

Con l'alta velocità e il supertreno l'ex paesone è diventato metropoli

LA REALIZZAZIONE DELLA MEDIOPADANA, LA NUOVA STAZIONE PER L'ALTA VELOCITÀ A METÀ STRADA TRA MILANO E BOLOGNA, HA TRASFORMATO LE SORTI DEL CAPOLUOGO, FACENDONE UN HUB PER TUTTA LA BASSA EMILIANA, ATTIRANDO INVESTIMENTI E PROGETTI

Jenner Meletti

Reggio Emilia

Parlano di meccatronica, innovazione, ricerca applicata, automotive. Spiegano che a Reggio si sta meglio rispetto al resto del Paese (disoccupazione al 4,7%, seconda città italiana dopo Bolzano, contro l'11,7 nazionale) e che si starà ancora meglio nei prossimi mesi ed anni. Ma quasi si commuovono, i responsabili dell'economia e dell'amministrazione, quando parlano della stazione "Reggio Emilia AV Mediopadana": per tutti Mediopadana è basta, quasi fosse un'amica da presentare con orgoglio a chi ancora non la conosce. «Ma lei capisce? Se parti alle 6,54 da Reggio alle 9,10 sei a Roma. Due ore e 16 minuti, e senza fermarti a Bologna e Firenze».

Mediopadana, ovvero la Vendetta. Te lo raccontano quando il tacchino è chiuso, perché non vogliono apparire superbi. «Insomma, noi eravamo Reggio Emilia il paesone, fra Modena degli Estensi e della Ferrari e Parma di Maria Luigia e del prosciutto. Sa che adesso a Parma, Cremona, Mantova, Carpi, Modena, Piacenza prendono i pullman per venire nella nostra stazione? Tutto è cominciato quattro anni fa, con 6 treni Alta Velocità al giorno. Ora i treni sono sessanta ed i passeggeri sono più di un milione. E' una soddisfazione».

L'Alta velocità ha portato a Reggio - e pure questa notizia viene data con un sorriso largo una spazzana anche Montalbano. «Sì, la Palomar che lo produce ha aperto una sede alle ex Reggiane. Con i nuovi collegamenti e con le strutture che offriamo siamo diventati davvero attratti-

vi». Si parte dunque dalle ex Reggiane per capire perché l'ex Paesone ora si sente a pieno titolo fra le città della ripresa. «Più di un secolo fa - racconta Luca Torri, imprenditore e presidente di Stu (Società di trasformazione urbana) Reggiane spa - qui si costruivano carri ferroviari, poi trattori, aerei, armi. Fra le due guerre ci lavoravano 13.000 persone, tutte le famiglie avevano chi entrava qui. Poi la crisi. E ci siamo trovati con questa area grandissima, 400.000 metri quadrati di cui 260.000 coperti da enormi capannoni. Abbiamo iniziato con una profonda bonifica, per eliminare 100 anni di inquinamento, togliendo olii esausti, amianto, munizioni, bombe: una spesa di 6 milioni per la più grande bonifica fatta in Emilia Romagna». L'area degradata si è rivelata una fortuna, perché è divisa dalla città solo dalla vecchia stazione ed è grande più di un terzo del centro storico. «In dieci minuti a piedi sei in municipio. La Stu è al 70% del Comune ed è partecipata da Iren Rinnovabili: è una società di scopo per aree dismesse e degradate. Nel 2014 dal ministero Infrastrutture e trasporti abbiamo ricevuto 11 milioni, e altri 2 dalla Regione. Il resto - il progetto vale 32 milioni - è stato messo da imprenditori e società private che hanno comprato gli spazi ristrutturati. Così sono stati avviati i primi due capannoni. L'altro giorno è arrivato un altro finanziamento di 18 milioni che con i privati porterà a un investimento totale di 40 milioni in altri 2 capannoni. Le imprese che lavorano qui rappresentano il futuro di Reggio: robotica, automotive, green economy, energie rinnovabili. Nel Tecnopolo, un tassello di questo Parco dell'Innovazione, ci sono i laboratori di Unimore (Università di Modena e Reggio Emilia) che studiano meccatronica, ambiente, agricoltura e altri laboratori di ricerca delle aziende. Il Rei (Reggio Emilia Innovazione) è lo strumento di raccordo per il trasferimento di tecnologie».

Mauro Severi è il presidente di Unindustria. «Per andare avanti, per affrontare la rivoluzione indu-

striale che ci aspetta, occorre investire nei giovani e nella loro formazione tecnica. Il nostro ateneo è stato il primo a insegnare la meccatronica, seguito poi da Bologna. Pubblico e privato - abbiamo imprese da sempre all'avanguardia - debbono lavorare assieme perché qui nascono progettazione e prototipi, mentre produzioni più povere possono essere fatte in altri Paesi che hanno un costo del lavoro meno elevato. Per questo ho fatto la proposta, volutamente 'provocatoria', di costruire un Politecnico qui a Reggio Emilia».

«Credo di poter affermare senza timore di smentita - aveva detto il presidente Mauro Severi all'incontro di fine anno - che Reggio Emilia e le province vicine sono l'icona di un'Italia che in questi anni non solo ha resistito ma che è destinata a guidare la ripresa delle altre 'Italie' ancora in affanno. La produzione manifatturiera reggiana cresce da oltre 3 anni, trainata dalle esportazioni che nel primo semestre 2017 sono aumentate del 6%. Cresce anche l'occupazione che nel corso dell'anno dovrebbe evidenziare un aumento pari all'1,7%. Aumenta il reddito disponibile delle famiglie con un incremento del 2,6%».

Le esportazioni di prodotti "Made in Reggio" segnano un nuovo record. «Nei primi nove mesi del 2017 - dice Stefano Landi, presidente della Camera di commercio - hanno raggiunto i 7,7 miliardi di euro, vale a dire il 7,4% in più rispetto allo stesso periodo del 2016. Ai primi due posti si posizionano Germania e Francia, verso le quali è destinato oltre un quarto dei nostri prodotti. Restano saldamente al terzo posto gli Stati Uniti, che acquistano merci per oltre 600 milioni e registrano una crescita del 7,8%». Il Pil che dopo l'inizio della crisi (2008) era sceso di 9 punti nel 2009 e di 5 nel 2010 ora è risalito dell'1,2%.

Ci sono anche sindaci felici. «La crisi - racconta Luca Vecchi, del Pd - ha 'costretto' la città a puntare sull'innovazione e sulla capacità di attrarre talenti ed investimenti. Il punto di forza è stata la Mediopadana. Se noi riusciamo ad andare a Mi-

lano in 40 minuti e in poco più di due ore a Roma, è altrettanto vero che Reggio è diventata più vicina per chi arriva da Roma e Milano. Per questo la Palomar può aprire qui i suoi 'studios' e con la nuova mobilità nel 2018 potremo inaugurare l'Arena Eventi al Campovolo. Centomila posti per concerti e spettacoli. Nella Music Valley emiliana, solo terra e niente cemento, e possibilità di ricerca ed esperimenti per le 'imprese del suono' presenti a Reggio e nell'università».

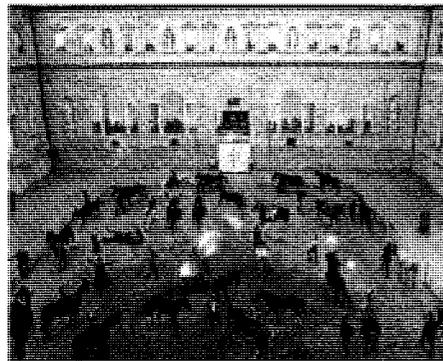
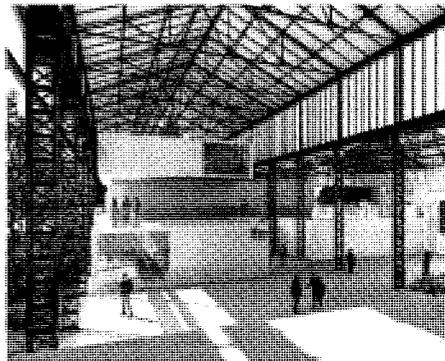
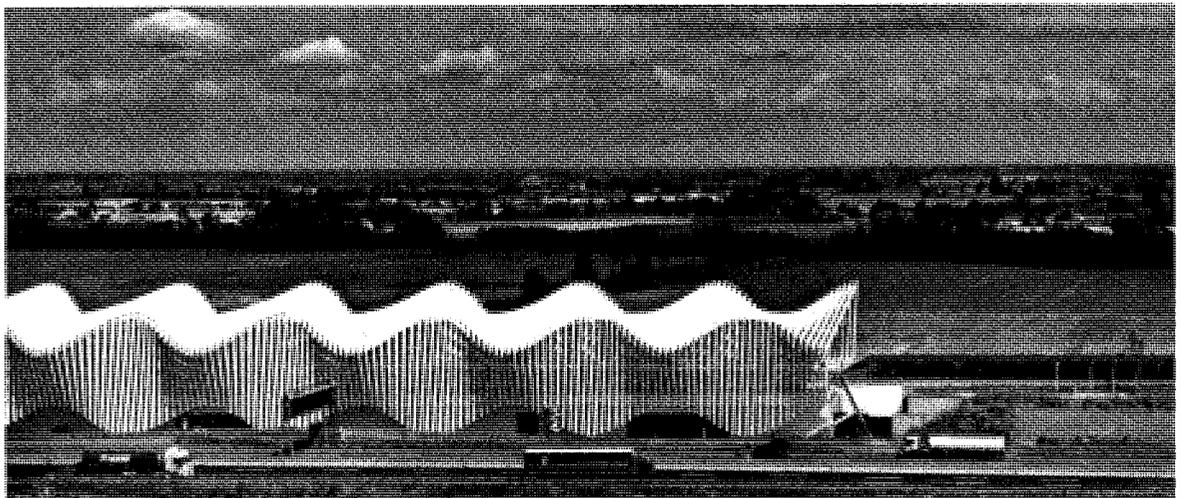
I numeri raccontano che non si vive di gloria passata (nel 1991 la rivista *Newsweek* definì gli asili di Reggio i più belli del mondo). I piccoli che frequentano il nido sono oggi il 44% e quelli delle materne sono il 90,25%, più del doppio della media nazionale. Reggio Children è in fase espansiva in Australia e in Cina.

La raccolta differenziata è al 70% e nella città di 171.000 abitanti ci sono 900.000 presenze in biblioteca e 130.000 nei teatri. Ci sono 215 chilometri di piste ciclabili, 41 chilometri di infrastruttura digitale con banda ultra larga.

«La cosa più importante - dice Luca Vecchi - è la partecipazione. Fra poco, nel chiostro di San Pietro, apriremo il hub dell'innovazione sociale. E' un grande laboratorio dove amministratori, associazioni, parrocchie e tutti i cittadini discutono di futuro. Questi laboratori di cittadinanza sono già presenti in ognuno dei 15 quartieri, con la partecipazione di decine di migliaia di persone. Semplicemente, i cittadini chiedono: cosa fa il Comune? E subito dopo dicono: cosa facciamo noi? Pensiamo di essere persone perbene. Che vogliono trasformare Reggio in un magnete per persone perbene».

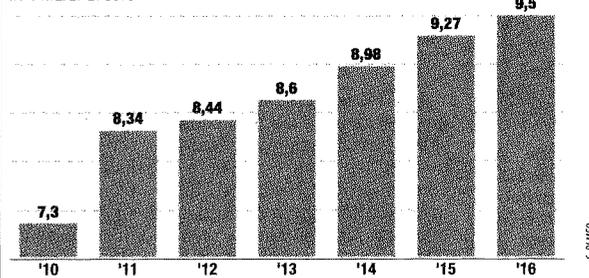
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Accanto, un'immagine della Stazione AV **Mediopadana**, entrata in esercizio nel giugno 2013: oggi ci si fermano 60 treni ad alta velocità al giorno



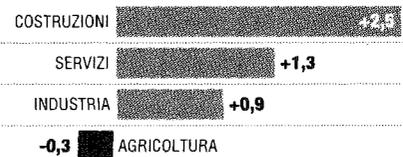
L'EXPORT DI REGGIO EMILIA

In miliardi di euro



I SETTORI DELL'ECONOMIA

Variazione % del valore aggiunto

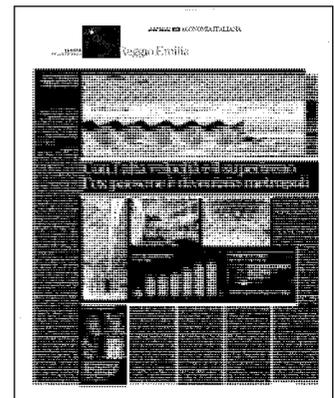


Nei grafici, la fotografia dell'economia reggiana attraverso i principali aggregati macroeconomici

II PROTAGONISTI



Mauro Severi (1) presidente di Unindustria Reggio Emilia; **Stefano Landi** (2) presidente della Camera di commercio; il sindaco **Luca Vecchi** (3); **Luca Torri** (4) presidente di Stu Reggiane Spa



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Despar, Amcm, Vaciglio gennaio a tutta urbanistica

Si apre un periodo intenso per la Giunta di Muzzarelli chiamato a decidere su importanti progetti che cambieranno il volto di una parte della città

Dal nuovo supermercato alla riqualificazione dell'ex Amcm, passando per le Fonderie, mentre sullo sfondo c'è la questione più complicata, quella di Vaciglio. Sarà un periodo piuttosto intenso per la giunta Muzzarelli e per il Consiglio comunale. E anche se qualcuno sarà inevitabilmente distratto dall'avvicinarsi delle elezioni politiche, l'attività dell'amministrazione non si ferma, in particolare per quanto riguarda l'urbanistica.

NUOVO DESPAR SULLA NONANTOLANA

Si parte domani, con la delibera sul nuovo Despar di via Nonantolana che tornerà in commissione Seta, per approdare due giorni dopo in Consiglio comunale. La nuova struttura nascerà all'incrocio della Crocetta, poco prima dell'angolo tra la Nonantolana e strada Albareto, dalla ricostruzione di quella che oggi è un'officina in disuso. Un importante intervento di riqualificazione, insomma, ma che sarà sotto la lente dell'opposizione per la questione viabilità: dopo gli ingorghi dell'ultimo mese alla Bruciata, dove la nuova rotatoria inaugurata con l'apertura di Bricoman non sta funzionando al meglio, l'attenzione ai problemi del traffico sarà alta, anche perché non è che l'intersezione della Crocetta sia la più fluida della città da questo punto di vista.

AMCM: PRIMA VASCO POI SCADENZE DA RISPETTARE

Superato il doppio passaggio commissione-Consiglio sul Despar, la settimana successiva al centro dell'attenzione ci sarà l'area ex Amcm, anche qui con un doppio appuntamento: il primo è quello della festa, dal momento che mercoledì 17 il Consiglio comunale si riunirà in seduta straordinaria per inaugurare l'ex Aem, la prima delle palazzine ristrutturate, insieme a Vasco Rossi,



Una veduta dall'alto dell'area dove si dovrebbe realizzare un nuovo Despar, lungo via Nonantolana



Gian Carlo Muzzarelli

che riceverà la cittadinanza onoraria dopo lo strepitoso successo del Modena Park. Il secondo appuntamento è più complesso, ma anche più importante: due giorni dopo, venerdì 19, scadranno i termini per la presentazione dell'offerta vincolante per l'intervento più significativo per la riqualificazione del comparto. Offerta che inizialmente doveva essere presentata entro il 5 dicembre, ma che su richiesta del rag-

gruppamento di imprese interessato - che avrebbe voluto un posticipo ancora più significativo, ma il Comune ha messo dei paletti - è slittato di un mese e mezzo. Così, terminate le verifiche ambientali richieste, le imprese (del raggruppamento fanno parte Cmb, Consorzio stabile Coseam spa, Garc spa, Costruzioni Giovanni Neri srl, Aec Costruzioni srl, Politecnica e Arkè) dovranno finalmente presentare l'offerta vincolante entro le 13 del 19 gennaio: in Comune c'è ottimismo sulla questione, ma è ovvio che un nuovo slittamento sarebbe un pessimo segnale.

EX FONDERIE E IDEA PARCO SCIENTIFICO

E a proposito di aree da riqualificare, domani mattina il sindaco Muzzarelli parteciperà alle celebrazioni per il 68esimo anniversario dell'eccidio delle Fonderie riunite: potrebbe essere un'occasione per tornare ad affrontare la questione, al centro dell'agenda della Camera di Commercio, che ha in mente un parco scientifico

tecnologico proprio negli spazi delle ex Fonderie. Progetto irrealizzabile dopo il tramonto del "Dast", la soluzione elaborata dieci anni fa dopo un percorso partecipato? Forse, anche perché per sbloccare la situazione servirebbero diversi milioni, ma la realtà è che il primo cittadino non ha mai realmente abbandonato l'idea di mettere mano a un'area tanto significativa per la storia di Modena.

ALLOGGI A VACIGLIO E L'ASSEMBLEA MAI FATTA

Infine, per chiudere il cerchio dell'urbanistica, c'è la questione Vaciglio che resta sullo sfondo: i cittadini stanno ancora aspettando l'assemblea pubblica annunciata da Muzzarelli nella conferenza di fine settembre sul progetto da 550 case in via Morane, dove nei giorni scorsi ci sono stati alcuni sopralluoghi in vista dei cantieri, che dovrebbero partire quest'anno per realizzare il primo stralcio da 125 abitazioni e le rotatorie per smaltire il traffico. (l.g.)

[L'INTERVISTA]

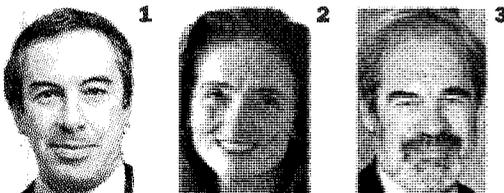
Decio: "La Sace non sarà una banca"

Un nuovo sistema di rating per valutare l'affidabilità di un'azienda italiana a cui concedere garanzie sui finanziamenti per l'internazionalizzazione, che considera un'ampia gamma di dati finanziari nonché la propensione stessa all'export. È una delle novità che ci annuncia Alessandro Decio, ad della Sace, che chiarisce che questo non comporta la trasformazione in banca: «Il dato di partenza è che l'export conosce un boom: secondo le prime stime è cresciuto nel 2017 del 7,9% fino a 450 miliardi». È un momento di grande slancio da valorizzare al meglio: «L'Italia guadagna quote di mercato visto che il commercio mondiale è cresciuto di non più del 4,5%».



Alessandro Decio, ad della Sace

[I PERSONAGGI]



Beniamino Quintieri, presidente della Sace (1); **Alessandra Ricci**, ad dell'agenzia "cugina" Simest (2); **Claudio Costamagna**, numero uno della capogruppo Cdp (3)

segue a pagina 22

Decio e la nuova Sace: "Niente banca, arriva un rating per le Pmi"

L'AMMINISTRATORE DELEGATO DELL'AGENZIA PER L'ASSISTENZA ASSICURATIVA E FINANZIARIA ALL'EXPORT, INDICA LE SUE LINEE GUIDA: "SPINTA SULL'EXTRA EUROPEO A PARTIRE DA CINA E RUSSIA". NELLA VALUTAZIONE DELLE AZIENDE NON SOLO I DATI DI BILANCIO, MA ANCHE LA VOLONTÀ DI CRESCERE SUI MERCATI ESTERI

Eugenio Occorsio

segue dalla prima

Decio, Mba all'Insead di Parigi e precedenti esperienze in McKinsey, Unicredit e Ing Bank, dal giugno 2016 al vertice della società di servizi assicurativi e finanziari per l'export del gruppo Cdp, snocciola questi dati con sollievo e anche orgoglio. «Il primo merito va alle imprese che sono riuscite a ristrutturarsi, rinnovarsi e costruire leadership mondiali di prodotto che resistono anche con l'euro in salita. Ma noi abbiamo fatto la nostra parte e stiamo facendo il massimo per essere sempre più di supporto: all'interno di Cdp abbiamo creato un polo dell'export e dell'internazionalizzazione che comprende Simest (che assume quote di partecipazione in aziende italiane con vocazione all'export, ndr) e le nostre società di factoring e di assicurazione a breve termine. Nel 2017 abbiamo garantito e reso possibili operazioni per circa 25 miliardi - una crescita del 40% sul 2016 - che arriveranno a 111 miliardi al compimento del piano industriale 2016-2020. In ogni settore a partire dai punti di forza italiani della meccanica strumentale, dell'alimentare e del

fashion-design, l'export italiano è il primo driver per la crescita del Paese. Lo era perfino negli anni della crisi, ora è il momento di valorizzarlo al massimo».

Qual è la strategia per il 2018?

«La nostra priorità è supportare al meglio un numero crescente di imprese, le grandi realtà industriali italiane ma anche le medie aziende. Oggi utilizzano i nostri servizi due medie imprese su 5, l'obiettivo è diventare il partner per lo sviluppo internazionale di tutte. Lo faremo con proattività per intercettare la domanda aggiuntiva di made in Italy nel mondo».

Su quali mercati puntate?

«Noi abbiamo identificato due categorie di Paesi da privilegiare per le imprese italiane nel 2018. I primi sono quelli definiti "irrinunciabili", mercati in cui il made in Italy è già presente, e in alcuni casi ben posizionato, ma in cui possiamo e dobbiamo fare di più. Esempio tipico, la Cina, dove l'export italiano è cresciuto del 25% nel 2017 ma i volumi sono ancora bassi se si considerano le dimensioni del mercato. Altrettanto "irrinunciabili" sono gli Usa, dove il tasso di crescita è superiore alla media e continuano a far bene i principali settori del nostro export: meccanica, infrastrutture, food. Fra questi Paesi ci sono poi Canada e Giappone anche in virtù dei recenti trattati di libero scambio. Ci sono poi Paesi in condizioni particolari, dove magari per problemi vari si ritirano i nostri concorrenti: per esempio la Turchia, che attraversa innegabili instabilità politiche, oppure il Brasile o la Russia».

Ma le sanzioni?

«Le sanzioni di certo non giovano, anche perché colpiscono in particolare uno dei nostri comparti di punta come

l'alimentare. In altri settori, quali il petrolchimico e le infrastrutture, le nostre imprese sono tuttavia riuscite a ritagliarsi uno spazio crescente anche grazie al supporto di Sace, che opera in Russia da tempo e ha continuato a farlo anche negli ultimi difficili anni, sempre nel rispetto degli standard di compliance internazionali».

Torniamo alle vostre classificazioni. Manca la categoria 2.

«Il secondo gruppo riguarda i Paesi "ad alto potenziale", che crescono a tassi significativi ma dove le nostre quote di mercato sono ancora troppo basse. Mi riferisco a mercati con elevate opportunità per le imprese italiane e profili di rischio contenuti, come l'India e i mercati estremo orientali dell'Asean: in Paesi come Indonesia, Filippine, Vietnam, l'Italia è sottorappresentata e il potenziale enorme. Ma anche Paesi del Golfo come gli Emirati e in misura minore l'Arabia Saudita sembrano essere mete imprescindibili per le imprese italiane non solo nel 2018, soprattutto se si guarda alle opportunità offerte da eventi come Expo Dubai 2020 e agli imponenti piani di diversificazione economica in corso. Ma altrettanto importanti sono i mercati dell'America Latina dove si confermano il Messico, nonostante le incertezze derivanti dalla rinegoziazione del trattato Nafta, per ora peraltro solo minacciata da parte degli Stati Uniti, e poi il Perù e la Colombia. Nel resto del continente sudamericano, l'area Mercosur è cresciuta più dell'8% nell'anno passato. Guardiamo con attenzione anche a Paesi dai profili di rischio non trascurabili ma in evoluzione positiva che nel medio-lungo termine potrebbero generare elevate opportunità: l'Argentina, il Kenya e altri

Paesi africani».

Qual è il vostro modello operativo?

«Ruota intorno al "gestore della relazione": è una persona fisica con sede in uno dei nostri uffici territoriali (una quindicina in tutta Italia, ndr) a cui l'imprenditore fa riferimento per la soluzione di tutte le esigenze assicurative e finanziarie relative all'export e all'internazionalizzazione. Una figura chiave che ha il compito di semplificare l'accesso a servizi non sempre conosciuti eppure cruciali per crescere all'estero con un profilo di rischio adeguato, che integrano quanto offerto dalle banche. Con la nostra garanzia permettiamo a queste ultime di erogare finanziamenti a medio-lungo termine a sostegno di commesse italiane in Paesi difficili mentre, con i nostri strumenti di assicurazione del credito, consentiamo alle imprese di concedere dilazioni di pagamento a potenziali clienti esteri e, quindi, di fare offerte più competitive. Il tutto, lavorando a stretto contatto con istituzioni, Confindustria e Ice per garantire l'approccio di squadra che ci hanno sempre chiesto le imprese e che ha dato risultati tangibili»

Quali iniziative avete in programma per migliorare il servizio?

«Stiamo lavorando su alcuni progetti. Il primo riguarda una generale semplificazione e digitalizzazione dei prodotti assicurativi e finanziari, con l'obiettivo di servire un numero crescente di Pmi, molte delle quali ancora non ci conoscono. Il mese scorso abbiamo lanciato una piattaforma, MyExport Gate, che facilita l'accesso a servizi quali lo smobilizzo di un credito e la trasformazione di esso in liquidità oppure la copertura dei rischi di mancato pagamento. Da febbraio avremo altri servizi quali il recupero crediti e i finanziamenti agevolati. Non solo: stiamo pensando a un nuovo sistema di rating delle piccole imprese più semplice e immediato di quelli tradizionali, che non si limiti ai dati di bilancio ma consideri anche altri elementi finanziari e poi la reale volontà di crescere sul piano internazionale».

Voi dialogate direttamente con il partner locale anche solo potenziale?

«Certamente, lo facciamo con crescente proattività per creare nuove opportunità di business. Le faccio due esempi. La municipalità di Istanbul investe un miliardo di euro l'anno. Noi le abbiamo messo a disposizione una linea di credito da 100 milioni impegnandoci a organizzare incontri con aziende italiane competitive su diverse tipologie, dalle infrastrutture ai camioncini per la spazzatura: così abbiamo già portato il procurement italiano a 130 milioni l'anno. Altra piazza: in Vietnam sono molto ricercati, come in tutto il mondo, i produttori italiani di meccanica strumentale. Ma le controparti locali hanno difficoltà a finanziare le forniture con valuta forte a medio termine, diciamo da 5-7 anni. Allora con la nostra garanzia creiamo all'interno delle banche locali delle linee di credito dedicate alle aziende vietnami-

te che acquistano tecnologia italiana».

Lei parlava di confronto con gli enti analoghi: ogni Paese ha la sua "Sace": quali sono i termini di paragone?

«Lo dico con umiltà, sapendo che abbiamo ancora molto da fare, ma sono molto lusinghieri per noi. Siamo in grado di fare un confronto preciso per il primo semestre 2017, quando la Sace risulta essere la prima società di credito all'esportazione europea per finanziamenti di medio-lungo termine garantiti, pari a 13,9 miliardi di dollari, superando anche le omologhe di Germania e Francia. Un dato in linea con il trend di crescita registrato nel 2016, quando avevamo raggiunto i 13,7 miliardi di dollari di volumi, in aumento del 41% rispetto all'anno precedente, a fronte del calo registrato da Germania (-24%) e Francia (-64%). Un risultato ancor più significativo se considerato in rapporto all'export di beni durevoli, comparto che necessita più di altri dell'intervento delle agenzie di credito all'esportazione: in questo settore nel 2016 l'Italia ha esportato infatti 184 miliardi di dollari, circa un quarto di quanto esportato dalla Germania (735 miliardi di dollari) e poco al di sotto di quanto esportato dalla Francia (216)».

Si è parlato di una vostra evoluzione fino a diventare una vera "eximbank". Ci state ancora pensando?

«Rispondo con una domanda: l'attuale sistema sta funzionando? I numeri ci dicono di sì: cresciamo molto più dei nostri omologhi nel mondo. Se ci trasformassimo in banca, la nostra capacità di supportare le imprese ne risentirebbe per via del contesto regolamentare. Nessuna nostra omologa europea ha scelto il modello bancario per supportare l'export e, in ogni caso, nessuna dispone di un'offerta ampia come la nostra. Di fatto, siamo più di una "eximbank" e, con noi, cresce il sistema finanziario italiano: basti pensare che nel 2014 due terzi dei finanziamenti garantiti da Sace erano erogati da banche estere, il resto da istituzioni italiane; oggi i pesi si sono ribaltati, anche grazie al ruolo sempre più importante svolto da Cdp. A vincere è il Sistema Italia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

960

DIPENDENTI

L'organico della Sace, operativo sia negli uffici italiani che nelle sedi estere: Mosca, Istanbul, Dubai, Johannesburg, Nairobi, Hong Kong, Mumbai, San Paolo, Mexico City. La Sace lavora con oltre 20mila imprese, e "serve" due medie aziende su cinque

LE METE SU CUI PUNTARE NEL 2018

PAESI "IRRINUNCIABILI"	Volumi export (in miliardi di euro, 2016)	Tassi crescita export (var. % primi 9 mesi 2017 vs primi 9 mesi 2016)	Previsioni export SACE 2018-2020 (var. %)
STATI UNITI	37,0	8,8%	5,6%
CINA	11,0	25,4%	6,1%
TURCHIA	9,6	3,4%	3,8%
RUSSIA	6,7	23,1%	2,0%
GIAPPONE	6,0	8,3%	3,4%
CANADA	3,7	7,0%	5,5%
BRASILE	3,2	16,9%	4,0%
PAESI AD ALTO POTENZIALE			
EMIRATI ARABI UNITI	5,4	2,2%	4,9%
ARABIA SAUDITA	4,2	-4,0%	4,2%
INDIA	3,3	9,0%	6,1%
COREA DEL SUD	4,0	10,4%	4,8%
INDONESIA	1,2	3,3%	6,1%
MALESIA	1,1	29,6%	4,0%
VIETNAM	1,0	13,1%	6,8%
MESSICO	3,7	16,6%	6,0%
COLOMBIA	0,6	1,2%	5,3%
PERÙ	0,5	24,1%	4,2%
SUDAFRICA	1,6	18,7%	2,6%

S. DI MEO

Fonte: SACE

LE GARANZIE

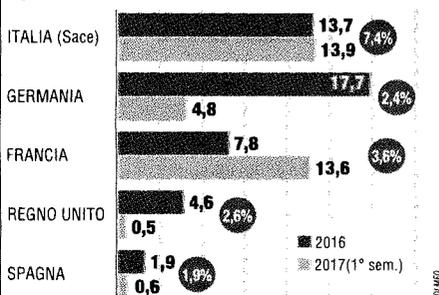
L'importanza dei finanziamenti a medio-lungo

L'andamento del portafoglio delle operazioni Sace, cresciute del 200% dal 2004 a oggi, supera quello dell'export italiano, salito del 50% negli stessi anni. Significa che una quota crescente di esportatori si vale dei servizi Sace. C'è un motivo tecnico: la crisi finanziaria e i crescenti vincoli all'operatività bancaria hanno oneroso per le banche erogare finanziamenti a medio-lungo come quelli per le infrastrutture. La garanzia Sace, a "ponderazione zero" nei bilanci bancari, e il potenziale intervento di Cdp rendono invece possibili queste operazioni.

LA SACE E I COMPETITOR

Finanziamenti a medio-lungo termine garantiti da SACE e dalle società di export credit europee, in miliardi di dollari

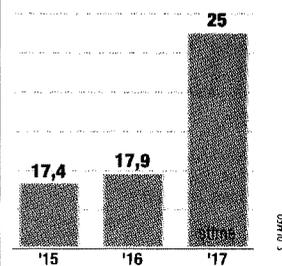
⦿ Finanziamenti a MLT garantiti su export beni di investimento (2016)



S. DI MEO

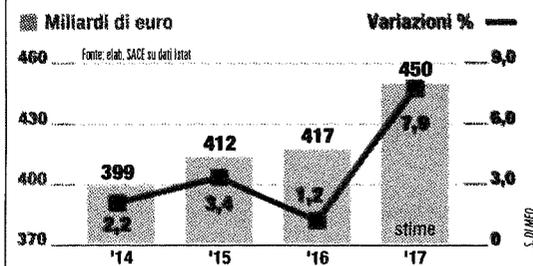
LE RISORSE MOBILITATE

Da Sace, in miliardi di euro



S. DI MEO

L'ANDAMENTO DELL'EXPORT ITALIANO



25

MILIARDI DI EURO

Le risorse mobilitate da Sace nel 2017 per sostenere l'export e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Il valore è in aumento del 40% sul 2016. Il piano industriale prevede di mobilitare risorse per 111 miliardi entro il 2020

198

PAESI DI ATTIVITÀ

Numero dei Paesi in cui la Sace è operativa e quindi in grado di supportare le imprese che intendono esportare o investire. L'ufficio studi è in grado di produrre stime e valutazioni sulla situazione aggiornata in tutto il mondo

IL CASO

Iran, 30 miliardi di "pre-accordi" in attesa degli eventi

I drammatici fatti di questi giorni stanno complicando ancora di più, se possibile, la partita Iran per le imprese italiane. In ballo ci sono ben 30 miliardi di pre-intese - porti, aeroporti, strade, ferrovie e via dicendo - siglate dal momento in cui sembrava cosa fatta l'uscita dalle sanzioni (fine 2015) e invece entrate in un lungo limbo. Il nodo sta nel regolamento di attuazione della prima intesa raggiunta a suo tempo da Obama, che doveva regolare l'atteggiamento delle banche e che invece non è mai stato scritto. Poi è arrivato Trump che ha disatteso il tutto, e ora i moti di piazza aggiungono incertezza all'incertezza. Il governo italiano, per non creare problemi a Cdp (che non se la sentiva visti i suoi contatti internazionali di fare qualcosa di sgradito alle banche americane), con l'ultima legge di Bilancio aveva scorporato la partita Iran affidandola a Invitalia (con la consulenza Sace). Ma ora evidentemente tutto è di nuovo fermo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Alessandro Decio, amministratore delegato della Sace

E-COMMERCE

L'Italia sul podio europeo dell'export su internet

Tra le aziende che vendono attraverso il web, il 55% di quelle italiane riesce a portare i propri prodotti anche all'estero, contro una media Ue del 44%. Il nostro Paese è fra i migliori d'Europa, quanto a sfruttare il canale digitale per esportare. L'Italia dell'export online va forte anche nei Paesi extra-Ue, raggiunti dal 35% delle aziende che fanno e-commerce. Peccato però che, sul totale delle imprese italiane, siano ancora poche quelle che vendono online: solo una ogni dieci ha attrezzato il sito, contro una media europea del 16%.

Micaela Cappellini > pagina 11

E-commerce. Il 55% delle nostre imprese sul web vende all'estero contro la media Ue del 44%

L'Italia sul podio europeo dell'export via internet

Ma la presenza italiana sul digitale ha ancora spazi di miglioramento

Micaela Cappellini

L'Italia è il quartultimo Paese in Europa per numero di consumatori online. Fra i membri della Ue, è anche il quinto peggiore per numero di imprese che vendono i loro prodotti sul Web. Ma quel (poco) Made in Italy che è riuscito a mettere in piedi un sito di e-commerce, o che è ricorso alle grandi piattaforme come Amazon, è diventato un campione di export digitale.

Lo dicono i numeri di Eurostat: l'Italia dell'e-commerce stenta a decollare, ma quando ci riesce è particolarmente brava a sfruttare il canale del web per aumentare le vendite all'estero, a conferma che l'export è la specialità della casa. Chissà allora a quali fette di mercato potrebbero arrivare le nostre imprese, se solo aumentassero la loro cultura digitale e le loro infrastrutture tecnologiche.

Gli ultimi dati dell'Osservatorio Export del Politecnico di Milano (2016) ci dicono che utilizzando la rete l'Italia esporta beni per circa 7,5 miliardi di euro: se guardiamo al totale delle esportazioni del nostro Paese, la quota online non arriva nemmeno al 2 per cento. A livello nazionale, l'e-commerce dei consumatori italiani ammonta a circa 22 miliardi di euro: più o meno, lo stesso valore del mercato online dell'Olanda. Solo che l'Italia ha 62 milioni di abitanti, i Paesi Bassi soltanto 17 milioni. Realtà dimensionalmente più simili a noi, come la Francia per esempio (67 milioni di abitanti), hanno una spesa online di 82 miliardi di euro all'anno, la Gran Bretagna (64 milioni di abitanti) addirittura di 197 miliardi.

Attitudini all'acquisto così differenti possono in parte spiegare il minore interesse delle imprese italiane per la vendita online. In Gran Bretagna, per esempio, le imprese con più di 10 dipendenti che utilizzano il web per vendere i loro prodotti sono il 19% del totale, quasi una su cinque, mentre in Olanda sono il 22%. In Italia, invece, sono solo il 10%: più o meno, lo stesso livello della Grecia e della Bulgaria, e il

quinto valore più basso fra i Paesi europei. Eppure, quanto a presenza sul web, le aziende italiane non si discostano troppo dalla media Ue: nel nostro Paese le imprese proprietarie di un sito sono il 72%, la media europea sta al 77% e realtà più arretrate sul web, come la Bulgaria appunto, che vende su internet tanto quanto noi, mostra una percentuale del 51 per cento.

Le nostre imprese insomma il sito ce l'hanno, solo che non lo usano per vendere online. Una valida alternativa è il ricorso alle grandi piattaforme transnazionali: secondo i dati dell'Ecommerce Foundation, il leader di mercato in Europa è ancora Amazon, che intercetta un giro d'affari di circa 40 miliardi di euro. Tra i consumatori europei riscuotono un discreto successo anche Zalando e l'inglese Dixons Carphone, specializzata in elettronica di consumo, mentre in Francia è molto popolare Cdiscount.

Tra le imprese europee che però online vendono - in Italia, abbiamo detto, sono una ogni dieci - le nostre sono fra le più attive a sfruttare il canale per l'export. Nella Ue, in media, solo il 44% delle aziende che fanno e-

commerce raggiunge altri consumatori all'interno dell'Unione. In Italia invece ci riesce il 55%: meglio di noi fanno solo le imprese austriache (69%), quelle lussemburghesi (61%) e quelle lituane (57%). I produttori francesi, nostri storici concorrenti sui beni di consumo, si fermano a quota 41% mentre quelli tedeschi, con i quali competiamo sul fronte delle forniture B2b, sono al 47 per cento.

Altrettanto competitivo è l'export online del Made in Italy destinato ai Paesi extra-Ue: tra le aziende italiane che vendono online, a superare i confini dell'Europa è il 35%, cioè un'impresa su tre, mentre la media europea ancora una volta è più bassa, al 28%. Solo Irlanda (41%), Portogallo (40%), Grecia (39%) e Spagna (39%) mostrano percentuali superiori a quella italiana.

Resta il fatto che il 40% delle imprese europee lamenta parecchie difficoltà nell'esportare online. Per questo la Commissione Ue ha assicurato il proprio impegno per realizzare il Mercato unico digitale, dove l'e-commerce fra gli Stati membri sia altrettanto privo di barriere degli scambi tradizionali di beni. Anche la Wto, nel corso del-

l'ultimo vertice di Buenos Aires del dicembre scorso, si è occupata dell'export digitale delle imprese, soprattutto di quelle

più piccole, e ha lanciato l'iniziativa "Enabling E-commerce": una piattaforma di incontro aperta a tutti gli attori della cate-

na del commercio digitale con l'obiettivo di elaborare un set di regole e di buone pratiche per facilitare le vendite online inter-

nazionali. All'iniziativa partecipa anche Jack Ma, patron di Alibaba, e il calcio d'inizio dei lavori è fissato a Davos, per il World Economic Forum.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA WTO IN CAMPO

La mappa dell'export online in Europa

Gli ostacoli

Secondo l'indagine condotta da Eurostat, il 38% delle imprese europee registra parecchie difficoltà nell'esportare online. Di queste, il 27% punta il dito contro gli alti costi di gestione sia delle spedizioni che dei resi, il 13% chiama in causa le barriere tecniche o linguistiche, il 12% non riesce a gestire le controversie e il 9% ha problemi con le normative di etichettatura dei beni

Il vertice di Buenos Aires

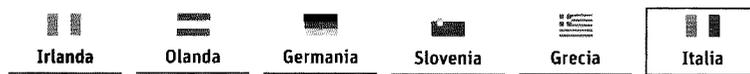
All'ultimo vertice di Buenos Aires dello scorso dicembre, anche l'Organizzazione mondiale per il commercio si è occupata del tema dell'export online. In quell'occasione il direttore generale Roberto Azevedo, insieme al patron di Alibaba, Jack Ma, e al responsabile per l'Agenda globale del World Economic Forum, Rick Samans, ha lanciato "Enabling E-commerce": l'iniziativa ha l'obiettivo di elaborare una piattaforma di lavoro nella quale settore pubblico e settore privato possano confrontarsi e definire politiche di sostegno per lo sviluppo del commercio elettronico transnazionale. Una liberalizzazione che non avvantaggi soltanto i grandi giganti del settore, ma anche le piccole e medie imprese

Appuntamento a Davos

Il via ufficiale ai lavori dell'iniziativa Enabling E-commerce avverrà in occasione del vertice annuale di Davos del World Economic Forum, in programma per il 23 di gennaio

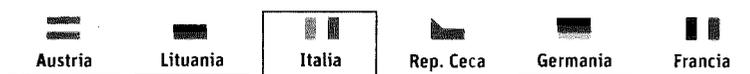
L'E-COMMERCE DELLE IMPRESE ITALIANE A CONFRONTO CON LA CONCORRENZA IN EUROPA

Percentuale di imprese con più di 10 dipendenti che vendono online



IMPRESE CHE VENDONO ONLINE A CLIENTI DI ALTRI PAESI UE

In % sul totale delle aziende che fanno e-commerce



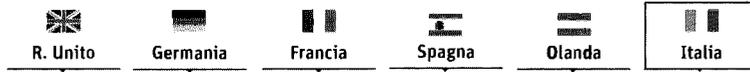
IMPRESE CHE VENDONO ONLINE A CLIENTI DI PAESI EXTRAEUROPEI

In % sul totale delle aziende che fanno e-commerce

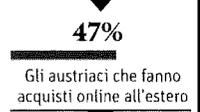


VENDITE ONLINE

In miliardi di euro. Dato 2016



IL MERCATO POTENZIALE PER LE IMPRESE ITALIANE



Fonte: Eurostat, Ecommerce Foundation, Politecnico di Milano

POLITICHE ATTIVE

Dote da 200 milioni per il training

Dai fondi interprofessionali nuovi bandi per la formazione continua dei lavoratori

Francesca Barbieri

Dagli operai fino ai dirigenti, passando per impiegati e dipendenti degli studi professionali, sono in arrivo nuove risorse per il training on the job.

A metterle in campo sono i fondi paritetici interprofessionali per la formazione continua, enti bilaterali che riguardano una platea di un milione di imprese e 10 milioni di lavoratori e che rappresentano i due terzi del finanziamento pubblico alla formazione continua in Italia.

In base alle risposte fornite al Sole 24 Ore da 11 dei 19 fondi autorizzati dal ministero del Lavoro ci sono 200 milioni di euro attualmente disponibili per le aziende che iscrivendosi hanno deciso di dirottare alle casse del fondo prescelto una parte del contributo obbligatorio contro la disoccupazione involontaria (0,30% della massa salariale lorda, che dal 2016 subisce un prelievo for-

zoso che lo riduce di fatto allo 0,19 per cento).

Le aziende "accreditate" possono poi chiedere il finanziamento dei piani formativi concordati con i sindacati, secondo tempi e modi indicati dagli avvisi pubblicati dai fondi.

Le imprese spesso attivano un conto formazione dove accumulare i propri versamenti, che può essere poi utilizzato senza particolari vincoli.

Formazione a catalogo (6 milioni di euro), competitività (72 milioni) e innovazione tecnologica (10 milioni) sono al centro di tre avvisi aperti da Fondimpresa, il più grande tra i fondi paritetici, con oltre 185 mila aziende e 4,5 milioni di lavoratori, che nel 2017 ha assegnato 358 milioni (dato al 31 ottobre) per la formazione di oltre 400 mila lavoratori.

Fondirigenti, specializzato nel training dei manager, ha destinato 10 milioni di euro per piani formativi aziendali

(15 mila euro ad azienda) su diversi ambiti di intervento: da cyber security e data protection a internazionalizzazione, credito, project management per la gestione dell'innovazione (presentazione delle domande fino al 15 febbraio). Un altro avviso di Fondirigenti, con un budget di 800 mila euro, finanzia interventi destinati a dirigenti involontariamente disoccupati, precedentemente impiegati in imprese aderenti al fondo (6 mila euro a dirigente) sui temi della cyber security e data protection, welfare aziendale, innovazione delle competenze (scadenza: 31 gennaio).

Fondo Forte, che riguarda 1,2 milioni di lavoratori, "scommette" invece 70 milioni per i settori del commercio, turismo, logistica, spedizioni, trasporto e ambito socio-sanitario, con un occhio di riguardo per l'innovazione tecnologica. Foncoop ha avvisi aperti per 11,7 milioni di euro dedi-

cati al mondo delle cooperative, Fondoprofessioni ha "bandi" per 4,8 milioni rivolti a oltre 220 mila dipendenti degli studi professionali, mentre Foragri, che riguarda l'agricoltura, ha avvisi aperti per 3,7 milioni di euro.

Fonarcom, infine, ha oltre 10 milioni da assegnare puntando in particolare su progetti di alternanza scuola-lavoro, formazione dei neoassunti, iniziative di welfare e interventi di ricollocazione.

@EffeBarbieri

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DESTINATARI

Dagli operai ai dirigenti passando per i dipendenti degli studi professionali sono 10 milioni i potenziali beneficiari



DOMANDE & RISPOSTE

● Come nascono i fondi paritetici interprofessionali?

Si tratta di enti bilaterali costituiti con un accordo siglato dalle confederazioni nazionali di rappresentanza dei datori di lavoro e quelle sindacali nazionali dei lavoratori come previsto dall'articolo 118 della legge 388/2000. Sulla base dell'accordo le parti elaborano uno statuto e un regolamento che sono sottoposti al ministero del Lavoro per ottenere l'autorizzazione a operare.

● Quali attività svolgono i fondi?

Finanziano piani formativi

concordati tra impresa e organizzazioni sindacali: aziendali e pluri aziendali (predisposti per una singola impresa o per più imprese), piani territoriali (ad esempio, per un distretto produttivo), piani settoriali (per un singolo comparto) o piani individuali.

● In che modo si aderisce ai fondi?

L'adesione si effettua attraverso il modello Uniemens dell'Inps (o Dmag per gli operai agricoli), che le imprese usano ordinariamente ogni mese per la denuncia contributiva. L'adesione produce i suoi effetti dal mese successivo.

● Che cosa bisogna fare per ottenere il contributo dei fondi?

Esistono due modalità: il conto individuale, cioè la restituzione

diretta delle risorse versate, e gli avvisi competitivi, con assegnazione su base solidaristica per garantire la formazione a particolari target di imprese, come ad esempio le Pmi. In ogni caso le regole sono dettate dal fondo e in entrambe le modalità le imprese devono presentare un piano formativo concordato. I piani selezionati e finanziati saranno poi monitorati dal fondo.

● Come si sceglie il fondo?

Le imprese possono aderire liberamente al fondo che preferiscono. Solitamente però l'adesione avviene sulla base dell'appartenenza agli organismi di rappresentanza delle imprese (Confindustria, Confcommercio, Legacoop, Abi, eccetera)

● Qual è il limite massimo del finanziamento e quanti piani si possono presentare in un anno?

Uno degli atti più importanti del fondo è l'emanazione delle regole degli avvisi e del conto individuale con cui si invitano le imprese a presentare i propri piani formativi concordati. Tali regole stabiliscono i limiti di finanziamento massimo per piano e il numero di piani che un'impresa può presentare nell'arco dell'anno.

● L'adesione a un fondo comporta delle spese per le imprese?

No. L'adesione a un fondo non comporta alcuna spesa aggiuntiva. Lo 0,30% del monte salari versato all'Inps da ogni singola impresa verrà trasferito dall'Inps stesso al fondo prescelto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso: 33%

La fotografia degli enti e dei progetti

Enti promotori, aziende, lavoratori e risorse economiche dei principali fondi interprofessionali per la formazione continua

Nome fondo	Enti promotori	Aziende	Lavoratori	Risorse assegnate nel 2017 (in euro)	Aziende coinvolte nel 2017	Lavoratori coinvolti nel 2017	Risorse da assegnare (in euro)
Fonarcom	Confisal - Cifa	172.000	1.150.000	21,9 milioni	4.000	80.000	10,5 milioni
Fon.Coop	Agci, Confcooperative, Legacoop, Cgil, Cisl, Uil	14.052	706.276	41,2 milioni (22 mln su conto formativo e 19,2 mln su 5 avvisi)	7.719	299.710	11,7 milioni
Fondimpresa	Confindustria - Cgil, Cisl, Uil	185.000	4, 46mln	358,2 milioni	23.000	400.000	88 milioni
Foragri	Confagricoltura-Coldiretti-Cia-Cgil-Uil-Cisl-Confederdia	104.000	270.000	7,3 milioni	1.200	10.000	3,7 milioni
Fapi	Confapi, Cgil, Cisl, Uil	52.000	400.000	10.828.000	3.500	42.100	N.d.
Fondoprofessioni	Confprofessioni, Confedertecnica, Cipa - Cgil, Cisl, Uil	62.500	223.000	6,1 milioni	4.500	15.500	4,8 milioni
Fondo For.Te.	Confcommercio - Confetra - Cgil - Cisl - Uil	118.151	1.203.064	36,2 milioni	n.d.	n.d.	70 milioni
Fonservizi	Confservizi Asstra Utilitalia Cgil Cisl Uil	2.624	151.183	4,1 milioni (conto formazione); 699mila (bandi)	195 (conto formazione); 100 (bandi)	23.133 (conto formazione); 534 (bandi)	N.d.
Fondolavoro	Unsic e Ugl	10.049	52.225	579.000	90	745	117mila
Fondirigenti	Confindustria - Federmanager	14.000	77.600	54milioni	5.000	23.300	10,8 milioni
F.do dirigenti Pmi	Confapi e Federmanager	392	517	82.000	13	26	200mila

Fonte: Elaborazione del Sole 24 Ore del Lunedì su dati forniti dai Fondi



Peso: 33%

La carica delle nuove professioni digitali ma le imprese fanno fatica a trovarle

CHANGE MANAGER, AGILE COACH, DIGITAL INNOVATION OFFICER, TOOL ARCHITECT: SONO TANTE LE FIGURE EMERGENTI MA C'È UNA SPROPORZIONE TRA LA RICHIESTA DEL MERCATO E LA CAPACITÀ DI SCUOLA E UNIVERSITÀ DI PRODURLE

Sara Ficocelli



Giorgio Rapari
 presidente di Assintel

Roma

Nell'epoca del lavoro 4.0 all'Italia per stare al passo serve DIO: non il padreterno ma il digital innovation officer, in tecniche e-leader, responsabile dell'innovazione digitale. E' questa una delle "professioni del futuro" basate sulle competenze digitali di cui le imprese hanno gran bisogno ma che faticano a trovare.

Insieme a lui si cercano technology innovation managers (TIM), change managers (manager del cambiamento), agile coaches (facilitatore dell'innovazione), chief digital officers (capo dei servizi digitali) e IT process and tool architect (architetto di sistemi e processi IT).

«Sono professioni che racchiudono un insieme di competenze - spiega Giuseppe Mastronardi, professore ordinario di Sistemi di Elaborazione delle Informazioni presso il politecnico di Bari e presidente dell'Associazione italiana per l'Informatica e il calcolo automatico (Aica) - indispensabili per gestire i cambiamenti imposti dall'uso di big data, mobile, social media e problema sicurezza. Altra figura chiave è quella del DPO, Data protection officer, responsabile della protezione dati e privacy: un regolamento Ue impone ai Paesi ade-

renti di essere in regola con le normative sulla privacy entro il 25 maggio 2018. I dati dovranno essere messi in sicurezza, dagli ambienti industriali a quelli giuridici agli uffici legali».

«L'Italia? Tanto per cambiare siamo in ritardo. «Il Paese non è l'ultimo ma è ancora carente di una consapevo-

lezza imprenditoriale», precisa Mastronardi.

L'Osservatorio Competenze Digitali, promosso da Assintel Italia, Anitec-Assinform, Assintel, AICA, con il supporto di MIUR e AgID, nel suo Rapporto 2017 ha svolto un'analisi sugli annunci web, osservando circa 175 mila vacanzies tra il 2013 ed il 2016. Nel triennio si è osservato un tasso medio di crescita annuo pari al 26%, nel solo 2016 sono stati rilevati oltre 60 mila annunci, con un tasso di crescita rispetto al 2015 pari al 32%. «Il 48% della domanda si concentra a nord, il 40 solo in Lombardia. Poi troviamo Veneto, Emilia, Piemonte, Toscana e Lazio; al sud solo Campania e Puglia. La concentrazione di imprese innovative nel meridione è bassissima», spiega Mario Mezzanzanica, direttore scientifico del CRISP - Università di Milano-Bicocca.

Se si guardano le 6 professioni emergenti rilevate, gli incrementi da febbraio 2013 ad aprile 2017 sono pari al 280%. «Ormai in tutti i

profili professionali è necessario possedere competenze di tipo digitale per affrontare adeguatamente i singoli mercati», osserva Giorgio Rapari, presidente di Assintel.

«Il nostro Osservatorio ha stimato che nel triennio 2016-2018 il fabbisogno complessivo di occupazioni Ict si attesterà tra le 61 mila unità, trend confermati da fonti Eurostat in ottica europea», spiega Silvia Barbieri, responsabile Affari regolatori e Rapporti istituzionali di Assintel Italia - Associazione delle Società per l'Innovazione Tecnologica nelle Regioni.

Nelle Pmi manifatturiere, le professioni più richieste sono quelle legate alle attività di progettazione e realizzazione di prodotto. «Sono richiesti tecnici non necessariamente laureati ma con competenze orientate al prodotto fisico e alla sua costruzione; persone che abbiano propensione a operare in ambiente di fabbrica con competenze informatiche, capaci di interagire con robot e software», spiega Alfredo Biffi, docente di Sistemi Informativi presso la Sda Bocconi e di Organizzazione Aziendale presso l'Università dell'Insubria, (Varese) e autore, con Pier Franco Camussone, dell'indagine "Lavoreremo ancora? Tecnologie informatiche e occupazione" (Egea, 2017), commissionata da Aica.

«Inoltre, i processi di internazionalizzazione delle Pmi vedono richieste di personale con competenze commerciali e

di relazione con il cliente impiegabili sia nella logica tradizionale sia attraverso il canale online».

Il problema è che queste figure non si trovano: «La scuola fatica a tenere il passo con l'evoluzione delle conoscenze del mondo del lavoro - continua Biffi - e non riesce a modificare programmi e personale alla velocità e con la qualità necessarie; e poi si crede ancora che lavori di manifattura siano ormai superati e di secondo livello rispetto ad attività di "ufficio e relazione", da qui la difficoltà dei ragazzi, quando scelgono gli studi superiori, di essere attratti da materie tecnico-scientifiche». In attesa che la scuola si evolva, il problema della formazione e della riconversione è reale. «Bisogna che siano le aziende a farsi carico dello sviluppo del personale, cercando giovani promettenti e investendo su di loro, recuperando chi è già in forza lavoro con processi di riconversione», precisa Biffi.

Importante, secondo Stefano Pileri, presidente di Anitec-Assinform è anche avvicinare domanda e offerta con nuovi canali di selezione digitali, più coinvolgimento delle aziende nei percorsi di formazione, più offerte di apprendimento, più incentivi per l'upskilling e il reskilling: «Le aziende associate ad Anitec-Assinform già sono in campo con investimenti e iniziative di collaborazione con Miur e Università».

Partire subito, insomma, anche con soluzioni sperimentali: le aziende dei Paesi concorrenti non aspettano.



Stefano Pileri
 presidente di Anitec-Assinform

© RIPRODUZIONE RISERVATA

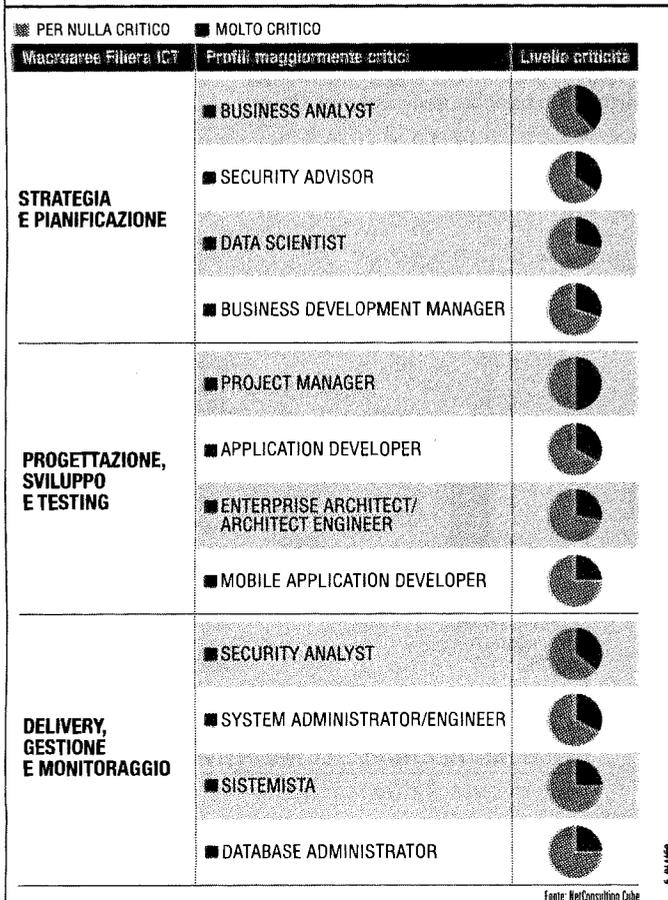
[IL CASO]

Troppo pochi laureati tecnici ma i diplomati sono in eccesso

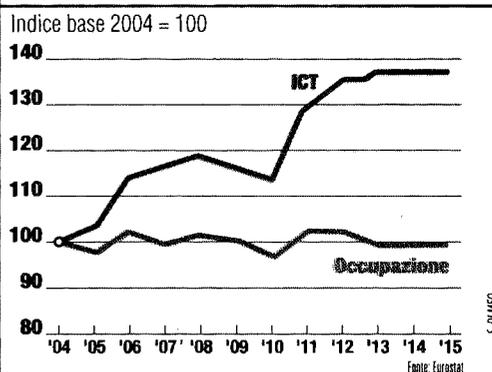
Ma il nostro sistema formativo è in grado di formare un numero di diplomati e laureati adeguato per rispondere al nuovo fabbisogno occupazionale? Secondo l'Osservatorio sulle competenze digitali solo in parte e con una discreta distinzione tra livelli più alti (laureati) e più bassi (diplomati) di professionisti ICT. Dai dati emerge infatti che l'offerta di professionisti ICT è costituita per il 33% da laureati e per il 67% da diplomati, mentre nell'analisi delle web vacancies le richieste riguardano per il 62% di laureati e per il 38% di diplomati. In termini di incrocio tra domanda ed offerta, secondo uno scenario conservativo, nel 2017 l'Italia si è attestata su un fabbisogno di 12.400 laureati e 7.600 diplomati, a fronte di offerte di lavoro per 8000 laureati e 16000 diplomati. In altri termini, si registra un gap negativo per i diplomati, con circa il 110% di diplomati in più rispetto alle offerte di lavoro disponibili, mentre un gap positivo per i laureati, ovvero una carenza per oltre 4000 unità di offerte di lavoro che non trovano risposta per carenza di profili formativi adeguati. Da questo emerge un mismatch sulle competenze ICT medio alte, espresse dalle lauree, piuttosto che su quelle medio basse, e si conferma un certo upskilling della forza lavoro ICT richiesta dalle aziende, anche per far fronte all'incremento qualitativo della domanda. (s.f.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

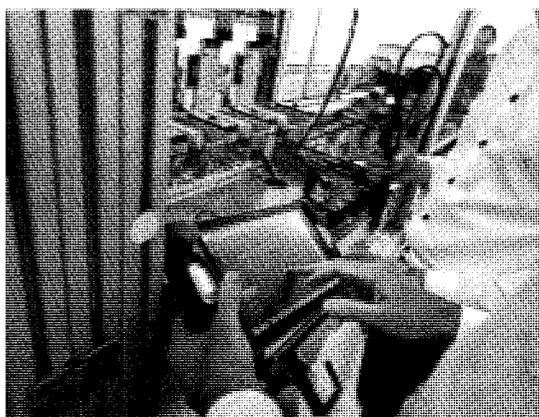
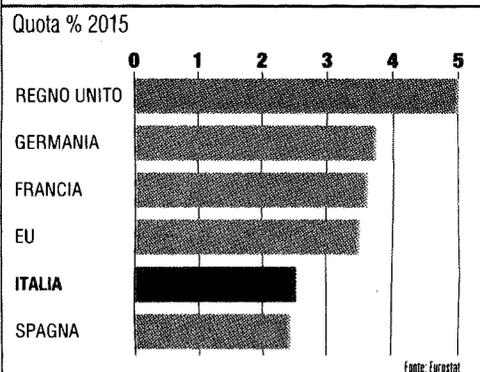
I PROFILI PIÙ CRITICI NELLA FILIERA ICT TRADIZIONALE



L'OCCUPAZIONE TECNOLOGICA CRESCE



GLI OCCUPATI TOTALI ICT



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Linee guida sui tirocini, regioni in ordine sparso

da pag. 41

La mappa tracciata da Adapt sul recepimento delle nuove linee guida nazionali

Tirocini, ogni regione fa da sé

In Lombardia 12 mesi di stage. Nel Lazio compensi a 800 €

Pagina a cura
DI **SABRINA IADAROLA**

Tirocini: qualcosa è cambiato in termini normativi, ma più sulla carta che nella realtà. Perché, dopo quasi otto mesi dall'approvazione delle nuove linee guida per i tirocini extracurricolari (datate 25 maggio 2017), solo poche regioni le hanno di fatto recepite. Lazio, Calabria, Sicilia, Basilicata, Veneto, Lombardia, Molise, provincia autonoma di Trento. Infine la Liguria, con delibera del 28 dicembre 2017. Nelle altre, la situazione è varia e procede in maniera disomogenea. Alcune regioni non hanno ancora neppure cominciato a elaborare il nuovo testo. Altre hanno avviato tavoli con le parti sociali e sono a metà dell'opera. Fermo restando che nelle regioni «in attesa di recepimento» resta ovviamente in vigore la normativa precedente, occorre sottolineare che, a seguito della riforma del Titolo V della Costituzione, intervenuta nel 2001, la materia è di esclusiva competenza regionale, per cui solo un tratto della parabola normativa dell'istituto è ascrivibile al legislatore nazionale. Quanto agli effetti conseguenti al mancato recepimento delle nuove linee guida, gli accordi stato-regioni sulle linee guida in materia di tirocini costituiscono atti di valenza politica (e non amministrativa, né legislativa), utili ad armonizzare le diverse discipline legislative regionali e a raccordarle con l'indirizzo politico statale in materia di mercato del lavoro. Ma non c'è vincolatività giuridica. Quindi, al netto delle presunte inefficienze che spesso si attribuiscono alla pubblica amministrazione e ai ritardi

della burocrazia, vi sono dei punti che probabilmente non tutte le regioni vogliono recepire. E in ogni caso, non sono obbligate a farlo. Ciascuna amministrazione regionale può decidere di discostarsi anche in maniera significativa da ciò che le linee guida prescrivono.

Andiamo ad analizzare, regione per regione, quali sono le novità, alla luce del monitoraggio di Adapt sui tirocini extracurricolari a sei mesi dalle nuove linee guida approvate (periodo entro il quale sarebbe dovuto avvenire il recepimento dei nuovi criteri). Partendo da una prima definizione: quella di «stage» o «tirocinio». E cioè un momento di formazione in «situazione», di apprendimento di tipo pratico ed esperienziale finalizzato alla crescita personale e professionale del soggetto da formare, mediante la conoscenza diretta del mondo del lavoro. In altri termini, preso atto dell'importanza di un moderno sistema formativo incentrato sulla combinazione tra momenti di studio e momenti di lavoro, come fasi diverse di un unico modello formativo, il tirocinio altro non è che la variante pratica di questo modello, che può instaurarsi tanto all'interno di un contratto di lavoro (a contenuto formativo) come nel caso dell'apprendistato, quanto al di fuori di esso come nel caso del tirocinio formativo e di orientamento che non è mai configurabile come rapporto di lavoro. Allo stesso tempo il tirocinio formativo e di orientamento è uno strumento di politica attiva, per agevolare, attraverso l'acquisizione di competenze, l'ingresso di

un numero sempre più ampio di soggetti nel mondo del lavoro.

Tra le principali novità previste dalle linee guida citate, vi sono: la durata massima degli stage stabilita a 12 mesi e quella minima a 2 mesi; e l'introduzione di nuovi soggetti abilitati all'attivazione dei tirocini e l'ampliamento sia dei compiti del soggetto promotore sia di quelli del soggetto ospitante. Il tirocinio non può durare meno di 2 mesi, a eccezione, si precisa, di quello svolto presso soggetti ospitanti che operano stagionalmente, per i quali la durata minima è ridotta a un mese. Per quanto riguarda i soggetti promotori, sono introdotti tre nuovi soggetti abilitati all'attivazione dei tirocini: le fondazioni di istruzione tecnica superiore (Its), l'Anpal (l'Agenzia nazionale per le politiche attive del lavoro, che naturalmente nel 2013 non esisteva), e i soggetti autorizzati all'intermediazione dall'Anpal stessa. Se, tuttavia, non si fanno differenze per l'attivazione di tirocini regionali, le cose cambiano quando si tratta di mobilità interregionale: non tutti gli enti promotori saranno, infatti, abilitati a promuovere tirocini presso soggetti ospitanti situati al di fuori del territorio regionale. L'autorizzazione, in questo caso, riguarda solamente i ser-



Peso: 1-1%,53-90%

vizi per l'impiego e le agenzie regionali per il lavoro, gli istituti di istruzione universitaria statali e non statali abilitati al rilascio di titoli accademici e dell'Afam (Alta formazione artistica, musicale e coreutica) e le fondazioni di istruzione tecnica superiore. Con riferimento alla durata, quasi tutte le regioni si discostano dalle linee guida nazionali, fissando la durata massima a 6 mesi, proroghe comprese (fanno eccezione Sicilia e Basilicata). In particolare, la regione Lazio dà una precisa giustificazione in merito alla scelta di applicare una diversa disciplina della durata massima, ovvero tutelare la valenza formativa del tirocinio, che rischierebbe di venir meno con l'allungarsi della sua durata da 6 a 12 mesi (proroghe incluse) come previsto dalle linee guida nazionali. Un altro caso particolare che merita di essere segnalato riguarda la regione Lombardia, che sembra muo-

versi nella direzione opposta rispetto alla regione Lazio: proprio al fine di permettere l'acquisizione di competenze riconducibili a un livello più elevato della scala prevista dall'Eqf (livello 4 anziché 2 e 3) concede la possibilità di prorogare il tirocinio di altri 6 mesi rispetto ai 6 previsti.

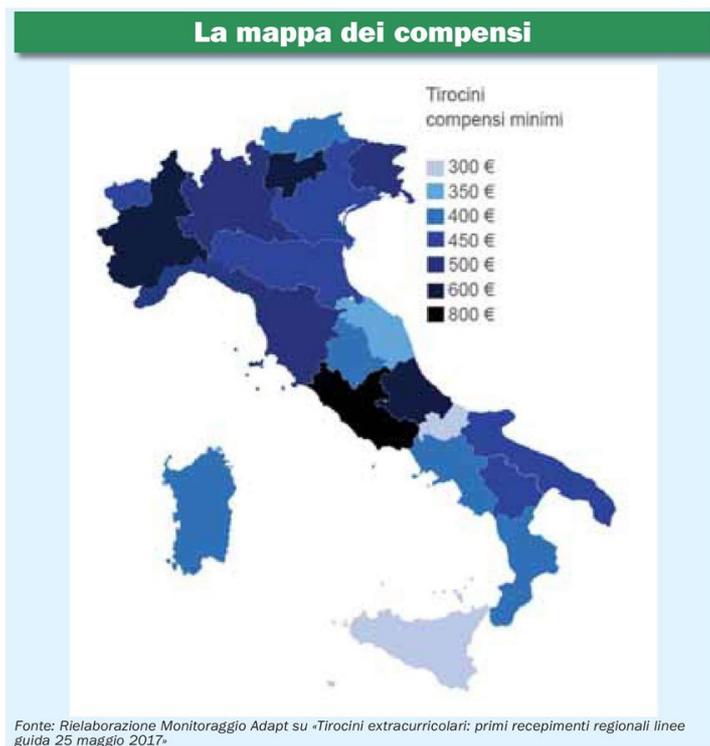
Altro parametro introdotto è l'indennità di partecipazione, rispetto alla quale è interessante evidenziare che nessuna regione si allinea a quanto stabilito dalle linee guida nazionali (fatta eccezione per la sola regione Sicilia che conserva il minimo dei 300 mensili). La maggior parte delle regioni fissa i tetti massimi previsti per le indennità tra i 450 euro e i 600 euro. O poco più giù come la regione Calabria che fissa l'importo minimo a 400 euro. Eccezione fatta per la regione Lazio, che ha deciso di innalzare l'indennità prevista fino a 800 euro.

Ciò che ne viene fuori.

sottolineano gli studiosi di Adapt, guardando la mappatura dei punti qualificanti (come indennità di partecipazione e durata), è però l'idea di uno stravolgimento della funzione più nobile e di prospettiva dei tirocini nei percorsi formativi dei giovani, condizionato da un eccesso di tirocini di dubbia natura (piuttosto che da misure di reale occupabilità per i giovani). Un'evoluzione (o involuzione) che non poco inciderà sul funzionamento del mercato del lavoro, anche ai danni dell'apprendistato.

—© Riproduzione riservata—

La mappa dei compensi



Le delibere già approvate

9 agosto 2017	Lazio	dgr n. 533/2017
30 agosto 2017	Calabria	dgr n. 360/2017
12 settembre 2017	Sicilia	dgr n. 34205/2017
24 ottobre 2017	Basilicata	dgr n. 1130/2017
7 novembre 2017	Veneto	dgr n. 1816/2017
20 novembre 2017	Lombardia	dgr n. 7403/2017
24 novembre 2017	Provincia autonoma di Trento	dgp n. 1953/2017
28 dicembre 2017	Liguria	dgr n. 1953/2017

