

Articoli Selezionati

MBA

30/01/17	Italia Oggi Sette	63	Speciale Industria del farmaco - L'incrocio fra tecnologia e sanità attira investitori	...	1
31/01/17	Mf	53	L'incrocio fra tecnologia e sanità attira investitori	...	3

SCENARIO

26/01/17	Sole 24 Ore	15	Più conciliazione con il buono nido	Tucci Claudio	5
26/01/17	Sole 24 Ore - Come si legge il Sole 24 Ore	36	Sanità, prima trincea dei conti regionali	Turno Roberto	6
28/01/17	Sole 24 Ore Plus	17	Società benefit, Milano capitale con 23 aziende sulle 64 censite	V. D'A.	14
30/01/17	Repubblica Affari&Finanza	23	Intervista a Fiorella Crespi - "Non è una realtà per sole startup anzi devono entrare più imprese"	g.Ion.	15
30/01/17	Repubblica Affari&Finanza	22	Partite Iva e artigiani nel coworking una poltrona per due - Artigiani e partite Iva una poltrona per due e con i mini-uffici è boom del coworking	Lonardi Giorgio	16
31/01/17	Sole 24 Ore	18	Più incentivi mirati e pacchetto welfare per i negozi Gucci	Casadei Cristina	19
31/01/17	Sole 24 Ore	39	Aumenti «legati» al risultato	Falasca Giampiero	20

SPECIALE *Industria del farmaco*Inserito a cura di Gaetano Belloni
Testi di Tommaso Marchi
e Luca Rigamondi

L'incrocio fra tecnologia e sanità attira investitori

Quotata da poco la Gpi, che punta al mercato principale con una strategia di convergenza tra software e device medici. Mentre sta per debuttare Health Italia, che offre soluzioni di sanità integrativa e sostitutiva

ha già venduto i suoi software gestionali a un ospedale israeliano, laddove di solito è Israele a esportare tecnologia.

L'incrocio fra tecnologia e mondo della sanità si sta rivelando di particolare interesse per gli investitori e due realtà di calibro medio-piccolo si stanno presentando in queste settimane all'Aim, il mercato alternativo dei capitali. Una si chiama Health Italia ed è in fase di pre-collocamento, ossia di raccolta di capitali tra gli investitori. È una società che offre soluzioni di sanità integrativa e sostitutiva ed eroga servizi amministrativi, liquidativi, informatici e consulenziali a fondi sanitari, casse di assistenza sanitaria e soprattutto a società di mutuo soccorso, nel mercato dei flexible benefit verso società e nell'erogazione di prestazioni sanitarie alla clientela retail in proprie strutture. Il periodo di raccolta capitali si è chiuso venerdì 27, a breve dovrebbe seguire la quotazione all'Aim, dove da poche settimane sono scambiati invece i titoli Gpi, società giunta sul listino tramite la spac Capital for Progress 1, con cui nel frattempo si è fusa. Anche in questo caso si parla di un partner tecnologico di riferimento per la Sanità italiana. A guidarlo è il presidente e ad Fausto Manzana il cui progetto è arrivare in tempi rapidi al mercato principale di Borsa Italiana, dal momento che già oggi Gpi tanto piccola non è, con un fatturato stimato da Banca Akros in circa 120 milioni per il 2016. La fusione con la spac ha portato circa 50 milioni di euro di mezzi freschi, una parte già utilizzata per due acquisizioni, l'obiettivo è quello di avere una strategia di convergenza tra software e device medici, muovendosi anche all'estero dove già operano due controllate, una in Austria e l'altra in Germania, che per ora valgono circa 10 milioni di fatturato. Del resto per Gpi non c'è alternativa a uscire dai confini italiani, dove lavora solo con la pubblica amministrazione. All'estero per esempio





A sinistra, Fausto Manzana, ad di Gpi e la struttura societaria di [Health Italia](#)

L'incrocio fra tecnologia e sanità attira investitori

*Quotata da poco la Gpi, che punta al mercato principale con una strategia di convergenza tra software e device medici. Mentre sta per debuttare **Health Italia**, che offre soluzioni di sanità integrativa e sostitutiva*

L'incrocio fra tecnologia e mondo della sanità si sta rivelando di particolare interesse per gli investitori e due realtà di calibro medio-piccolo si stanno presentando in queste settimane all'Aim, il mercato alternativo dei capitali. Una si chiama **Health Italia** ed è in fase di pre-collocamento, ossia di raccolta di capitali tra gli investitori. È una società che offre soluzioni di sanità integrativa e sostitutiva ed eroga servizi amministrativi, liquidativi, informatici e consulenziali a fondi sanitari, casse di assistenza sanitaria e soprattutto a società di mutuo soccorso, nel mercato dei flexible benefit verso società e nell'erogazione di prestazioni sanitarie alla clientela retail in proprie strutture. Il periodo di raccolta capitali si è chiuso venerdì 27, a breve dovrebbe seguire la quotazione all'Aim, dove da poche settimane sono scambiati invece i titoli Gpi, società giunta sul listino tramite la spac Capital for Progress 1, con cui nel frattempo si è fusa. Anche in questo caso si parla di un partner tecnologico di riferimento per la Sanità italiana. A guidarlo è il presidente e ad Fausto Manzana il cui progetto è arrivare in tempi rapidi al mercato principale di Borsa Italiana, dal momento che già oggi Gpi tanto piccola non è, con un fatturato stimato da Banca Akros in circa 120 milioni per il 2016. La fusione con la spac ha portato circa 50 milioni di euro di mezzi freschi, una parte già utilizzata per due acquisizioni, l'obiettivo è quello di avere una strategia di convergenza tra software e device medici, muovendosi anche all'estero dove già operano due controllate, una in Austria e l'altra in Germania, che per ora valgono circa 10 milioni di fatturato. Del resto per Gpi non c'è alternativa a uscire dai confini italiani, dove lavora solo con la pubblica amministrazione. All'estero per esempio ha già venduto i suoi software gestionali a un ospedale israeliano, laddove di solito è Israele a esportare tecnologia.





A sinistra, Fausto Manzana, ad di Gpi e la struttura societaria di [Health Italia](#)

Welfare. Una misura del decreto sulla "Scuola 0-6 anni" consentirà alle aziende di offrire un voucher di 150 euro esentasse

Più conciliazione con il buono nido

Claudio Tucci

■ I servizi di welfare aziendale potrebbero presto diventare "più ricchi": nel decreto che riordina il sistema di educazione e istruzione degli alunni da zero a sei anni, che ha iniziato l'esame nelle commissioni parlamentari, è spuntata infatti una nuova misura. Si chiama «Buono nido» e potrà essere erogato da aziende pubbliche (una novità) e private a favore dei propri dipendenti (lavoratrici e lavoratori, indistintamente) che hanno figli in età compresa tra i tre mesi e i tre anni.

L'obiettivo è promuovere una maggiore conciliazione vita-lavoro (come già avviene in paesi come la Francia, e, da noi, a Bolzano), e al tempo stesso innalzare la frequenza di nidi e micronidi da parte dei bambini, specialmente quelli più piccoli (oggi la copertura si attesta intorno al 20%, in maniera, peraltro, non uniforme sul territorio nazionale - si punta ad arrivare ad almeno il 33 per cento).

Il «Buono» sarà spendibile «nel sistema dei nidi accreditati o a gestione comunale», e sarà completamente esentasse (non sono previsti oneri a carico del datore né del lavoratore) fino a un valore di 150 euro (per ogni singolo «Buono»).

«Con lo zero-sei il governo ha deciso di investire in una misura che avrà un forte impatto sull'occupazione diretta e indiretta femminile - ha spiegato la responsabile Scuola del Pd, Francesca Puglisi - e l'introduzione del Buono nido offre uno strumento innovativo di welfare aziendale per lavoratrici e lavoratori con figli piccoli vantaggioso anche per le aziende. Sostenere la natalità e le famiglie nel compito di cura e di educazione dei figli deve essere la sfida di un Paese moderno».

Il provvedimento, che farà nascere un sistema integrato tra nidi-sezioni primavera e scuole dell'infanzia, conferma poi la possibilità per gli enti locali di introdurre tariffe agevolate sulla base dell'Isee del nucleo familiare, fino ad arrivare nei casi di particolare disagio economico-sociale (rilevato dai servizi territoriali) all'esenzione totale. Sarà invece un'intesa, da firmare in conferenza unificata, a definire le soglie massime di partecipazione economica dei genitori alle spese di funzionamento dei servizi educativi per l'infanzia (sia pubblici sia privati accreditati che ricevono finanziamenti pubblici).

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Capitolo

7

Sanità, prima trincea dei conti regionali

di Roberto Turno

Con 113 miliardi di assegnazioni pubbliche al Ssn nel 2017

la spesa sanitaria è il secondo moloch dei conti dello Stato dopo la previdenza e la prima voce a livello regionale

È la prima trincea, il primo e vero nervo scoperto della finanza regionale. Con 113 mld di assegnazioni pubbliche al Servizio sanitario nazionale per il 2017, cui si aggiungono quasi 35 mld pagati di tasca propria dagli italiani, la spesa sanitaria è, dopo quella previdenziale il secondo moloch dei conti pubblici. Un moloch, si fa per dire: in realtà l'applicazione di quel principio di universalità delle cure e dell'art. 32 della Costituzione che rappresentano una pietra miliare della convivenza sociale e civile. Probabilmente il tassello dei servizi sociali che per gli italiani è irrinunciabile.

Anche se tra non poche contraddizioni e variabili. A partire da quella che va considerata a pieno titolo una "uni-

IL RUOLO DELLE REGIONI

LEGGES DI BILANCIO
Il sistema sanitario

Sanità, governatori-commissari
Si parte da Calabria e Campania ma ogni sei mesi verifica sulla gestione

Fascicolo sanitario e
Potenziata la disponibili
ai fini delle erogazioni

ISTITUITI DUE F
Un miliardo
oncologici

Le novità

FABBISOGNO
Il finanziamento del fabbisogno sanitario nazionale standard è fissato in 113 miliardi per il 2017, 114 per il 2018 e 115 per il 2019. È il governo a consentirne.

FARMACI
Istituiti, dal 1° gennaio 2017, i due fondi per il concorso al rimborso alle regioni per l'acquisto dei medicinali innovativi a qualità per...

FARMACI sono
certamente il piatto forte finanziariamente parlando - e non solo - della manovra 2017 al capitolo Sanità. Alla spesa e alla governance della farmaceutica pubblica la nuova legge di bilancio riserva infatti...



TRA LE RIGHE DEL SOLE

Il fabbisogno del Ssn
—
Nella legge di Bilancio 2017 è fissato a 113 miliardi per quest'anno, 114 per il 2018 e 115 per il 2019

versalità perduta”, o quanto meno “a perdere”. Il prodotto amaro di un federalismo che col titolo V della Costituzione del 2001 ha finito per creare ventuno repubblicette sanitarie. Mandando in qualche modo sempre più gambe all'aria l'universalismo. Allargando la forbice Nord-Sud, allargando (da Roma in giù) le aree di inefficienza, i servizi più scadenti, le cure di qualità più bassa. Quasi creando due “Italie” della salute: dove, tra l'altro, chi riceve meno cure e di minore qualità, finisce col pagare di più di ticket e di supertasse per effetto della scure calata sulle Regioni sottoposte a commissariamento e a piano di rientro da deficit miliardari ereditati da anni di sprechi e di gestioni sopra le righe, se non del tutto fuori regola. Quella mezza Italia che tra l'altro rappresenta la gran parte degli assistiti che emigrano in altre Regioni per avere le cure che sotto casa non avrebbero. Senza scordare però che i tagli mi-

liardari degli ultimi anni, sotto i colpi di maglio della crisi e di una spending review non raramente male interpretata e male applicata - quando è stata applicata - hanno prodotto effetti dirompenti proprio a partire da quelle aree - da Roma in giù, appunto - sottoposte ai piani rientro dai disavanzi. Col risultato di peggiorare lo stato dell'arte dei servizi e, in fin dei conti, degli esiti di cura. Come confermano i risultati sul campo e le analisi pressoché di tutti i principali osservatori, dal Cergas Bocconi al Ceis di Tor Vergata, dal Censis alla Cattolica, passando per i check sul campo del Tribunale dei diritti del malato. Ma sono numerosi i fattori che contraddistinguono la Sanità pubblica, anche in positivo. E che insieme ne caratterizzano performance e le differenze di comportamento a seconda delle aree del Paese. Un dato significativo è sicuramente quello che ne contraddistingue le potenzialità im-

150
miliardi di
euro

Valore del settore
socio-sanitario tra
pubblico e privato

plicite: tra pubblico e privato, il socio-sanitario "muove" quasi 150 mld di risorse in termini di spesa corrente. Il che significa, ha analizzato il Cergas Bocconi, nell'ultimo rapporto «Oasi», che rappresenta il settimo settore dell'economia italiana per prodotto lordo, ma addirittura il sesto se si aggiunge la farmaceutica, un vero fiore all'occhiello per produzione ed export. Un risultato che porta il settore a essere di poco inferiore soltanto a quello manifatturiero, ma ben superiore alle attività finanziarie e assicurative, all'alimentare, alla ricettività e alla ristorazione, al tessile e alla moda, classici brand del made in Italy. Un volano per l'economia, insomma. E per l'occupazione. Sia

zio di assistenza ai pazienti, di ricucitura dei vistosi gap territoriali, di implementazione di sistemi organizzativi e gestionali orientati all'efficienza e alla qualità. Con politiche del lavoro al passo con i bisogni e le scelte organizzative e di cura. E con l'impiego massimizzato e sparso dappertutto sul territorio dell'e-health, la vera sfida intorno alla quale si deciderà (e si vincerà) il futuro. E con scelte di finanziamento orientate al pilastro della sanità integrativa, senza per questo perdere di vista la caratteristica pubblica e il più possibile universale del sistema sanitario nazionale.

Come però non è accaduto - o non esattamente - in questi ultimi anni. Con una spesa pubblica che è del

Il settore socio-sanitario rappresenta il settimo settore dell'economia per prodotto lordo e il sesto se si aggiunge la farmaceutica regina dell'export

nel settore pubblico che in quello privato dell'assistenza, ma anche per l'industria e i servizi. Sempreché tutto avvenga con programmi e prospettive di crescita e di sviluppo, di struttura dei servizi e delle attività, definiti e conseguenti tanto dal lato delle politiche pubbliche che di quelle di incentivazione industriale.

L'orientamento alla crescita e allo sviluppo, insomma, devono poter contare su interventi che non contraddicano gli investimenti, ma che anzi li orientino e li salvaguardino. Nell'ottica del sempre miglior servi-

32,5% inferiore a quella dell'Europa Occidentale, ricorda il Crea. Con una spesa privata delle famiglie che sta esplodendo. Con i medici che invecchiano e che non vengono adeguatamente sostituiti. Col 5% delle famiglie, a partire dal Sud, che rinunciano a curarsi perché non possono pagarsi visite ed esami. Con i pronto soccorso che esplodono e i posti-letto che intanto calano a dismisura. Per risparmiare. Mentre, per contrappasso, gli sprechi non sono mai abbastanza combattuti. Ma può dirsi questo universalismo?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Regioni e trasporti, una voce da 6,5 miliardi

di Giuseppe Latour

Cinque miliardi l'anno per le sole Regioni a statuto ordinario. Ai quali vanno sommati circa 1,5 miliardi di risorse proprie dei governatori. Più una quota per gli investimenti che, in base all'ultima legge di Bilancio, vale 3,7 miliardi di finanziamenti statali fino al 2033. Dopo la sanità, quella del trasporto pubblico locale è la seconda voce dei bilanci delle Regioni. Oltre che per le cifre impegnate, però, questo capitolo si segnala per la complessità della sua struttura. Dagli anni Novanta in poi, gli aggiustamenti tentati per riorganizzarlo sono stati molti e, alla fine, sono approdati a un fondo nazionale ricavato dalle accise su gasolio e benzina. Serve ad alimentare la spesa corrente, con l'aggiunta di una parte di risorse proprie delle Regioni e, in misura minore, di una fetta dedicata al conto capitale.

Il Fondo nazionale e le riforme

La pietra angolare sopra la quale ogni anno viene costruito l'edificio dei bilanci regionali ha un nome lungo ed eloquente: Fondo nazionale per il

concorso finanziario dello Stato agli oneri del trasporto pubblico locale, anche ferroviario. Il Fondo nazionale trasporti è nato, per la precisione, con la legge di Stabilità del 2013 (legge n. 228/2012) e riguarda solo le Regioni a statuto ordinario. Le altre pagano il Tpl con risorse proprie, ciascuna secondo le disponibilità. Prima di questa data, il decreto legislativo n. 422 del 1997 (decreto Burlando) attribuiva la competenza del Tpl alle Regioni, ma non riconosceva agli enti incaricati del servizio autonomia finanziaria: quell'intervento è stato il frutto di un tentativo di riequilibrare il Tpl partito all'inizio degli anni Novanta. Quindi, all'epoca il settore era sostenuto da finanziamenti statali veri e propri.

Con la finanziaria del 2008 (legge n. 244 del 2007) è iniziato un cambio di filosofia ed è stata attribuita alle Regioni a statuto ordinario per la prima volta una compartecipazione dell'accisa sul gasolio per autotrazione. I fondi attribuiti tramite compartecipazione all'accisa non sono nella disponibilità diretta delle Regioni, ma non sono neppure trasferimenti statali classici, perché a legislazione vigente sono vincolati alla destinazione del Tpl. Da ricordare anche che, con il decreto n. 98 del 2011, è stato creato il fondo per il finanziamento del Tpl, con dotazione di 400 milioni all'anno, poi confluito nel Fondo attuale. E in mezzo va citato il tentativo (naufragato) di varare un criterio misto di finanziamento, basato almeno in parte sui costi standard.



LA DOMANDA

Il Fondo nazionale riguarda tutte le Regioni?

—
No, riguarda solo quelle a statuto ordinario



**TRA LE RIGHE
DEL SOLE**

Le nuove regole

La riforma della Pa del 2016 prevede un taglio fino al 10% delle risorse del Fondo statale per il Tpl alle regioni se i servizi non sono stati affidati con procedura di evidenza pubblica

IL FOCUS

La riforma della Pa

RATING 24

Le sanzioni

Taglio fino al 10% delle risorse per il Tpl non affidano i servizi con procedure di e

Trasporti locali, costi-standard e incentivi alle Regioni per le gare

Per l'acquisto di bus e treni 3,2 miliardi entro il 2022



Qualche paletto normativo allo strapotere dilagante e copaccone delle aziende comunali è stato messo, come l'obbligo previsto all'articolo 18 di avvalersi di «altra stazione appaltante» nel caso di gara per l'affidamento dei servizi in cui concorra una società partecipata o controllata dall'ente affidante. Ma per penalizzare l'in-house che dilaga da 15 anni nel trasporto pubblico locale rafforzando i monopoli pubblici locali e riducendo il grado di concorrenza, il governo ha preferito seguire una via finanziaria: un taglio fino al 10% delle risorse del Fondo statale per il Tpl alle regioni qualora i servizi non siano stati affidati con procedura di evidenza pubblica o il bando di gara sia in ritardo rispetto alle scadenze di affidamento del servizio. Questa via di ampliamento della concorrenza nel settore, inserita all'articolo 23, è stata considerata più cer-

formatorica che aggredisce alcune delle più gravi distorsioni del settore. A partire dalla correzione del criterio della spesa storica per distribuire le risorse statali alle regioni. Entra in campo un'articolazione di criteri che prevede anche la ripartizione di un 20% del totale delle risorse mediante il criterio dei costi standard che premiano le gestioni più efficienti.

Altre norme rilevanti della riforma voluta dal ministro dei Trasporti, Graziano Delrio, sono quelle che impongono sanzioni per i gestori che non rispettano livelli di qualità del servizio (articolo 27, c. 2), impongono nuove figure professionali ad hoc per la lotta all'evasione (articolo 27), introducono il divieto di circolazione degli autobus Euro 0 ed Euro al fine di favorire il ricambio della flotta (articolo 22, comma 1), prevedono l'articolazione per territorio e mezzo applicato dell'obiettivo minimo del 35% di copertura di costi con i ricavi da tariffa, l'introduzione di tecnologie conta-passeggeri su bus, metropolitane e treni, l'aggiornamento periodico delle tariffe. È stata stralciata e trasferita alla competenza della legge di bilancio, in forma di emendamento, la norma che defiscalizza l'acquisto dell'abbo-

IL PROVVEDIMENTO

Costi standard

Il Consiglio dei ministri, su proposta del ministro per la semplificazione e la pubblica amministrazione Marianna Madia, ha approvato, in esame definitivo, un decreto legislativo recante il Testo unico sui servizi pubblici locali di interesse economico generale. Sono stati acquisiti i pareri parlamentari e si è tenuto conto delle indicazioni del Consiglio di Stato e della Conferenza unificata. Nello specifico, al fine di garantire ai cittadini qualità e efficienza dei servizi, sono previsti: modalità competitive per l'affidamento, costi standard e livelli dimensionali almeno provinciali degli ambiti di erogazione dei servizi

Tre tipi di affidamento

Per l'affidamento e la gestione di servizi pubblici di interesse economico generale le autonomie locali possono decidere tra affidamento del servizio mediante gara,

quadro normativo rivisto si deve sommare infatti una serie di iniziative, norme e stanziamenti finalizzati a far ripartire gli investimenti in acquisto di autobus e treni nuovi. Il ministro delle Infrastrutture calcola che vi siano attualmente disponibili, fino al 2022, risorse per quasi 3,2 miliardi di cui oltre 1,7 destinati alla gomma e 1,4 al ferro. In questi giorni la Corte dei conti ha registrato il decreto che consente di distribuire alle regioni 322 milioni a valere sulla legge di stabilità dello scorso anno. A queste risorse va aggiunto un cofinanziamento regionale di 150 milioni circa mentre altri 150 milioni saranno spesi direttamente dallo Stato con forme centralizzate di acquisto. Queste somme consentiranno di avviare un primo piano straordinario di acquisto di bus che dovrebbe "stappare" l'imbuto che si è creato negli anni scorsi per il blocco degli investimenti e ha portato un forte stato di crisi nel settore della produzione. Riavviati gli acquisti e gli ordini alle aziende produttrici, un piano di mantenimento della spesa per investimenti sarà garantito dal finanziamento disposto dalla legge di bilancio 2017 che prevede una spesa di 250 milioni l'anno per 15 anni, per un totale di 4 miliardi.

I decreti

SCIA

Più int

Via libera del governo al d... stativo cosiddetto cioè la seconda riordino e sempre della "Segnalazio... ta di inizio attivi... soggette alla re... zione pubblica, m... sta un'auto-cer... che attesti i requis... regolamento). La... dal 2010, ed è no... applicata in ec... l'obiettivo dei d... chiarire meglio l... dettare norme n... nali, diffondere a... lo strumento.

Il decreto app... contiene (Allegat... si tabellone con... tagliato di tutte le... gette ad assenso... materia di: com... aree private, su a... che, alimenti e bev... ture ricettive, et... privata (dalle mi... ai grandi interven... te (Via, Aia, rif... etc.). La tabella è... provvedimento e... ogni attività, se è... ve una comunic... Scia, un provv... espresso e se scatt... assenso. In gran p... cognizione di leg... ma l'obiettivo è fa

Come funziona il bilancio

Il plafond attualmente a disposizione delle Regioni, come accennato, viene alimentato ogni anno attraverso una quota di compartecipazione al gettito che deriva dalle accise sul gasolio per autotrazione e la benzina. È un Dpcm a definire l'aliquota di compartecipazione, in modo tale da far coincidere

la dotazione reale con gli stanziamenti. Al di là della forma, la sostanza è molto evidente: ogni volta che facciamo il pieno alla nostra macchina paghiamo anche un pezzo del sistema di Tpl. La quota che viene dedicata a questo obiettivo, calcoli alla mano, non è neppure così piccola. Considerando un gettito derivante dalle accise nelle Regioni a statuto ordinario

pari a circa 25 miliardi (dato 2015, inserito nel Dpcm 26 luglio 2013), l'aliquota in questione viaggia in una forbice compresa tra il 19 e il 20 per cento.

La cifra da coprire, ogni anno, è di circa 4,9 miliardi di euro, con qualche piccola oscillazione nel periodo che va dal 2013 al 2015, il primo triennio di vita del Fondo nazionale trasporti nel suo assetto attuale. Nel 2016, invece, siamo scesi a circa 4,8 miliardi di euro. Queste risorse sono state confermate dall'ultima legge di Bilancio, che getta le basi per il periodo che va dal 2017 al 2019. Nell'anno in corso sono previsti, guardando le tabelle del ministero delle Infrastrutture alla voce "Concorso dello Stato al Tpl" (capitolo 1315), fondi per 4,8 miliardi di euro. La cifra arriva a 5 miliardi quasi esatti nei due anni successivi. Quindi, il flusso di risorse dal 2013 in poi è stato piuttosto costante e ha garantito disponibilità nell'ordi-

ogni anno, un decreto del Mit effettua la divisione, tenendo conto per il 90% di percentuali prefissate in una tabella e, per il restante 10%, di una verifica di raggiungimento di alcuni obiettivi di efficientamento legati al servizio, al rapporto tra ricavi e costi, ai livelli occupazionali, alla previsione di strumenti di monitoraggio e verifica. Le percentuali base di riparto del fondo dicono dove vengono impiegati più soldi: in testa c'è la Lombardia, al 17,36%, poi il Lazio, con l'11,67%, al terzo posto troviamo la Campania, con l'11,07%, e a seguire il Piemonte (9,83%), la Toscana (8,83%), il Veneto (8,27%), la Puglia (8,09%), l'Emilia Romagna (7,38%), la Calabria (4,28%), la Liguria (4,08%), l'Abruzzo (2,69%), le Marche (2,17%), l'Umbria (2,03%), la Basilicata (1,55%) e il Molise (0,71%). Nella prima parte dell'anno, allora, arriva un'anticipazione del 60% delle risor-

17,36 per cento

Quota di ripartizione del Fondo nazionale trasporti destinata alla Lombardia

Il plafond a disposizione delle Regioni viene alimentato ogni anno attraverso una quota che deriva dal gettito da accise su gasolio e benzina

ne dei cinque miliardi ogni dodici mesi. Anche se va detto che il trasferimento di queste risorse non è esattamente lineare.

Lombardia e Lazio in testa

Un altro Dpcm (datato 11 marzo 2013) definisce la ripartizione del fondo. E stabilisce che, entro il 30 giugno di

se, seguita da un saldo del 40%, erogato su base mensile a partire da agosto, al netto di eventuali riduzioni per il mancato raggiungimento dei target. Con questo sistema, in parte limato nel tempo, l'anticipo 2016 (decreto Mef 13 aprile 2016) ha diviso tra i governatori 2,9 miliardi.

I cinque miliardi scarsi vengono affiancati da risorse delle Regioni, pari

INVESTIMENTI

Per il rinnovo dei bus manovra da 3,7 miliardi

Non c'è solo la spesa corrente. Per la parte investimenti l'ultima legge di Bilancio ha già messo in piedi un programma di lungo periodo, che arriva addirittura fino al 2033. La norma è contenuta al comma 613 dell'articolo 1: per rinnovare il parco autobus, viene rimpinguato il fondo per l'acquisto di mezzi, costituito dalla legge di Stabilità 2016, nel quale al momento si trova un residuo di circa 150 milioni di euro. Nel 2019, per la precisione, lo stanziamento sarà pari a 200 milioni di euro, mentre tra il 2020 e il 2033 arriveranno 250 milioni ogni dodici mesi. Il totale fa 3,7 miliardi. Questo denaro sarà impiegato, in larga parte, per la gara allo studio di Mit e Consip in queste settimane. Sarà, così, avviata una procedura per una serie di contratti quadro, da affidare sulla base di macrolotti. Ogni contratto avrà durata pluriennale e conterrà un livello massimo di fornitura possibile, a un prezzo bloccato. La procedura, quindi, sarà diretta a tutti i grandi produttori di autobus. Questi si impegneranno a fornire diverse tipologie di mezzi. Le Regioni, per rinnovare i parchi autobus, potranno fare ordinativi sostenuti da fondi pubblici. In questo modo si punta a svecchiare l'età media del parco nazionale, che è di circa 13 anni. Per portarlo a quota sette anni, la media europea, servirebbe un investimento su base annuale di circa 750 milioni.



LA DOMANDA

Quali ritocchi propone l'Asstra?

—
Una stabilizzazione del fondo sgan-
ciandolo dalle
accise e un incre-
mento delle risorse

a circa altri 1,5 miliardi all'anno: sono soldi prelevati dal fondo perequativo e dai bilanci regionali. Questi 6,5 miliardi servono a coprire la spesa corrente per i servizi essenziali. Alcuni Comuni, poi, pagano i servizi aggiuntivi con risorse proprie. Fuori dal conteggio ci sono anche le risorse in conto capitale, come quelle dedicate al rinnovo del parco autobus dall'ultima legge di Bilancio, pari a 3,7 miliardi di euro (più quota di cofinanziamento regionale) fino al 2033.

Due ritocchi possibili per il fondo

La struttura del fondo nazionale, comunque, per qualcuno andrebbe sottoposta a una robusta manutenzione. Come spiega Emanuele Proia, direttore generale di Asstra, l'associazione delle società di trasporto pubblico locale: «Per noi sarebbero fondamentali due ritocchi. Il primo è la stabilizzazione del fondo, che andrebbe sgan-
ciato dalle accise. Solo dandogli una piena autonomia, infatti, sarebbe possibile per tutti conoscere con largo anticipo le risorse disponibili anno dopo anno e fare una programmazione adeguata. Con il sistema attuale, invece, c'è sempre il pericolo che una riduzione delle accise si traduca in una riduzione delle risorse, danneggiando il settore. Anche perché nei prossimi anni i consumi di benzina tenderanno a scendere». Bisognerebbe, allora, indicare una cifra per finanziare il Fondo in legge di Bilancio, senza agganciarla alle accise. D'altronde,

IN EVIDENZA

Asstra. Più contributi pubblici rispetto ai concorrenti Ue, minori ricavi da traffico

Trasporto pubblico locale a corto di investimenti

Gianni Trovati

MILANO

Il trasporto pubblico locale italiano viaggia con il 30% di contributi pubblici in più rispetto ai concorrenti europei, in cambio di ricavi da traffico, cioè biglietti e abbonamenti, che rispetto alla media continentale si fermano sotto del 36% nelle aree metropolitane e del 42% lontano dalle grandi città. In questo "scambio" fra tariffe "calmierate" e aiuti pubblici si nascondono le cause della difficoltà del settore, anche perché il meccanismo non ha raggiunto per ora i suoi obiettivi. Gli aumenti di biglietti e abbonamenti che si sono affacciati negli anni scorsi, spesso per far quadrare i conti alla luce dei tagli regionali, non hanno certo favorito la percezione della distanza che ancora separa i biglietti medi delle città italiane (a eccezione di Milano

pubblico copre il 21,3% dei movimenti, in linea con gli altri Paesi europei, ma sono gli investimenti ad avere il fiato corto: in Italia debuttano in strada meno di 2 mila autobus all'anno, contro i quasi 6 mila di Francia e Germania e i quasi 9 mila del Regno Unito, nelle linee metropolitane continuiamo a fermarci molto prima degli altri big Ue e anche sulle ferrovie

LO STUDIO

In Italia debuttano su strada meno di 2 mila autobus l'anno contro i quasi 6 mila di Francia e Germania e i circa 9 mila del Regno Unito

LE CIFRE

suburbane Germania, Francia e Regno Unito ci staccano.

Quella che sembra mancare, nei numeri messi in fila dallo studio, è una strategia complessiva: in Germania, per esempio, tra il 1990 e il 2013 è calata dell'11,9% la quota di passeggeri su gomma ma è cresciuta del 16% quella su ferro, mentre da noi la prima è rimasta ferma (+0,2% di differenza in 23 anni) mentre la seconda è calata del 7 per cento. «Per un sistema più efficiente serve un cambio di passo - rilancia Massimo Roncucci, presidente di Asstra - anche da parte nostra. Il 77% delle aziende ha chiuso i bilanci in utile, le perdite si concentrano in poche realtà e la sofferenza aumenta per i cronici ritardi dei pagamenti. Ben vengano allora regole più stringenti».

Sulla prospettiva degli investimenti, qualche esempio in più:

la commissione Trasporti della Camera, in una sua indagine conoscitiva del 2014, aveva già sottolineato che «la durata pluriennale delle aggiudicazioni e dei contratti di servizio richiede una certezza di risorse, che consenta alle imprese operanti nel settore di programmare per un arco di tempo significativo la propria attività e i propri investimenti». Oltre alla stabilizzazione, poi, servirebbe un incre-

mento, anche piccolo, delle risorse. Le oscillazioni che si sono verificate dopo il 2013, infatti, hanno avuto un effetto deleterio. «Non è possibile scendere a 4,8 miliardi, come è già avvenuto. Dobbiamo stare stabilmente intorno ai 5 miliardi. Anche una variazione di poche decine di milioni l'anno - conclude Proia - ha un impatto molto negativo sul settore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



TRA LE RIGHE
DEL SOLE

Il confronto

Il trasporto pubblico locale in Italia beneficia di maggiori contributi pubblici rispetto ai concorrenti Ue, ma realizza minori ricavi da traffico

Società benefit, Milano capitale con 23 aziende sulle 64 censite

Agroalimentare e sanità i settori dove le imprese sono più presenti

■ Milanese, opera nell'agroalimentare ed ha la forma di una Srl. È l'identikit della società benefit italiana, nata sulla scia dell'esperienza americana delle B-corp ma che a differenza di quest'ultime ha nell'oggetto sociale il perseguimento di «una o più finalità di beneficio comune».

A un anno di distanza dall'introduzione nel sistema giuridico in Italia delle società benefit, è stato fatto un bilancio: la ricerca del centro studi Officina delle idee benefiche (Odib) ha indicato in 64 le aziende di questo tipo in Italia di cui ben 24 hanno sede a Milano e provincia (sono 29 in tutta la Lombardia). Ben 58 hanno la forma giuridica di Srl e i settori con la maggiore presenza sono l'agroalimentare (13), la sanità (10) e l'ambiente (6). Dal punto di vista della compagine sociale, 13 fanno capo a enti no profit o sono da questi partecipate; 11 sono controllate da società commerciali e 29 partecipate solo da persone fisiche. La ricerca di Odib è stata presentata nel corso di un convegno a Milano organizzato dallo studio legale tributario Legalitax. Laura Bellicini, partner di Legalitax ha sottolineato che dal punto di vista fiscale «è opportuno che anche l'Amministrazione finanziaria prenda atto di questo nuovo fenomeno, dando risposte chiare e innovative al nuovo concetto di reddito di impresa».

La prima società benefit quotata è stata l'azienda editoriale Vita che a inizio febbraio avrà un'assemblea degli azionisti decisiva per il suo futuro (vedi anche articolo sul web del Sole24Ore all'indirizzo <http://bit.ly/2jmSfoj>). — **V.D'A.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



“Non è una realtà per sole startup anzi devono entrare più imprese”

**PARLA FIORELLA CRESPI,
DIRETTORE
DELL'OSSERVATORIO SMART
WORKING DEL POLITECNICO:
“VA PRIVILEGIATA LA
TIPOLOGIA 'VERTICALE' PIÙ
ADATTA A CREARE
INNOVAZIONE IN UN SETTORE”**

Milano

«Il coworking è un fenomeno destinato a crescere ancora nel nostro Paese». Non ha dubbi Fiorella Crespi, direttore dell'Osservatorio Smart Working del Politecnico di Milano. Dice: «In Italia siamo ancora arretrati rispetto al resto d'Europa. Penso che ci sia ancora molto spazio sia per le iniziative più piccole che per quelle più grandi come Copernico».

Secondo la ricerca sul coworking curata dall'Osservatorio da lei diretto in Italia ci sono oggi 349 coworking. Non sono tanti? C'è ancora spazio per un'espansione?

«Lo spazio c'è: basta pensare al Sud che è ancora scoperto. Quanto al numero dei coworking citato in quella ricerca non è frutto di una nostra elaborazione ma ci è stato fornito Coworking Italia, l'associazione che rappresenta i coworking italiani. In ogni caso negli ultimi mesi si continuano a registrare nuove aperture. Il fenomeno si sta consolidando».

La vostra ricerca individua due tipologie di coworking: quella “orizzontale” che ospita lavoratori di diversi settori e quella “verticale” concentrato su un solo settore come, ad esempio, il digitale. Quale tipologia ha più chance di imporsi?

«Quella verticale, soprattutto quando si tratta di mettere assieme lavoratori, aziende e startup di tipo tecnologico. Anche perché in questo modo si crea un ambiente in cui è più facile fare network e fare business. Al contrario nei coworking generalisti è più difficile innovare».

E' diffusa l'idea che i coworking siano nati soprattutto per supportare le startup. E' vero?

«Non è così. La nostra ricerca dimostra che la maggioranza dei lavoratori che operano nei coworking sono free-lance, professionisti, partite Iva. Chi fa parte di azienda con un'organizzazione stabile oppure di startup costituisce solo una minoranza».

Le aziende tradizionali non ricorrono al coworking?

«Il rapporto fra azienda e coworking è ancora tutto da costruire. Tuttavia non mancano alcuni segnali positivi. C'è ad esempio chi sta esplorando la possibilità di utilizzare come coworking alcuni spazi che non utilizza più nella sua impresa. Il caso più noto è quello di Login a Milano che nasce come spin-off di Enter, storico Internet Service Provider milanese. Ma non mancano altre formule».

A cosa si riferisce?

«Ad esempio al fatto che alcune imprese affittano delle postazioni per i loro dipendenti che lavorano fuori sede. Penso ai venditori oppure ai consulenti o a coloro che si occupano di manutenzioni e assistenza tecnica. Meno frequente il caso di aziende che aprono un coworking al loro interno per favorire i contatti fra i propri dipendenti e i coworker allo scopo di favorire lo sviluppo di un ambiente più attento all'innovazione. In genere accade una cosa diversa: sono i coworking che organizzano degli eventi invitando a partecipare le aziende e i loro dipendenti».

Che rapporto c'è fra coworking e smart working?

«Si tratta di due fenomeni collegati. Intanto possiamo definire lo smart working come un approccio che restituisce alle persone degli elementi flessibilità sul come, quando, quanto e dove lavorare. E che chiede in cambio una maggiore responsabilità delle persone stesse sui risultati e sul raggiungimento degli obiettivi prefissati. In questo quadro il coworking è uno degli elementi, un luogo, dove lavorare in maniera flessibile». (g.lon.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fiorella Crespi
direttore
Osservatorio
Smart Working
del Politecnico
di Milano



Dir. Resp.: Mario Calabresi

Partite Iva e artigiani nel coworking una poltrona per due

Giorgio Lonardi
 a pagina 22

Artigiani e partite Iva una poltrona per due e con i mini-uffici è boom del coworking

IL FENOMENO È IN CRESCITA E SI ALLARGA ANCHE IL CAMPO DI APPLICAZIONE: L'INIZIATIVA DELLA CNA. NON È SOLO UN SISTEMA DI CONDIVISIONE DI COSTI: L'OBIETTIVO DEI GESTORI È DI CREARE DEI SISTEMI EQUILIBRATI E OGNI NUOVO CANDIDATO DEVE OTTENERE L'OK DEGLI ALTRI

Giorgio Lonardi

Milano

«Il futuro è qui, i nuovi artigiani si radicheranno in posti come questo: coworking e fab-lab con tanto di stampante 3D nel raggio di poche centinaia di metri». Stefano Binda, responsabile Cna (Confederazione nazionale dell'artigianato) per l'area metropolitana di Milano indica le 70 postazioni che ci circondano, le tinte pastello alle pareti, la luce che entra dalle grandi finestre di quella che era una fabbrica metalmeccanica. Benvenuti all'inaugurazione del Corefab di Corman, nella fascia nord dell'hinterland milanese, l'hub dell'innovazione voluto dai Marelli solida famiglia artigiana (nessuna parentela con l'Ercole Marelli che nel 1891 fondò l'omonima azienda) che vuole favorire l'incontro "fra digitale e manifatturiero". Una sfida a cui hanno aderito Boston Group e la Toyota Academy, l'Università Cattolica e Find Your Doctor, startup che punta a facilitare la collaborazione fra giovani ricercatori e micro imprese. Ma soprattutto una scommessa che si regge attorno al coworking: tante scrivanie con l'accesso a Inter-

net fornite dei loro bravi cassetti dove la stessa Cna ha prenotato alcune postazioni.

«L'anno scorso nell'area metropolitana milanese si sono iscritti alla Cna 95 partite Iva - racconta Binda - Sono giovani e sono il nostro futuro: imprenditori del software, esperti di impiantistica, manutentori, artigiani specializzati nell'assistenza tecnica, nella progettazione digitale di macchinari e in quella di pezzi su misura. In posti come questo troveranno l'humus adatto per crescere». Anche perché le tariffe di un coworking come quello di Corman, un franchising della catena Incowork, risultano molto più convenienti dell'affitto di un ufficio o di una bottega tradizionale. Quanto alle stampanti 3D digitali non bisogna andare lontano. «Qui intorno - spiega Remo Marelli, il promotore dell'iniziativa - ci sono parecchi laboratori specializzati in grado di mettere a disposizione dei nuovi artigiani le macchine migliori ai prezzi più competitivi».

L'avventura di Corefab è la spia di una serie di fenomeni in crescita che si intrecciano fra loro. A cominciare dal boom del coworking in Italia, soprattutto al Nord. Ad aprile del 2016, infatti, si registravano nel Bel Paese ben 349 spazi di coworking, un traguardo che oggi dovrebbe essere abbondantemente superato. Le città con una maggiore densità sono Milano (88 coworking), Roma (29) quindi Torino (15) Firenze (14) e Venezia (13). Quanto al

numero dei coworker, i lavoratori del settore, è difficile fare delle stime, ma i due gruppi maggiori e cioè Copernico guidata dall'ad Pietro Martani e Talent Garden dal ceo Davide Dattoli vantano rispettivamente 3.600 e 1.500 coworker, anche se non sono tutti basati in Italia. Talent Garden, in particolare, è il tipico coworking "verticale", tutto dedicato ai professionisti e alla startup dell'innovazione digitale.

E' invece molto più facile delineare l'identikit dei coworker. Come spiega una ricerca dell'Osservatorio Smart Working del Politecnico di Milano la stragrande maggioranza dei frequentatori più assidui (96%) sono professionisti, free lance, artigiani, quasi sempre a partita Iva. Tutta gente che non può o non vuole lavorare a casa o in un ufficio tradizionale. In molti casi si tratta di lavoratori nomadici che passano il tempo presso i loro clienti ma che sentono il bisogno di una base, una scrivania dove appoggiarsi una volta al giorno o anche solo due o tre volte alla settimana. Ma sono tanti anche coloro che frequentano con i ritmi di un ufficio tradizionale.

I dati forniti dalla ricerca ci di-



cono che non c'è coworking senza una serie di servizi di base. A cominciare dal wifi e dalle postazioni Internet (100%), quindi le sale riunioni (94%), le location per eventi (91%) le stampanti e le fotocopiatrici (88%). Questo è il minimo sindacale a cui vanno aggiunti l'organizzazione di eventi (72%) e la formazione (58%). «Eppure tutto questo non basta - osserva Pietro Cotrupi, 37 anni, fondatore di Incowork, catena nata all'inizio del 2016 che oggi conta 5 sedi a Milano e in Lombardia con oltre 200 postazioni - se il coworking non diventa un acceleratore di opportunità».

Per capire cosa vuol dire Cotrupi ci spostiamo da Cormano alla zona Sud di Milano in via Montegani, 3.500 metri da Piazza Duomo, dove è nata Incowork: tre piani, compresa una terrazza coperta per il relax, arredamento minimalista, colori accesi alle pareti, lampade Luceplan Urania sulle scrivanie, 55 postazioni parte in open space, parte racchiuse in mini-uffici. «Il nostro è un ecosistema collaborativo - spiega Cotrupi - questo vuol dire che la gente deve essere messa in condizioni di lavorare senza stress, senza competere all'interno. Ecco perché non accettiamo chi fa lo stesso lavoro di un altro coworking».

ker. A meno che quest'ultimo non dia il suo assenso. E' proprio la diversità a garantire un maggior numero di occasioni sia all'interno che all'esterno del coworking».

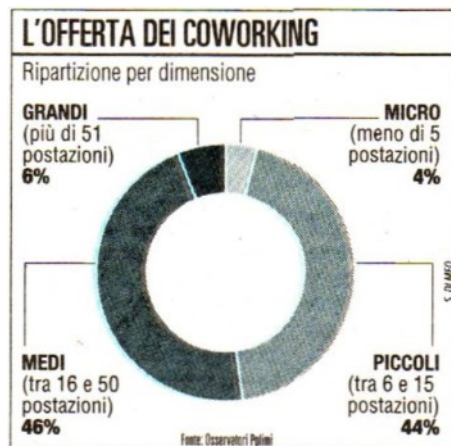
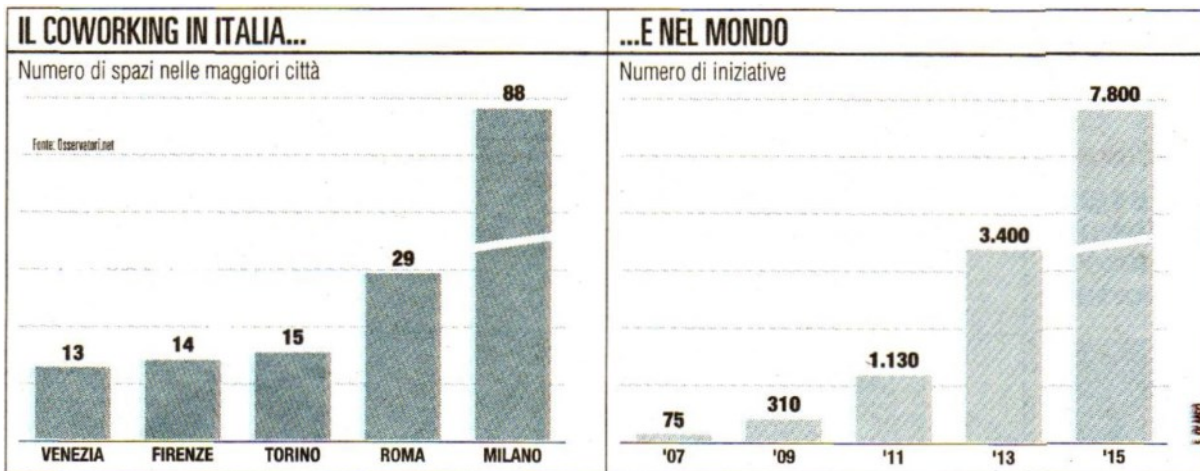
Ne sa qualcosa Lilian Pinheiro, grafica, titolare di Lilastudio: «Sono arrivata dal Brasile che non conoscevo nessuno. Ho avuto la fortuna di abitare proprio sopra Incoworking e così ho cominciato a frequentarlo. Il resto è stato quasi automatico: visto che c'era una grafica nello stesso ufficio perché non utilizzarla? E così ho iniziato a lavorare». Incalza Cotrupi: «n via Montegani lavorano tre traduttrici dal tedesco. Però ognuna di loro si occupa di traduzione in un ambito diverso. E prima di ospitare la terza abbiamo ottenuto l'autorizzazione delle altre due: ora sono diventate amiche e a volte collaborano su alcuni progetti». Poi aggiunge: «Il nostro modello è basato sulla fiducia: qui tutti si conoscono e se lasci il portafoglio sulla scrivania sei sicuro di poterlo ritrovare».

La condivisione e la collaborazione, dunque. Ma senza scordare il business. E difatti con un mercato immobiliare degli uffici che batte la fiacca il coworking può essere una buona occasione per mettere a reddito dei locali che al-

trimenti rimarrebbero sfitti. «Attenzione, però - ammonisce Cotrupi - non solo i coworking come i nostri, fra le 35 e le 70 postazioni, devono essere ben gestiti, meglio se attraverso una gestione familiare per contenere i costi. Ma bisogna scegliere con cura la location per evitare brutte sorprese. Per questo motivo abbiamo creato una società, Catalitic, e messo a punto un algoritmo di geomarketing che ci consente di fare le scelte giuste».

Se Incowork è una delle utilitarie del settore Copernico è la Mercedes del coworking. Il gruppo guidato dall'amministratore delegato Pietro Martani, infatti, gestisce attualmente 9 edifici, per una superficie di 39.000 metri quadrati e ospita più di 600 aziende. Un colosso, insomma, che non smette di crescere. Lo conferma l'apertura in primavera di un nuovo centro a Torino in quella che è stata la sede storica de L'Oreal in Corso Valdocco: 12.000 metri su tre piani e ospita al suo interno uffici arredati, coworking, sale meeting, spazi eventi, oltre all'area più social composta dal club e dal café. Ma non basta. Perché all'orizzonte si profila lo sbarco a Roma.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



(I PROTAGONISTI)



Davide Dattoli (1)

ceo di Talent Garden

Lilian Pinheiro (2)

titolare di Lilastudio

Pietro Cotrupi (3)

fondatore di InCowork

Stefano Binda (4)

responsabile Area

Metropolitana Milano

Pietro Martani (5)

ad di Copernico Holding

Remo Marelli (6),

fondatore di Corefab

Contratti. Integrativo per 600 addetti Più incentivi mirati e pacchetto welfare per i negozi Gucci

Cristina Casadei

■ I 600 lavoratori del canale retail del gruppo Gucci sono i primi a beneficiare di una stagione che i sindacati definiscono «ottima». La conferma la daranno i conti, ma addetti alla vendita, alle casse, ai magazzini, alla sartoria e al back office vedranno presto un miglioramento della busta paga per effetto dell'accordo firmato ieri dall'azienda e da Filcams Cgil, Fisascat Cisl e Uil-tucs. Il nuovo integrativo del gruppo Gucci sarà valido fino alla fine del 2018 e ha portato a un aumento medio della retribuzione fissa del 3% nel biennio e del 10% sulle maggiorazioni del lavoro festivo e domenicale, secondo il calcolo dei sindacati.

Per i venditori è stato rivisto il sistema incentivante. In passato era legato solo al budget di negozio, adesso, come conferma l'azienda, sarà basato anche su una percentuale crescente delle vendite individuali. Ma non solo. Entrano nel sistema «altri obiettivi variabili, come il rapporto ingressi-vendite o il cross-selling, decisi periodicamente», spiega Luca de Zolt della Filcams Cgil. «I tre indici avranno sulla busta paga un effetto migliore dell'integrativo precedente».

Nell'accordo è stato inoltre previsto un rafforzamento dello storico programma Welfare for you con un wallet da 300 euro annui (per 2016, 2017 e 2018) da spendere in servizi e rimborsi per spese sanitarie, istruzione, cinema, viaggi, corsi di lingua e previdenza complementare.

Per la parte normativa è stata migliorata la conciliazione dei tempi di vita e di lavoro, con l'introduzione di una programmazione trimestrale degli orari e il riconoscimento di week end e domeniche libere a rotazione per tutti e sono stati rafforzati gli istituti per la genitorialità, sia per figli naturali sia per le adozioni, con l'estensione dei diritti alle coppie dello stesso sesso. Previste infine misure a sostegno delle vittime di violenza di genere.

I dati definitivi del 2016 verranno annunciati il 10 febbraio, ma nel terzo trimestre le vendite Gucci (che nel 2015 avevano sfiorato i 4 miliardi) erano salite del 17%. Marco Bizzarri, ceo dalla fine del 2014, l'ha sempre detto: «Il successo di Gucci è di tutte le persone che vi lavorano». L'accordo dimostra che i risultati economici positivi possono essere, a loro volta, di tutti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



A Milano. Il negozio Gucci in Galleria Vittorio Emanuele



Contratti. La nuova intesa per i metalmeccanici a livello nazionale prevede solo l'adeguamento delle buste paga all'inflazione

Aumenti «legati» al risultato

Le condizioni economiche dell'impresa determinano gli incrementi di stipendio

IN PROSPETTIVA

Secondo l'impostazione del Ccnl, in futuro dovrebbero prevalere gli aumenti variabili e l'assorbibilità di quelli fissi e individuali

Giampiero Falasca

■ Il nuovo contratto collettivo nazionale di lavoro per l'industria metalmeccanica, siglato a fine novembre 2016 e approvato dai lavoratori a dicembre, rivede in maniera incisiva i rapporti tra il contratto nazionale e quello aziendale, mediante un ripensamento profondo del ruolo dei due livelli negoziali: il contratto nazionale diventa lo strumento che si occupa solo di garantire il recupero dell'inflazione, mentre il negoziato sugli incrementi retributivi si sposta al livello aziendale.

Questa innovazione risulta particolarmente adeguata ad accompagnare un settore che - a causa del generale andamento dell'economia, nazionale e internazionale - presenta situazioni molto differenziate tra loro: alcune imprese non sono in condizione di sostenere un incremento generalizzato delle retribuzioni, mentre altre possono riconoscere incrementi economici al personale, grazie a un ciclo economico e produttivo positivo.

Il nuovo Ccnl si adatta perfettamente a tutte queste situazioni, in quanto evita di riconoscere aumenti indifferenziati ma, allo stesso tempo, incentiva la distribuzione della ricchezza da parte delle singole imprese che possono permetterselo.

La misura che maggiormente rappresenta il cambio di prospettiva è il meccanismo di adeguamento delle retribuzioni all'inflazione.

Viene abbandonato il sistema nel quale il valore dell'inflazione veniva pagato in anticipo, sulla base di una stima presuntiva (con l'impegno, di difficile applicazione, a conguagliare gli eventuali scostamenti rispetto alle variazioni reali), e viene in-

trodotta un meccanismo di adeguamento all'inflazione ancorato agli indicatori realmente registrati nell'anno precedente.

Le parti devono incontrarsi ogni anno, nel mese di maggio, per calcolare - usando i dati dell'Istat - il valore dell'inflazione registrata nell'anno solare precedente (quindi, a maggio 2017 sarà calcolato il valore dell'inflazione del 2016), al netto dei costi dell'energia importata; una volta completato questo calcolo, nel successivo mese di giugno le aziende adeguano le retribuzioni, applicando il criterio condiviso con le parti sociali.

Sempre a livello nazionale, viene riconosciuto il diritto individuale - anche questo molto innovativo - alla fruizione di piani di welfare aziendale, il cui valore è crescente negli anni.

A eccezione di queste misure, il livello nazionale non riconosce incrementi retributivi: il negoziato sul tema viene interamente demandato alla contrattazione di secondo livello, che potrà individuare, in ciascuna impresa, le soluzioni economiche più adeguate rispetto alla specifica situazione.

Questo negoziato viene indirizzato dal Ccnl verso una direzione precisa: si incentiva la definizione di aumenti variabili, direttamente collegati all'andamento economico della singola azienda, mediante la regola dell'assorbibilità degli incrementi fissi e di quelli di natura individuale.

Il collegamento delle retribuzioni all'andamento dell'impresa è rafforzato dalla norma del contratto sui premi di risultato: con il nuovo Ccnl questi emolumenti dovranno essere totalmente collegati a risultati oggettivi e misurabili dell'azienda, mentre la disciplina precedente non escludeva soluzioni diverse. La precisazione è quanto mai opportuna, in quanto solo il diretto collegamento con risultati aziendali consente l'applicazione degli incentivi fiscali previsti dalla legge.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

