



# mosaico EUROPA

Newsletter Numero 13

1 luglio 2016



## L'INTERVISTA

Giacomo Mattinò, Capo Unità Enterprise Europe Network e Internazionalizzazione delle Imprese della DG GROW della Commissione europea



**Quale sarà il percorso di sviluppo a medio termine della rete? Quali le priorità?**

Il 2015 è stato un anno d'importanti cambiamenti sia per la Rete, ed in particolare per alcuni membri, che per i servizi che ne assicurano la gestione a livello della Commissione. Le Direzioni Generali Imprese e Industria e Mercato Interno della Commissione sono state unite dando vita alla Direzione Generale per il Mercato Interno, l'Industria, l'Imprenditorialità e le PMI (acronimo: GROW). La Rete ha innanzitutto sempre avuto come priorità quella di creare un terreno fertile per stimolare le interazioni, e quindi la crescita, tra aziende dell'Unione Europea. Con i recenti sviluppi,

*(continua a pag. 2)*

**“Maybe this will be the shock Brussels needs”**

*Giles Merritt, founder of the Friends of Europe.*



## PASSAPAROLA

### Un fattore di crescita: le professioni regolamentate

Lavorare in un altro Paese dell'UE nel quale la professione è regolamentata, dovendo però, in molti casi, seguire estenuanti iter amministrativi per ottenere il riconoscimento ufficiale delle qualifiche professionali (formazione ed esperienza professionale) prima di poter esercitare la professione; mancato riconoscimento ad oggi delle qualifiche professionali; assenza di corrispondenza tra le denominazioni della professione nelle lingue locali: sono questi i problemi ai quali vuole far fronte la Commissione puntando su una serie di iniziative (in aggiunta alla banca dati delle professioni regolamentate e agli sportelli nazionali competenti per le qualifiche professionali già esistenti) che mirano a permettere che nel Mercato unico le professioni regolamentate non debbano più

soportare inutili oneri amministrativi e siano, quindi, portatrici di crescita e lavoro. Certo, le autorità nazionali, che allo stato attuale hanno ricompreso nel perimetro di tali professioni più di 5500 diversi lavori, continuano a fare notevoli sforzi per rivedere e modernizzare le normative vigenti, grazie a specifici piani d'azione (voluti dalla Commissione ed attualmente aperti ad una consultazione pubblica), ma molto di più dovrà essere fatto in futuro.

Per tale motivo, Bruxelles pubblicherà, in linea con quanto previsto dalla Strategia per il Mercato unico, delle “profession specific recommendations”, linee guida che possano indirizzare gli Stati membri nelle loro politiche di riforma ed introdurrà un “proportionality test” (con la definizione di criteri comuni suggeriti dalla Commissione) che permetta di introdurre/modificare una legislazione sulla base delle ripercus-

sioni che essa potrà avere nel settore. Queste sono solo alcune delle proposte dell'Esecutivo europeo per un settore che, in media, coinvolge il 22% della forza lavoro (quasi 50 milioni di persone). Proposte sicuramente valide che potrebbero costituire un ulteriore passo avanti nel completamento di un Mercato unico per certi versi troppo frammentato. Ancora una volta, tuttavia, sarà richiesta la piena collaborazione degli Stati membri ed una loro reale volontà di far cadere barriere che ancora oggi impediscono la libera circolazione dei servizi. Da questo punto di vista, una periodica ed approfondita mutua valutazione potrà ampliare le opportunità di lavoro per i professionisti e, in definitiva, contribuire alla crescita dell'economia europea.

*angelo.tedde@unioncamere-europa.eu*

l'orientamento della Rete verso il Mercato Unico è confermato e rafforzato. In quest'ottica abbiamo iniziato a lavorare ad azioni specificamente mirate a incentivare i servizi di EEN rivolti alle imprese di recente creazione ("Start up") per aiutarle a crescere ("Scale up") grazie ad una migliore e più mirata utilizzazione del Mercato Unico. È anche in questo quadro che s'inserisce il Programma "Erasmus per Giovani Imprenditori" concepito per dare la possibilità a persone che muovono i primi passi nel loro progetto d'impresa di consolidare il proprio "business" o di rafforzarlo grazie ad interscambi sovvenzionati all'interno dell'Unione Europea con PMI estere più esperte ed attive nei settori di comune interesse. I nostri servizi sono inoltre orientati ad approfondire e rendere più efficace la collaborazione con le politiche regionali e strutturali della Commissione e a consolidare le attività nel campo dell'innovazione, continuando a supportare la partecipazione di dinamiche PMI europee all'iniziativa "SME Instrument" e più in generale ai progetti di Ricerca sovvenzionati dal programma "Orizzonte 2020". Questo non vuol dire che la dimensione più internazionale della Rete - quella cioè rivolta ad aiutare le imprese europee a fare affari o espandersi al di fuori dell'Unione - sarà trascurata. Esistono anzi iniziative specifiche pensate per accrescere le attività e il ruolo di EEN in questa direzione. Entro poche settimane prenderà ad esempio il via un progetto che ha proprio come obiettivo quello di accrescere la preparazione dei partner della Rete a fornire servizi di supporto a imprese completamente prive di esperienza commerciale al di fuori dei confini europei.

### **In Italia le Camere di Commercio rappresentano circa il 40% dei membri di EEN. Come rendere i servizi della rete ancora più efficaci nei confronti delle nostre PMI?**

Le Camere di Commercio, e non solo per quanto riguarda l'Italia, costituiscono la più numerosa categoria d'intermediari co-finanziati dalla Commissione per fornire i servizi di supporto messi a disposizione dalla Rete. Le Camere di Commercio tuttavia non costituiscono – per lo meno per quanto riguarda il loro ruolo nell'ambito di EEN - una categoria con caratteristiche e funzioni omogenee. La maggior parte è attiva nell'ambito della funzione classica di supporto alla cooperazione transnazionale di tipo commerciale fra le aziende. Tuttavia molte si sono anche specializzate nel campo dell'innovazione, del trasferimento di tecnologia e del supporto alla partecipazione ai progetti di Ricerca finanziati dalla Commissione. Vista l'eterogeneità dei partner, appartenenti a una stessa o a diverse categorie di organizzazioni ospiti, non esiste un approccio calibrato sulla base dell'apparte-

nenza di un partner a un determinato gruppo di intermediari. L'Agenzia Esecutiva della Commissione per le PMI (EASME), mette a disposizione dei membri EEN - indipendentemente dal loro settore di provenienza - tutta una serie d'iniziative finalizzate a migliorare la loro efficienza e integrazione nell'ambito tecnicamente complesso ed articolato della Rete. EASME ad esempio organizza azioni di formazione e supporto per i nuovi membri e per il "management" (i coordinatori di consorzio); altre iniziative coprono temi come l'internazionalizzazione, l'innovazione, la proprietà intellettuale, l'accesso al credito, la redazione e la gestione dei profili aziendali di domanda e offerta, per citare i più evidenti. Tali azioni si inseriscono in un processo dinamico che non si esaurisce in azioni singole e puntuali, ma che si adegua ai cambiamenti e che accompagna le organizzazioni nella loro funzione di erogatori di servizi alle imprese, con l'obiettivo di mettere le PMI clienti nella condizione di usufruire di un ventaglio di servizi sempre adeguato e aggiornato.

### **Qual è il contributo della DG GROW alla strategia europea d'internazionalizzazione delle imprese?**

La nostra Direzione Generale si è dotata dell'acronimo "Crescita" (GROW) che ne sottolinea la vocazione rivolta a potenziare la capacità delle imprese europee di evolvere e diventare più competitive investendo, innovando, creando lavoro e generando ricchezza. È chiaro quindi che gli aspetti relativi all'internazionalizzazione costituiscono uno dei pilastri delle nostre politiche ed attività: esiste in primis una specifica Unità che ha l'incarico di coordinare le attività internazionali della Direzione Generale.

Il coordinamento si concretizza ad esempio nella rappresentanza della Direzione Generale a livello sia dei negoziati commerciali multilaterali (quadro WTO) che di quelli bilaterali (Accordi di libero scambio, come il TTIP in negoziazione) o nell'organizzazione della cooperazione internazionale a livello regolamentare e di politica industriale. Queste ultime permettono, come minimo, di scambiare con i principali interlocutori commerciali informazioni utili sulle politiche e regolamentazioni in essere o in preparazione che incidono sull'accesso ai mercati, ma anche di trattare e risolvere specifiche problematiche commerciali. La Direzione Generale GROW partecipa inoltre - assieme ad un'altra dozzina di Direzioni Generali e al Servizio esterno (EEAS) - a un "gruppo inter-servizi" della Commissione che ha il compito di proporre l'adozione di una strategia coordinata, integrata ed efficiente, di diplomazia economica dell'UE volta a favorire la competitività delle imprese.

I nostri servizi sono attivamente coinvolti

nei processi in corso e non mancheremo di cercare sinergie con la Rete quando opportuno. Inoltre, le politiche d'internazionalizzazione specificamente rivolte alle PMI sono inquadrare nell'ambito del programma per la competitività delle PMI (COSME) e dello "Small Business Act". Entrambi i documenti sottolineano l'importanza di aiutare PMI a trovare sbocchi anche al di là del Mercato Unico per contribuire ad accrescere le loro capacità competitive e di conseguenza il loro potenziale di crescita. In quest'ambito la rete EEN, assicurando la copertura dei più importanti mercati globali, ha un ruolo chiave.

### **Nel 2015 la Commissione Europea ha lanciato una nuova fase dell'Enterprise Europe Network. Come giudica i risultati dopo il primo anno di attività?**

La Rete è stata inaugurata nel 2008 proprio in coincidenza con l'inizio della crisi economica più grave dal secondo dopoguerra. Vista la situazione, sarebbe stato abbastanza scontato prevedere un calo di rendimento da parte dei partner EEN (provenienti dalle realtà preesistenti EIC ed IRC) proporzionale alla difficoltà congiunturale del momento. Invece è successo l'esatto contrario. Il rendimento dei consorzi non ha fatto che progredire negli anni a conferma dell'importanza che l'accesso per le imprese ai mercati - sia in ambito comunitario che extra comunitario - può avere per consentire loro di far fronte a momenti di crisi e più in generale per innescare dinamiche di crescita o nella peggiore delle ipotesi, di contenimento delle difficoltà.

Tuttavia i problemi legati alla congiuntura non sono stati del tutto senza conseguenze. Con il nuovo periodo di programmazione iniziato il primo gennaio dello scorso anno, l'assetto della Rete ha parzialmente mutato configurazione, con l'arrivo di nuovi soci e la partenza di altri. Questa volta però i cambiamenti negli assetti organizzativi sono stati più pronunciati rispetto a quella che sarebbe dovuta essere stata la fisiologica evoluzione nell'assetto dei consorzi e dei partner conseguente all'avvio di un nuovo ciclo contrattuale.

Ciò nonostante, rispetto al periodo 2013-2014, nel 2015 la Rete ha fatto solo registrare un leggero calo nelle attività e nei risultati, che consideriamo fisiologico nel primo anno di attività dopo i riassetti contrattuali e organizzativi tipici del passaggio da un periodo di programmazione ad uno nuovo. Siamo fiduciosi che, durante l'anno in corso, EEN dovrebbe ritrovare i normali trend di crescita ed in ogni caso operiamo, in stretta collaborazione con l'Agenzia EASME, un monitoraggio regolare delle attività.

# CAMERE EUROPEE CON VISTA

## Un viaggio attraverso 40 destinazioni

### Supporto camerale allo start-up d'impresa: l'esempio austriaco

La piattaforma *i2b*, creata nel 2000 ed implementata dalle Camere di Commercio austriache e dalla Erste Bank und Sparkassen, si occupa della redazione di business plan per le imprese. L'iniziativa si sviluppa attorno a due servizi principali: il primo - rivolto a chi, già provvisto di un'idea di business, desidera diventare lavoratore autonomo e ha bisogno di una valutazione del proprio progetto - prevede l'invio di due feedback annuali, completamente gratuiti, redatti a cura dello staff del centro, con l'assistenza di 150 esperti volontari, entro 5 settimane dall'upload del documento sul sito di *i2b*. Questa possibilità è aperta in back office anche agli studenti, i quali possono presentare i cd. concetti di feedback, completi di analisi teoriche ma mancanti di applicazione, a condizione che siano iscritti all'università. Il secondo è la pubblicazione della guida annuale *Business plan*, giunta alla settima edizione, scaricabile on line dall'utente registrato e disponibile in formato cartaceo nelle



**FOSA**  
Foreign Skills Approval

*i2b* dal 2014 ha attivato il portale My *i2b*: oltre a contenere strumenti utili come la procedura guidata per la creazione di un business plan, esso permette di approfittare di una serie di opportunità, quali l'introduzione di un piano originale o l'aggiornamento di uno preesistente, informazioni sulle scadenze, editing del proprio profilo e promozione della business plan competition annuale, che mette in palio contanti e premi pari al valore di 160.000 € a favore dei migliori piani di business austriaci.

*stefano.dessi@unioncamere-europa.eu*

### Una strategia per l'integrazione professionale in Germania: il centro di Eccellenza - IHK FOSA

In Germania, la crescente carenza di competenze in specifici settori, quali ad esempio quello manifatturiero, tec-

devono ottenere il riconoscimento delle qualifiche professionali, per dimostrare che i titoli acquisiti nei paesi di origine sono equivalenti a quelli locali. In questo quadro, sono stati implementati diversi enti di consulenza e assistenza, tra i quali spicca l'*IHK FOSA*, il centro di competenza nazionale delle Camere di Commercio tedesche per il riconoscimento delle qualifiche professionali estere, con sede a Norimberga, il cui obiettivo è quello di garantire una tutela ad hoc delle professionalità straniere, salvaguardandone l'integrazione nel mercato del lavoro. L'intervento delle Camere si sostanzia in un servizio preliminare di assistenza - face to face o per via telefonica - sulle procedure di riconoscimento ai lavoratori richiedenti, i quali possono quindi rivolgersi all'*IHK FOSA*, al fine di ricevere un servizio informativo completo in materia legale, disponibile in 6 diverse lingue, e

ottenere supporto per l'elaborazione della documentazione necessaria. In seguito, dopo aver avviato il procedimento di riconoscimento, il Centro rilascia le c.d. notifiche di equivalenza, atti ufficiali che confermano la corrispondenza tra il titolo di studio straniero e quello tedesco. Inoltre, attraverso il lancio di una nuova web app, disponibile in 7

lingue e deputata all'aggiornamento degli utenti sulle novità in merito alle qualifiche professionali, la *IHK FOSA* ha avviato un processo di digitalizzazione dei contenuti volto alla semplificazione dell'accesso alle informazioni.

*stefano.dessi@unioncamere-europa.eu*



## Businessplan-Wettbewerb

ERSTE  
BANK  
SPARKASSE



sedi delle Camere, contenente informazioni dettagliate sulla redazione di un business plan, suggerimenti sugli errori da evitare, bibliografia consigliata e link web di riferimento. Oltre all'assistenza on line e allo spazio e-learning disponibili sul sito,

nico, sanitario ed alberghiero, ha reso necessario il reclutamento di personale qualificato proveniente dall'estero. Tuttavia, secondo quanto previsto dal Recognition Act pubblicato nel 2012 dal Governo Federale tedesco, coloro che si trasferiscono in cerca di lavoro

# OSSERVATORIO EUROCHAMBRES

## Il percorso comune in Europa



### Lo start-up d'impresa: una priorità dell'UE

Sebbene la consultazione pubblica lanciata dalla Commissione sulla cd "Start-up Initiative" non si sia ancora chiusa (scadenza il prossimo 31 luglio), il successo testimoniato dalle quasi 300 risposte ricevute finora ha portato la Commissione a coinvolgere le Camere di Commercio europee, attraverso EUROCHAMBRES, in un approfondimento ad hoc in cui sono state anticipate alcune proposte che si intende sviluppare sul tema in futuro. A

cominciare dall'istituzione di un osservatorio che, sulla falsariga di quelli già esistenti sullo Small Business Act e sui clusters, raccolga dati sistematici ed individui standards sulle start up e le scale-up; all'avvio di una mappatura delle migliori pratiche in materia; all'istituzione di uno "scale-up test" delle policy (basato sul modello del test PMI), al fine di controllare quali siano le politiche degli Stati membri che creano crescita e quali invece la bloccano; ad una maggiore accessibilità degli appalti pubblici per le start-up; al miglioramento delle skills manageriali, di coaching e delle potenzialità degli incubatori (ad esempio usando il programma "Erasmus per giovani imprenditori" per trovare nuovi imprenditori); fino alla creazione una piattaforma per collegare le PMI e le grandi imprese con le start-up. In questo quadro diventa ormai necessario, come ribadito da EUROCHAMBRES, prevedere quanto prima una definizione europea di impresa innovativa start-up.

*angelo.tedde@unioncamere-europa.eu*



The European-Asean Business Centre in Thailand

### EABC: la voce delle imprese europee in Thailandia

I rapporti tra Unione Europea e Thailandia si sono ulteriormente consolidati con la recente creazione dell'EABC, l'Associazione europea per i rapporti d'affari e il commercio europeo, con sede a Bangkok, che vede il partenariato di 12 Camere di Commercio bilaterali, tra cui l'italiana, ed EUROCHAMBRES. L'organizzazione, che gode del supporto dell'Unione europea, ha l'obiettivo di rafforzare le relazioni tra la Thailandia e l'Europa contribuendo all'incremento delle possibilità di business e degli investimenti delle imprese europee nel paese. I servizi testimoniano la volontà di EABC di posizionarsi come punto di contatto fra le PMI e la realtà economica locale: l'associazione offre ai propri membri l'elaborazione di strategie di marketing, l'assistenza nell'identificazione di potenziali partner, l'organizzazione di eventi tematici. Al fine di testare preliminarmente il proprio livello di conoscenza e di valutare il grado di competenze necessario per investire nel mercato thailandese, le imprese hanno inoltre la possibilità di sottoporsi ad un test on line di 20 domande. Particolarmente curata la library del sito, che, oltre alla pubblicazione di rapporti e ricerche di mercato, prevede la pubblicazione di newsletter e approfondimenti, fra le quali si segnala la guida *Thailandia Import Export*, che mira ad offrire una panoramica sulle normative e sulle procedure che regolano i flussi commerciali da e per la Thailandia.

*stefano.dessi@unioncamere-europa.eu*

### Quando il piccolo guarda al mondo

Definire la tipologia ottimale d'impresa per focalizzare su di essa le politiche e le risorse disponibili a livello europeo: in questo esercizio che impegna la Commissione europea e gli stakeholders di riferimento, EUROCHAMBRES sostiene il nuovo concetto di Micromultinational, che guarda all'espansione delle PMI al di

fuori dei mercati europei e sul quale HSBC (Personal Banking and Online Banking) ha recentemente presentato un rapporto ad hoc a cui l'Associazione ha dato ampio spazio. La "micro-multinazionale" è un'impresa di nuova generazione che, sfidando gli attuali schemi di business, sta cambiando il volto del commercio globale. Queste società, con un fatturato compreso tra i 50/200 milioni di dollari, sono in effetti altamente innovative, hanno una capacità di crescere a

livello internazionale più velocemente delle aziende tradizionali, offrono nuove idee o solo un elemento del bene o servizio finale, adottano le nuove tecnologie per promuovere il loro network e brand. In definitiva, proprio la loro flessibilità nell'adattarsi a nuovi mercati nazionali, consente ad esse di espandersi in più Paesi e diventare il modello aziendale di riferimento post 2020.

*angelo.tedde@unioncamere-europa.eu*



# A MISURA CAMERALE

## Un focus sulla legislazione UE



### Cambio di passo nell' "ambiente" normativo Ue: l'EIR

Al fine di contrastare la carenza di applicazione delle normative europee in materia ambientale - determinate, secondo indagini risalenti al 2015, da fattori comuni quali l'insufficiente capacità degli organismi amministrativi, la scarsità di dati e informazioni, la mancanza di competenze a livello locale, l'assenza di coordinamento governativo, la relativa integrazione dei temi ambientali nella programmazione delle politiche - la Commissione europea ha recentemente presentato una comunicazione per il Riesame dell'Attuazione delle Politiche Ambientali (*Environmental Implementation Review*) Ue che dovrebbe consentire un risparmio medio di 50 miliardi di € all'anno sulle spese per la tutela della salute e sui costi diretti per l'implementazione delle politiche sull'ambiente. L'obiettivo dichiarato dei riesami, che produrranno l'elaborazione di relazioni specifiche per paese a cadenza biennale, è la definizione di una nuova forma di collaborazione fra Stati membri e Commissione, basata su un approccio sistemico, che porti all'identificazione delle problematiche concrete nell'attuazione della regolamentazione. Sulla base di quest'esercizio, che garantirà loro parità di trattamento, i membri dell'Unione avranno la possibilità di ampliare le proprie conoscenze in materia ambientale e di scambiare buone pratiche, mentre la Commissione, migliorando i fondi sulla base dei rilievi effettuati, sarà in grado di fornire un'assistenza finanziaria più coerente.

[stefano.dessi@unioncamere-europa.eu](mailto:stefano.dessi@unioncamere-europa.eu)

### Il Mercato unico digitale guarda oltre l'Europa

La strategia per il mercato unico digitale pone all'attenzione, non solo degli addetti ai lavori, il posizionamento strategico che l'Unione Europea dovrà sempre più ritagliarsi a livello internazionale. L'accelerazione su temi sensibili come l'e-government ha già posto su alcuni tavoli negoziali nuove priorità tematiche (si veda quanto il sistema camerale sta portando avanti in ambito TTIP sulla delicata questione del registro delle imprese).

Proprio sul tema e-gov le risorse europee rappresentano un elemento fondamentale. Mentre la sperimentazione di nuovi prodotti/servizi sul territorio europeo potrà continuare ad utilizzare, come sta già oggi accadendo, le risorse dei fondi tematici (Horizon 2020, Connecting Europe Facility, DG Justice, DG Home) e nuovi spazi potranno aprirsi attraverso un'azione costante di presenza attiva degli stakeholders nei confronti dei servizi competenti della Commissione, l'utilizzo di strumenti finanziari e di assistenza tecnica che l'UE destina alla collaborazione con i Paesi terzi potrà consentire collaborazione attiva, acquisizione di competenze ma anche trasferimento dell'esperienza in Paesi che si stanno oggi aprendo alla digitalizzazione dei servizi. Guardiamo senz'altro all'area balcanica e Sud Mediterranea, su cui l'UE sta investendo risorse importanti (IPA, ENPI, Twinning, TAIEX etc), ma anche a quelle regioni del mondo (Sud Est Asiatico, America Latina) che, attraverso strumenti quali DEVCO, Partnership instrument ma lo stesso Horizon 2020 sulla cooperazione internazionale in ambito ricerca, possono diventare in futuro dei partner a tutto tondo di una strategia globale di condivisione dei servizi e-gov.

[flavio.burlizzi@unioncamere-europa.eu](mailto:flavio.burlizzi@unioncamere-europa.eu)



### Strumento PMI: primi bilanci

26.000 proposte ricevute ad oggi, 1879 progetti finanziati per 695 mil EUR di contributo. Italia tra le prime nei progetti finanziati in Fase 1, solo settimana in quelli in Fase 2. Lo strumento PMI conferma le luci e le ombre già rilevate e si aprono riflessioni importanti per il suo futuro. Nato come il programma di maggiore appeal per le imprese europee di piccole e medie dimensioni e confermato in tal senso anche dalla tipologia di imprese che hanno presentato una proposta (l'85% delle quali non ha mai presentato progetti nei programmi quadro di ricerca), il vero punto dolente rimane il basso tasso di successo (poco più del 6%). Molte imprese, forti delle valutazioni ricevute, ripresentano una seconda e spesso anche una terza volta la loro proposta ma il tasso di successo, pur aumentando, rimane basso (fino al 15%). Interessante però notare che, se guardiamo alle imprese valutate positivamente ma che non riescono ad essere finanziate per mancanza di fondi, qui la percentuale di successo sale al 50%. Proprio su queste imprese si è concentrata da alcuni mesi l'attenzione della Commissione, con la creazione del seal of excellence, il marchio di qualità che alcune regioni europee stanno già riconoscendo per un'eleggibilità dei progetti a valere sui fondi strutturali. Immaginare a breve termine un aumento del budget disponibile per questo programma non è realistico. Lo potrebbe essere invece il dedicare a queste imprese eccellenti quei servizi di supporto (contatti con investitori, partecipazione alla piattaforma IT e alla Community, formazione) che la Commissione intende porre in essere a partire dai prossimi mesi.

[flavio.burlizzi@unioncamere-europa.eu](mailto:flavio.burlizzi@unioncamere-europa.eu)

