per garantire il benessere dei lavoratori e la continuità delle attività aziendali. In Svizzera, un quadro normativo specifico, richiede ai datori di lavoro di adottare misure preventive volte a tutelare l'integrità fisica e psichica dei collaboratori. In questo contesto, Solution Strategies S.A. opera come società di consulenza con l'obiettivo di supportare le aziende del territorio nella gestione efficace di questi temi.

Obblighi normativi

Il quadro normativo svizzero sulla sicurezza sul lavoro è definito principalmente dalla **Legge federale sul lavoro (LL)** e dalle relative ordinanze, che impongono ai datori di lavoro di adottare tutte le misure necessarie per tutelare la salute fisica e psichica dei lavoratori. L'**Ordinanza sulla prevenzione degli infortuni (OPI)** stabilisce in modo più concreto come applicare queste misure, richiedendo alle aziende di identificare i rischi e adottare soluzioni preventive.

La **direttiva CFSL 6508**, emessa dalla Commissione federale di coordinamento per la sicurezza sul lavoro (CFSL), prevede inoltre che le aziende con più di 10 lavoratori e con pericoli particolari implementino un sistema strutturato di gestione della sicurezza e, se non dispongono delle competenze interne necessarie, si avvalgano del supporto di specialisti esterni. Questi esperti possono includere Specialisti della sicurezza sul lavoro e protezione della salute (SLPS), igienisti, medici del lavoro, ecc..

Il nostro ruolo come società di consulenza

In **Solution Strategies S.A.**, siamo impegnati ad aiutare le aziende a rispettare pienamente

le normative in materia di salute e sicurezza sul lavoro. Offriamo una gamma completa di servizi personalizzati per supportare le imprese nell'individuazione dei rischi e nell'implementazione di misure preventive efficaci, tutte cucite su misura per le specifiche esigenze aziendali.

Uno dei nostri servizi principali è **l'individuazione dei pericoli e la valutazione dei rischi**. Attraverso un'analisi approfondita dei processi e degli ambienti di lavoro, siamo in grado di identificare potenziali pericoli e proporre interventi correttivi mirati, lavorando a stretto contatto con i nostri clienti per garantire che ogni soluzione proposta sia pratica ed efficace.

Inoltre, offriamo formazione specializzata per il personale: organizziamo corsi su misura che spaziano dall'utilizzo corretto dei dispositivi di protezione individuale (DPI), fino a programmi personalizzati per la promozione di una cultura della sicurezza.

Molte aziende scelgono anche di adottare volontariamente un Sistema di Gestione della Sicurezza (SGSSL) per monitorare e migliorare continuamente le loro performance in termini di sicurezza. In **Solution Strategies S.A.**, affianchiamo le imprese nella creazione e implementazione di questi sistemi, garantendo il pieno rispetto delle normative e supportandole nell'ottenimento di certificazioni come la ISO 9001, 14001 e 45001.

La salute e la sicurezza sul lavoro non sono solo un obbligo normativo, ma anche un elemento essenziale per il benessere dei lavoratori ed il successo aziendale.

Noi consulenti siamo orgogliosi di poter fare la differenza, aiutando le aziende a creare ambienti di lavoro sicuri ed efficienti, in cui la prevenzione è a garanzia di una maggiore produttività.



Paola Pirola, specialista della Sicurezza sul Lavoro e della Protezione della Salute (SLPS)



**SOLUTION
Strategies SA**

Solution Strategies SA
Via Cantonale 59
6805 Mezzovico
www.solutionstrategies.ch

EUROPEANCAR.CH: un nuovo approccio al finanziamento auto

di **Davide Micci**
Amministratore Unico
EuropeanCar.ch SA

57

In un contesto economico in cui l'accesso al credito è sempre più selettivo, EuropeanCar.ch propone un approccio evoluto alla mobilità, rivolto sia ai privati sia, soprattutto, alle piccole e medie imprese che desiderano gestire in modo più efficiente le proprie risorse finanziarie.

Con sede a Lugano e attiva in tutta la Svizzera, la società si posiziona come partner strategico per la mobilità aziendale, offrendo soluzioni di acquisto rateale alternative al leasing bancario. Il modello consente l'utilizzo immediato del veicolo con riscatto finale, garantendo al contempo flessibilità contrattuale e costi chiari.

A differenza dei canali tradizionali, questa formula permette alle imprese di non impegnare la propria capacità di indebitamento bancario. Un vantaggio concreto per le PMI, che possono preservare le linee di credito per investimenti legati al core business, migliorando la gestione del capitale.

Il funzionamento è semplice: EuropeanCar.ch acquisisce il veicolo e lo mette a disposizione del cliente tramite un contratto rateale, mantenendone la proprietà fino al saldo. Questo modello



Davide Micci

asset-backed consente una gestione prudente del rischio e una maggiore sostenibilità operativa.

Per le aziende, si traduce in una soluzione efficace per ampliare o rinnovare la flotta senza impatti diretti sul bilancio. Professionisti e imprese possono così accedere rapidamente a veicoli operativi, migliorando efficienza e competitività.

In un mercato in evoluzione, EuropeanCar.ch rappresenta una risposta concreta e strutturata, capace di coniugare flessibilità e valore per il tessuto imprenditoriale.”



EuropeanCar.CH
MOBILITÀ SENZA BANCA

EuropeanCar.ch SA
Davide Micci
Viale Cassarate 5
6900 Lugano
davide.micci@europeancar.ch
europeancar.ch
www.europeancar.ch

My Color Isella & Foletti SA

In un settore in continua evoluzione, dove le tendenze cambiano rapidamente e le esigenze dei clienti diventano sempre più complesse, distinguersi significa saper coniugare esperienza, qualità e visione. È questa la formula vincente di My Color Isella & Foletti SA, azienda con oltre 40 anni di attività e guidata da vent'anni da Ivo Foletti, attuale unico proprietario.

Fondata come impresa familiare nel 1982 specializzata in lavori di pittura, decorazioni e tappezzeria, ha saputo crescere e consolidarsi, diventando un punto di riferimento in Ticino per interventi che spaziano dalle finiture decorative all'isolamento termico delle facciate, passando per plafonature, pareti in cartongesso e soluzioni su misura per ambienti interni ed esterni. Negli ultimi anni, il mondo delle finiture ha vissuto un profondo cambiamento. Cresce la sensibilità verso la sostenibilità, con materiali ecologici e sistemi tecnici che puntano all'efficienza energetica. Parallelamente, i clienti privati e professionisti sono oggi più informati, attenti non solo all'estetica ma anche al comfort, alla luce e all'impatto emotivo degli spazi. Il nostro mestiere non è più solo applicare un colore, ma accompagnare il cliente in un percorso consulenziale, aiutandolo a comprendere come materiali e finiture possano trasformare davvero un ambiente.

Alla base di ogni progetto, c'è un concetto chiaro: la qualità non si improvvisa. La scelta dei materiali è frutto di una selezione rigorosa di prodotti durevoli, esteticamente raffinati e tecnicamente performanti. Ma la qualità è anche una questione di relazioni: «Con i clienti significa ascoltare e rispettare tempi e promesse; con i fornitori vuol dire costruire rapporti di fiducia reciproca.

È questo che fa la differenza sul lungo periodo». La cura dei dettagli, la pulizia in cantiere e la formazione continua del team garantiscono risultati costanti e di alto livello, indipendentemente dalla complessità dell'intervento. L'esperienza maturata in oltre due decenni di guida è la bussola strategica per affrontare il futuro. Innovare senza perdere l'identità artigiana è la sfida quotidiana: investimenti in formazione, digitalizzazione dei processi interni e nuove tecniche decorative permettono all'azienda di restare sempre un passo avanti.

Un ruolo centrale è riservato al risanamento energetico degli edifici. In un contesto in cui costruire nuovi stabili è sempre meno frequente, l'attenzione si concentra sulla riqualificazione del patrimonio esistente. My Color si propone come interlocutore competente, capace di seguire il cliente sia tecnico sia nell'orientamento tra normativo e svizzere e incentivi disponibili. Per Ivo Foletti, il mestiere ha anche una dimensione culturale, formare giovani significa trasmettere valori oltre che tecniche.

Puntualità, precisione, rispetto degli impegni: sono questi i principi che fanno crescere una persona e un professionista. Attraverso il lavoro con gli apprendisti, l'azienda contribuisce attivamente alla formazione delle nuove generazioni, trasmettendo la dignità e l'orgoglio del lavoro ben fatto. My Color Isella & Foletti SA è oggi un esempio di come una realtà artigiana possa evolversi restando fedele alle proprie radici: un equilibrio tra tecnica, creatività e responsabilità che la rende un partner affidabile per architetti, imprese e committenti privati.



Ivo Foletti



My Color Isella & Foletti SA

Via Industria 17
6934 Bioggio
T +41 91 960 52 30

info@mycolgroup.ch
www.mycolgroup.ch

USI Startup Centre presenta: MethylX

Intervista con
**Concetta Guerra
e Andrea Cavalli**
co-fondatori di
MethylX, una spin-off
dell'Istituto di ricerca
in biomedicina che
sviluppa un approccio
pionieristico per il
trattamento di alcuni
tipi di tumore

Come nasce il progetto?

MethylX nasce da un progetto di ricerca sviluppato in collaborazione con la Dr.ssa Giuseppina Carbone e il Prof. Carlo Catapano dell'IOR, focalizzato sul tumore alla prostata e sui meccanismi molecolari che ne guidano la progressione. Nell'ambito di questo lavoro, abbiamo scoperto che un fattore di trascrizione chiamato ERG subisce una specifica modifica chimica chiamata metilazione, la quale rende le cellule tumorali più "aggressive". Da questa scoperta è nata l'idea di sviluppare un mini-anticorpo capace di riconoscere in modo selettivo la forma metilata di ERG e di bloccarne la funzione per il trattamento del tumore metastatico della prostata. L'approfondimento di questi risultati ha poi aperto una prospettiva più ampia: la possibilità che modifiche analoghe siano presenti anche in altri tumori e coinvolgano ulteriori fattori di trascrizione. Su questa base si è costruita la visione di MethylX, ossia trasformare una scoperta scientifica in una piattaforma terapeutica innovativa per sviluppare farmaci contro bersagli finora difficilmente aggredibili e offrire nuove possibilità di trattamento ai pazienti con limitate opzioni terapeutiche.

In cosa si differenzia la vostra soluzione dalle altre alternative esistenti?

I fattori di trascrizione sono tra i principali motori della progressione tumorale, ma per decenni sono stati considerati bersagli quasi impossibili da colpire con i farmaci tradizionali, a causa della loro localizzazione intracellulare e dell'assenza di siti di legame ben definiti. Dei duemila fattori di trascrizione noti, circa 170 hanno un ruolo

nello sviluppo e nella progressione di diversi tipi di tumore, ma solo per pochissimi sono state sviluppate terapie efficaci. In questo contesto, l'approccio di MethylX si distingue perché non cerca di colpire questi bersagli con le strategie convenzionali, ma parte dalle modifiche chimiche che ne caratterizzano la forma tumorale per renderli finalmente aggredibili dal punto di vista terapeutico.

Quali sono i vostri prossimi obiettivi?

Abbiamo recentemente ottenuto un finanziamento da Innosuisse di circa 600'000 CHF per portare avanti lo sviluppo preclinico del nostro mini-anticorpo contro ERG metilato, in collaborazione con gli esperti di tumore alla prostata dello IOR. Un ulteriore riconoscimento importante è arrivato con il secondo posto a Boldbrain 2025 e il premio del pubblico, per un valore complessivo di 40'000 CHF, che hanno confermato il valore imprenditoriale del progetto. I prossimi passi sono costituire formalmente l'azienda, finalizzare la licenza del brevetto da IRB e IOR e raccogliere i fondi necessari per completare gli studi IND-enabling, fondamentali per arrivare alla sperimentazione clinica. Parallelamente, continueremo a rafforzare la nostra piattaforma per estendere questo approccio anche ad altri fattori di trascrizione coinvolti nel cancro e costruire così un solido portafoglio di terapie innovative per diverse tipologie di tumore.





L'offerta Cc-Ti è orientata al sostegno della quotidiana gestione aziendale e associativa così come allo sviluppo del business.

I nostri servizi

- **Relazioni istituzionali** su vari temi d'interesse per l'imprenditoria a livello cantonale e federale, partecipazione alle commissioni tematiche
- **Consulenze giuridiche di base** in ambito contrattualistico e del diritto del lavoro
- **Informazioni e consulenze** sui principali temi del **commercio internazionale**, rilascio di documenti doganali (certificati d'origine, carnet ATA, CITES), organizzazione di missioni economiche all'estero e accoglienza di delegazioni estere
- **Supporto alle associazioni di categoria:** gestione del segretariato, consulenza in materia di convenzioni collettive di lavoro, di tirocinio, di temi economici e commerciali specifici della categoria
- **Formazione** puntuale e Percorsi formativi di gestione aziendale. Possibilità di organizzare corsi calibrati sulle esigenze dei soci e anche direttamente in azienda
- **Eventi e networking** con seminari di approfondimento, conferenze a tema, webinar
- **TI-CSRREPORT.CH:** la piattaforma della sostenibilità targata Cc-Ti che consente di stilare un rapporto di sostenibilità (con criterio premiale del 4% negli appalti pubblici)
- **Area soci** sul sito Cc-Ti con pubblicazioni, schede informative e approfondimenti



Lisa Pantini
Responsabile Relazioni
con i soci
pantini@cc-ti.ch
www.cc-ti.ch/la-cc-ti

se lo ricordi l'hai letto su carta



 **Fontana**print
la tua tipografia in Ticino

www.fontana.ch

LA NUOVA BMW iX3

FINO A 805 KM DI AUTONOMIA.



Piacere di guidare



1° posto Giuria esperta
**Auto svizzera
dell'anno 2026**

Emil Frey SA
6814 Lamone
emilfrey.ch/lamone

Emil Frey SA
6828 Balerna
emilfrey.ch/balerna

BMW iX3 50 xDrive, 16,3 kWh/100 km, 0 g CO₂/km, Cat. B. Autonomia secondo WLTP.

