



## DELIBERAZIONE N. 2 DEL 25.06.2025

### **OGGETTO: Approvazione Aggiornamento della Relazione Previsionale e Programmatica della C.C.I.A.A. di Bari per l'anno 2025.**

La Presidente, in merito all'argomento posto in trattazione, rammenta che con *Deliberazione n. 58 del 12.06.2025* la Giunta ha predisposto l'Aggiornamento della Relazione Previsionale e Programmatica per l'anno 2025 della C.C.I.A.A. di Bari, approvata con *Deliberazione del Consiglio n. 5 del 21.11.2024*.

Tale aggiornamento si è reso necessario poiché, nel corso degli ultimi mesi, il panorama economico-politico globale è mutato in modo così rapido e radicale da richiedere una modifica anche dell'orizzonte programmatico dell'Ente, da sempre impegnato ad accompagnare e sostenere le imprese nei processi di internazionalizzazione e transizione ecologica e digitale, facendo fronte agli effetti delle crisi belliche in atto e delle conseguenti pressioni sui costi energetici, a cui si vanno sommando le ricadute sui prezzi e sull'export delle restrizioni doganali volute dalla nuova Amministrazione americana, in un quadro di incertezza che ha pochi precedenti nella storia economica mondiale.

Di questo clima di radicale cambiamento sono destinati a risentire soprattutto segmenti chiave dell'economia locale, come l'automotive e la componentistica – già messi a dura prova dalla recessione in atto dell'economia tedesca oltre a tutta la filiera agroalimentare.

La Giunta ha, quindi, predisposto un nuovo strumento programmatico che oggi viene sottoposto al Consiglio camerale per l'approvazione, al fine di consentirle di procedere alla conseguente predisposizione dell'aggiornamento del Preventivo Economico per l'anno in corso.

La Relazione Previsionale e Programmatica si pone, infatti, a monte della programmazione economico-finanziaria e di gestione dell'Ente camerale barese ed è finalizzata ad illustrare e rimodulare – alla luce del mutato quadro macroeconomico – le attività progettuali in itinere, in continuità con l'attuazione delle iniziative programmatiche dell'anno in corso, secondo un percorso che tenga conto dei risultati già conseguiti, degli obiettivi in via di realizzazione e di quelli da progettare sulla base di nuove esigenze di erogazione dei servizi, di innovazioni normative, di miglioramenti dell'efficacia ed efficienza amministrativa e di quello che è lo scenario nel quale operare sulla base dei contenuti del Decreto Mise del 7 marzo 2019, che ha ridefinito i servizi che il Sistema camerale è tenuto a fornire sull'intero territorio nazionale, in relazione alle funzioni amministrativo-economiche e promozionali.

Nella redazione dell'Aggiornamento del documento programmatico, si è tenuto conto del fatto che la Camera, utilizzando la previsione contenuta nell'art. 18, comma 10, della legge n. 580/1993 e s.m.i., ha chiesto e ottenuto, per il triennio 2023-2025, l'autorizzazione ad incrementare del 20% il diritto annuale per proseguire sulle linee di attività relative a tre ambiti fondamentali: transizione digitale ed ecologica, formazione e lavoro, turismo.

Per quanto riguarda, invece, le iniziative progettuali collegate all'internazionalizzazione delle imprese, la Camera di Commercio di Bari, in coerenza con le linee di programmazione nazionale e regionale, sta provvedendo a portarle avanti con proprie risorse.



Ciò premesso, la Presidente rammenta che, in coerenza con le linee strategiche fissate dall'Unioncamere con il Piano per il rilancio del Sistema Paese del 2019, la Camera di Commercio di Bari identifica quali concetti guida della propria azione i principi di competitività, innovazione e sostenibilità, confidando che la salvaguardia e la valorizzazione delle risorse ambientali e l'attenzione alle tematiche sociali, oltre ad una più intensa e fattiva collaborazione tra imprese, Istituzioni, Università e cultura, associazioni imprenditoriali e del volontariato, possano contribuire ad un rilancio sostenibile della competitività del sistema imprenditoriale locale.

La Presidente sottolinea, inoltre, che la pianificazione strategica dell'Ente si colloca nella cornice dei seguenti Obiettivi comuni individuati dall'Ufficio di Presidenza di Unioncamere, dei quali si deve tenerne conto anche ai fini della valutazione della performance dell'Ente:

- favorire la transizione digitale ed ecologica;
- favorire la transizione burocratica e la semplificazione;
- sostenere lo sviluppo dell'internazionalizzazione delle imprese;
- garantire la salute gestionale e la sostenibilità economica.

Su alcuni di tali punti la Camera di Commercio di Bari era già intervenuta nei trienni 2017-2019 e 2020-2022, promuovendo e realizzando Progetti strategici per i quali il MISE aveva autorizzato l'applicazione di maggiorazioni alle quote di diritto annuale.

Per il triennio 2023-2025, con Deliberazione di Giunta immediatamente esecutiva n. 113 del 04.11.2022, è stata formulata la proposta all'Organo consiliare, approvata con Deliberazione del Consiglio immediatamente esecutiva n. 6 del 18.11.2022, di adesione al Progetto nazionale obbligatorio "La doppia transizione: digitale ed ecologica" e ai Progetti nazionali "Formazione Lavoro" e "Turismo", destinando al primo Progetto il 60% delle risorse derivanti dall'incremento del diritto annuale e agli altri due Progetti, rispettivamente, il 20% di dette risorse.

Copia dei provvedimenti, dei Progetti e delle relative tabelle di costi, unitamente alla condivisione espressa dalla Regione Puglia, sono stati trasmessi a Unioncamere nazionale, che ha provveduto a chiedere al Ministero delle Imprese e del Made in Italy l'autorizzazione all'incremento del diritto annuale.

Il Ministero delle Imprese e del Made in Italy ha formalmente approvato i tre Progetti in parola con Decreto del 23 febbraio 2023 (entrato in vigore il 23 marzo 2023), acquisito al protocollo camerale n. 148461/E del 18.04.2023, autorizzandone il finanziamento con l'incremento del 20% del diritto annuale per il triennio 2023-2025.

Inoltre, l'articolo 1 comma 6 di detto Decreto ha precisato che "le risorse non utilizzate per la realizzazione dei Progetti relativi al precedente triennio 2020-2022, autorizzati con decreto del 12 marzo 2020, sono destinate a finanziare i progetti di cui al nuovo decreto", per cui l'importo residuo relativo a risorse non utilizzate nel triennio precedente è stato destinato, già in sede di aggiornamento della Relazione Previsionale e Programmatica 2023, ai tre Progetti in itinere.

L'aggiornamento della R.P.P. 2025, inoltre, mira ad adeguare alle nuove esigenze gli obiettivi strategici dell'Ente e le relative linee operative.

A tal riguardo, i principali adeguamenti di cui si propone l'introduzione sono i seguenti:



• Nella Missione 011 “Innovazione e competitività del territorio” Obiettivo strategico: Turismo – Linea operativa Sostegno alle promozioni turistiche locali si prevede un incremento di € 45.000,00 della dotazione finanziaria del Bando camerale a sostegno delle iniziative di promozione turistica. Questo incremento consentirebbe di finanziare le 9 richieste di contributo pervenute entro il termine di scadenza del Bando.

• Nella Missione 012 “Regolazione del Mercato” Obiettivo strategico: Semplificazione amministrativa e regolazione del mercato – Linea operativa Semplificazione e digitalizzazione dei rapporti tra imprese e pubbliche amministrazioni si prevede di avviare l’iniziativa “Camera del Futuro” per la digitalizzazione del rapporto con l’utenza.

A tal proposito, si sottolinea come la continua evoluzione del contesto nel quale operano le Camere di Commercio ha di fatto portato ad un aumento della complessità gestionale, implicando la necessità di dover gestire quantità sempre maggiori di informazioni in modo efficace, efficiente e tempestivo. È necessario, pertanto, attuare una maggiore efficienza dei processi interni all’Ente, promuovendo soluzioni innovative in grado di sostenere l’evoluzione digitale in modalità standardizzata. Promuovere la trasformazione digitale rappresenta una sfida ineludibile per la Camera di Commercio di Bari. Il Sistema camerale nel suo complesso, infatti, è in grado di introdurre una significativa pluralità di azioni, ma rimane nella possibilità di ogni Camera di Commercio massimizzare i benefici derivanti dalla transizione digitale, prendendo in considerazione ogni eventuale iniziativa in grado di declinare i bisogni individuati a livello di Sistema, sulla base delle peculiarità di ciascun territorio. L’approfondimento che parte dal livello locale è essenziale per proporre un’attività di analisi congiunta nel Sistema camerale, partendo dalle principali direttrici del Piano Triennale per l’informatica nella PA confermate anche nell’aggiornamento 2025 di tale documento.

In particolare, nell’ambito del suddetto Piano 2024-2026, si prevedono:

- La Trasformazione Digitale dei Servizi Pubblici, che implica la continuazione della digitalizzazione, con un’accelerazione sull’integrazione di nuove tecnologie e un miglioramento dell’esperienza degli utenti, ponendo maggiore enfasi sulla personalizzazione dei servizi digitali e sulla relativa accessibilità;

- L’implementazione di Infrastrutture Digitali e Cloud, con il consolidamento e l’ottimizzazione dell’uso del Cloud della PA e una maggiore attenzione alla resilienza e alla sostenibilità delle infrastrutture, con investimenti in tecnologie verdi e soluzioni eco-sostenibili;

- Il consolidamento di Interoperabilità e Dati, con adeguate politiche di interoperabilità, creazione di ecosistemi digitali più integrati ed aumento dell’utilizzo di Intelligenza artificiale e analisi avanzate per migliorare la gestione dei dati e interoperabilità;

- Il rafforzamento della Sicurezza Informatica, con maggiore enfasi sulla protezione dei dati personali e sulla sicurezza delle infrastrutture critiche e l’implementazione di strategie di cybersecurity avanzate, inclusa la risposta a incidenti e la gestione delle crisi;

- L’espansione di Competenze Digitali e Cultura dell’Innovazione, con adeguati programmi di formazione volti ad includere nuove tecnologie emergenti come AI e blockchain e promozione di una cultura dell’innovazione non solo tra i dipendenti camerale, ma anche tra i cittadini e le imprese, pure mediante iniziative volte a favorire l’adozione di tecnologie digitali avanzate.



In particolare, il Progetto “Camera del Futuro” identifica le aree prioritarie di intervento per rafforzare le iniziative mirate a supportare le imprese per superare le sfide connesse alla trasformazione digitale nei seguenti temi rilevanti:

- Servizi Innovativi per le Imprese: analizzare e sviluppare nuovi servizi digitali sempre meglio orientati alle esigenze delle imprese;
- Efficienza Camerale: valutare le potenzialità dell'automazione e dell'Intelligenza artificiale nell'ottimizzazione dei processi interni della Camera di Commercio, al fine di migliorare in modo sistematico la qualità e l'affidabilità dei dati trattati e di ridurre i tempi di erogazione dei servizi, elevando ulteriormente il livello del servizio di assistenza;
- Supporto alle Imprese per l'uso dell'Intelligenza Artificiale: studiare e promuovere iniziative volte a sensibilizzare le imprese sull'importanza e le potenzialità dell'Intelligenza Artificiale per migliorare la competitività e l'efficienza aziendale. Questo potrebbe includere programmi di formazione, consulenza personalizzata e accesso a strumenti e risorse per l'implementazione di soluzioni basate sull'AI;
- Utilizzo evoluto dei Dati Camerali: elevare ulteriormente l'attenzione sulla qualità dei dati trattati ed esplorare modalità innovative per sfruttare al meglio i dati raccolti dalla Camera di Commercio, al fine di fornire insights strategici alle imprese, supportare la pianificazione territoriale e favorire lo sviluppo di politiche economiche mirate;
- Iniziative Digitali personalizzate sui territori: creare programmi e progetti digitali mirati a promuovere lo sviluppo economico e sociale dei territori serviti dalla Camere di Commercio;
- Sviluppo delle competenze del personale del Sistema camerale in materia di Intelligenza Artificiale: creare programmi e progetti digitali mirati a promuovere lo sviluppo del personale sugli ambiti dell'AI: dall'uso di chatbot GenAI, alle applicazioni quotidiane per la produzione di testi, messaggi, immagini che migliorino il proprio lavoro e l'efficacia della Camera verso i propri utenti.

Il Progetto “Camera del Futuro” si svilupperà nel triennio 2025 – 2027 e prevede una serie di soluzioni per il “dialogo digitale” che vanno dallo Sportello digitale dell'Assistenza con l'utilizzo dei nuovi GENAI BOT allenati sulle tematiche camerali per una assistenza digitale e sostenibile, allo Sportello WEB dove da casa o ufficio saranno presenti tutti i servizi per una gestione digitale delle richieste allo sportello e dallo Sportello digitale dei servizi, dove saranno disponibili online tutti i servizi camerali e in un unico punto di accesso alle Sedi digitali e interconnesse, dove il digitale sarà a supporto dell'esperienza fisica in Camera.

- Nell'ambito della Missione 032 “Servizi istituzionali e generali” Obiettivo Strategico: Efficienza ed ottimizzazione delle risorse – Linea operativa Qualità del Registro Imprese e degli altri Registri ed Albi si prevede, infine, la realizzazione di un Convegno sul trentennale del D.P.R. n. 581/1995 (Regolamento di attuazione della legge 29 dicembre 1993 n. 580 in materia di istituzione del Registro Imprese). Nell'ambito del Convegno verranno analizzate criticità, esperienze e prospettive di riforma. Il titolo ipotizzato è “Il Regolamento di attuazione del Registro delle Imprese a 30 anni dalla sua promulgazione: esigenze di coordinamento e nuove tecnologie”. Si tratterà del primo Convegno nazionale sul tema e si terrà presso la Camera di Commercio di Bari i prossimi 23 e 24 ottobre. Il format sul quale si sta lavorando prevede la collaborazione di Universitas Mercatorum, Università degli Studi di Bari e LUM. Al Convegno



verranno invitati, tra gli altri, tutti i Conservatori del Registro Imprese ed i Giudici del Registro d'Italia e tutti i Giudici che in passato hanno svolto questo ruolo per il nostro Registro Imprese. Saranno, inoltre, presenti i vertici di Unioncamere Nazionale e di Infocamere. Per l'iniziativa si ipotizza una spesa complessiva di €. 50.000,00.

La Presidente, infine, rende noto che è stata accreditata, sul conto corrente dell'Azienda Speciale Bari Sviluppo, la somma di € 1.074.819,08 di cui all'Ordinanza del Tribunale di Bari (R.G. n. 14771/2022), relativa al recupero della somma dovuta alla stessa Azienda Speciale per il Progetto "In rotta verso il lavoro". Tale somma, depurata dalle poste contabili attive e passive collegate, sarà utilizzata anche per finanziare progetti specifici della filiera Turismo sui quali l'A.S. Bari Sviluppo è da tempo impegnata, sulla base delle indicazioni che la Giunta fornirà.

Intervengono, in merito alla formulazione del documento programmatico, i Consiglieri Sgherza, Liso e Nazzarini nonché il Dirigente dell'Area Risorse Finanziarie, Umane e Provveditorato Dott. Michele Lagioia, nei termini riportati nella trascrizione della registrazione dell'adunanza contenuta nel verbale della seduta, di cui forma parte integrante e sostanziale.

La Presidente, nel riprendere la parola, invita il Consiglio a votare sull'Aggiornamento della Relazione Previsionale e Programmatica della C.C.I.A.A. di Bari per l'anno 2025 predisposta dalla Giunta, come da documento integrato illustrato nel corso nell'odierna seduta e sottoposto all'approvazione del Consiglio.

*Consiglieri presenti e votanti: n. 20*

*(n. 12 presenti in aula e n. 8 presenti in videoconferenza)*

*Voti favorevoli: n. 20*

*Voti contrari: n. nessuno*

*Astenuti: n. nessuno*

Tutto ciò premesso,

### **IL CONSIGLIO**

- Udita la relazione del Presidente e gli interventi dei Consiglieri Sgherza, Liso e Nazzarini, nonché le precisazioni del Dirigente dell'Area Risorse Finanziarie, Umane e Provveditorato Dott. Michele Lagioia;
- Visto l'art. 11, comma 1, lett. d), in combinato disposto con l'art. 14, comma 7, della Legge n. 580/1993 e s.m.i.;
- Visto l'art. 18, comma 10, della Legge n. 580/1993, come modificato dal D.lgs. n. 219/2016;
- Vista la Legge n. 241/1990 e s.m.i.;
- Visto il D.lgs. n. 165/2001 e s.m.i.;
- Visto il D.P.R. n. 254/2005 "Regolamento per la disciplina della gestione patrimoniale e finanziaria delle Camere di Commercio" e in particolare l'art. 5;



- Visto il vigente *Statuto della Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Bari* e in particolare l'art. 11, comma 2, lett. d), in combinato disposto con l'art. 17;
- Vista la *Deliberazione di Giunta n. 103 del 06.10.2023* avente ad oggetto “Macrostruttura organizzativa della Camera di Commercio di Bari”
- Vista la *Deliberazione di Giunta n. 131 del 25.10.2023* avente ad oggetto “Incarichi dirigenziali e direttivi. Determinazioni”;
- Vista la *Deliberazione di Giunta n. 111 del 11.09.2024* avente ad oggetto “Incarichi dirigenziali. Determinazioni”;
- Richiamata la *Deliberazione di Giunta immediatamente esecutiva n. 113 del 24.10.2024*, con la quale è stata predisposta la Relazione Previsionale e Programmatica della C.C.I.A.A. di Bari per l’anno 2025, approvata con *Deliberazione del Consiglio n. 5 del 21.11.2024*;
- Vista la *Deliberazione immediatamente esecutiva n. 143 del 05.12.2024*, con la quale la Giunta camerale ha predisposto il Preventivo Economico per l'anno 2025, approvato dal Consiglio camerale con *Deliberazione n. 7 del 20.12.2024*;
- Vista la *Deliberazione immediatamente esecutiva n. 2 del 30.01.2025* con la quale la Giunta ha approvato il Piano Integrato di Attività e Organizzazione (P.I.A.O.) 2025-2027 e la successiva *Deliberazione immediatamente esecutiva n. 35 del 11.04.2025*, con la quale la Giunta ha aggiornato il Piano Integrato di Attività e Organizzazione (P.I.A.O.) 2025-2027;
- Richiamata altresì la *Deliberazione immediatamente esecutiva della Giunta n. 58 del 12.06.2025* recante la “*Predisposizione dell'Aggiornamento della Relazione Previsionale e Programmatica della C.C.I.A.A. di Bari per l'anno 2025*”;
- Vista la nota prot. n. 18949 del 19 settembre 2022, acquisita in pari data al prot. cam. n. 64510, con cui Unioncamere nazionale ha inviato alle Camere di Commercio i Progetti nazionali finanziabili con l'aumento del 20% del diritto annuale per il triennio 2023-2025 e, in particolare, i tre progetti individuati dalla Giunta camerale, che sono: 1. La doppia transizione: digitale ed ecologica; 2. Formazione Lavoro; 3. Turismo;
- Richiamata la *Deliberazione n. 113 del 04.11.2022* con cui la Giunta camerale ha proposto al Consiglio l’adesione nel triennio 2023-2025 - previo Decreto di autorizzazione del Ministro delle Imprese e del Made in Italy ai sensi dell'art. 18, comma 10, della Legge n. 580/1993 e s.m.i. - al Progetto nazionale obbligatorio “La doppia transizione: digitale ed ecologica” e ai Progetti nazionali “Formazione Lavoro” e “Turismo”, per un importo complessivo per il triennio 2023-2025 pari ad € 5.104.284,74 da ripartire tra i tre Progetti come di seguito specificato:  
La doppia transizione: digitale ed ecologica (60%)  
Formazione Lavoro (20%)  
Turismo (20%);
- Vista la *Deliberazione del Consiglio camerale n. 6 del 18.11.2022* con cui la suddetta proposta, corredata dalle relative Tabelle dei costi, è stata approvata e ne è stato disposto l’invio, unitamente alla condivisione espressa dalla Regione Puglia, al Ministero delle Imprese e del Made in Italy, per il tramite dell’Unioncamere nazionale, al fine di ottenere l’autorizzazione al finanziamento dei suddetti Progetti con l’incremento del 20% del diritto annuale;
- Visto altresì il Decreto del Ministero delle Imprese e del Made in Italy del 23 febbraio 2023 (entrato in vigore il 23 marzo 2023), acquisito al protocollo camerale n. 148461/E del 18.04.2023, con il quale è stato autorizzato il finanziamento, con l’incremento del 20% del diritto annuale, per i tre Progetti proposti dalla Camera di Commercio di Bari, in condivisione con la Regione Puglia;



- Verificato che le risorse non utilizzate per la realizzazione dei Progetti relativi al triennio 2020-2022, in ottemperanza all'articolo 1 comma 6 di detto Decreto, sono state "destinate a finanziare i Progetti di cui al nuovo Decreto";
- Considerati gli obiettivi comuni individuati dall'Ufficio di Presidenza di Unioncamere in data 20 gennaio 2022 e trasmessi con nota a firma del Presidente di Unioncamere ai Presidenti delle Camere di Commercio;
- Considerato il rapido e radicale mutamento in atto del contesto economico-politico globale, che rende necessario un aggiornamento anche dell'orizzonte programmatico dell'Ente, da sempre impegnato ad accompagnare e sostenere le imprese nei processi di internazionalizzazione e transizione ecologica e digitale;
- Tenuto conto degli aggiornamenti e delle implementazioni, descritti in narrativa, che si rendono opportuni per:
  - la Missione 011 (Innovazione e competitività del territorio" Obiettivo strategico: Turismo – Linea operativa Sostegno alle promozioni turistiche locali), per la quale si è proposto un incremento della dotazione finanziaria a sostegno delle iniziative di promozione turistica;
  - la Missione 012 ("Regolazione del Mercato" Obiettivo strategico: Semplificazione amministrativa e regolazione del mercato – Linea operativa Semplificazione e digitalizzazione dei rapporti tra imprese e pubbliche amministrazioni), con particolare riguardo al Progetto "Camere per il Futuro " per la digitalizzazione del rapporto con l'utenza;
  - la Missione 032 ("Servizi istituzionali e generali" Obiettivo Strategico: Efficienza ed ottimizzazione delle risorse – Linea operativa Qualità del Registro Imprese e degli altri Registri ed Albi), con particolare riguardo alla realizzazione di un Convegno sul trentennale del D.P.R. n. 581/1995;
- Preso atto di quanto riferito dalla Presidente in merito all'accredito, sul conto corrente dell'Azienda Speciale Bari Sviluppo, della somma di € 1.074.819,08 di cui all'Ordinanza del Tribunale di Bari (R.G. n. 14771/2022), relativa al recupero della somma dovuta alla stessa Azienda Speciale per il Progetto "In rotta verso il lavoro" e che tale somma, depurata dalle poste contabili attive e passive collegate, sarà utilizzata - sulla base delle indicazioni che la Giunta fornirà - anche per finanziare progetti specifici della filiera Turismo sui quali l'A.S. Bari Sviluppo è da tempo impegnata;
- Esaminati i contenuti e ritenute condivisibili le linee di indirizzo e gli obiettivi strategici illustrati nell'aggiornamento della Relazione Previsionale e Programmatica per l'anno 2025, nel testo allegato al presente provvedimento di cui è parte integrante e sostanziale;
- Visto il parere favorevole, acquisito in atti, del Dr. Attilio Castronuovo, Capo Servizio Programmazione e Organizzazione, che attesta la legittimità dell'istruttoria e di tutti gli adempimenti procedurali;
- Visto il parere favorevole della Dott.ssa Maria Teresa Monopoli, Titolare Incarico E.Q. "Staff di Direzione e Presidenza", che attesta la ricorrenza dei presupposti di fatto e di diritto per l'adozione del provvedimento;
- Visto il parere favorevole del Segretario Generale in merito alla legittimità del provvedimento;
- Preso atto dell'esito della votazione svoltasi in videoconferenza e in presenza in aula;
- A voti unanimi espressi ai sensi di legge, in modalità telematica dai Consiglieri presenti all'adunanza in videoconferenza ed in presenza da quelli in aula,



## **DELIBERA**

per le motivazioni espresse in narrativa e qui da intendersi integralmente riportate:

1. di approvare l'Aggiornamento della Relazione Previsionale e Programmatica della C.C.I.A.A. di Bari per l'anno 2025 che, allegata al presente provvedimento, ne forma parte integrante e sostanziale;
2. di dichiarare il presente provvedimento immediatamente esecutivo e di disporre la pubblicazione sul sito camerale, Sezione "Amministrazione Trasparente", ai fini dell'articolo 22, comma 1, del D.Lgs. n. 33/2013 e s.m.i..

**IL SEGRETARIO GENERALE**

**(Angela Patrizia Partipilo)**

f.to

**LA PRESIDENTE**

**(Lucia Di Bisceglie)**

f.to

L'originale del presente provvedimento, sottoscritto con firma olografa, è disponibile presso l'Ufficio "Segreteria Organi Istituzionali" dell'Ente.

**RELAZIONE PREVISIONALE E  
PROGRAMMATICA  
della Camera di Commercio,  
Industria, Artigianato e  
Agricoltura di Bari  
ANNO 2025**

**Aggiornamento  
Giugno 2025**

## GLI EFFETTI DELLA SVOLTA TRUMPIANA: CRISI DELLA GLOBALIZZAZIONE E NUOVI EQUILIBRI INTERNAZIONALI

Il quadro macroeconomico globale in cui la Camera di Commercio di Bari si accinge a ridisegnare la propria pianificazione strategica per il 2025 è profondamente mutato rispetto alla fine di ottobre dello scorso anno.

La causa principale del radicale cambiamento in atto è stata la vittoria di Donald Trump nelle elezioni presidenziali americane del 5 novembre 2024, accompagnata da un netto successo del partito repubblicano anche nelle contestuali elezioni parlamentari tale da assicurargli una maggioranza stabile sia al Senato che al Congresso, a cui si aggiunge una prevalenza di giudici conservatori all'interno della Corte Suprema.

In pochi mesi di mandato - inaugurato il 20 gennaio 2025 - la nuova Presidenza americana ha letteralmente rivoluzionato gli orientamenti degli Usa, con l'emanazione di oltre 140 ordini esecutivi incidenti non solo su importanti tematiche di politica interna come la cittadinanza, l'immigrazione, il diritto alla studio e i diritti civili, ma anche su materie di enorme rilevanza in politica estera come l'uscita dall'Organizzazione mondiale della Sanità e dagli Accordi multilaterali sul clima, il taglio dei fondi federali alle iniziative umanitarie e l'imposizione di dazi doganali nei confronti non solo dello storico avversario commerciale cinese, ma anche di tradizionali alleati come il Canada, il Messico, il Giappone e l'Unione europea.

Ne sono derivati, oltre a una consistente perdita del *"soft power"* americano, uno stravolgimento complessivo degli equilibri internazionali e una crisi senza precedenti di quella globalizzazione fondata sul libero mercato e la libera circolazione di uomini, prodotti e servizi, su cui si era sostanzialmente fondata l'economia mondiale specialmente dopo la caduta del Muro di Berlino.

L'Amministrazione statunitense, a partire dal discorso di Monaco di Baviera del Vicepresidente Vance del febbraio 2025, ha delineato un drastico mutamento degli indirizzi in politica estera basato su alcuni pilastri fondamentali:

- 1) la rinuncia degli Usa allo storico ruolo di "gendarme del mondo", con un graduale arretramento da molti fronti dello scacchiere globale verso un obiettivo di controllo prioritario della porzione settentrionale del continente americano secondo una rivisitazione della c.d. "dottrina Monroe" ("l'America agli americani"), che prevede un dominio incontrastato sull'area geografica che va dall'Artico al Canale di Panama, inclusi Messico, Canada e Groenlandia (con l'intento di anettere quest'ultima, sottraendola alla Danimarca e facendone il 51° Stato federale);
- 2) la sostanziale "spartizione" del resto del globo con le altre super-potenze (Russia, India e Cina), secondo un sistema di delimitate "aree di influenza" definite da accordi bilaterali;
- 3) il netto riavvicinamento alla Russia di Putin in chiave anticinese volta a garantire una pacifica coesistenza nel rispetto di precise zone di potere, un contenimento del prezzo del greggio e una gestione condivisa delle rotte commerciali artiche;
- 4) il graduale disimpegno dal sostegno militare e politico all'Ucraina e - più in generale - dalla protezione militare all'Europa occidentale accompagnato da un chiaro invito ai Paesi europei a provvedere in autonomia al finanziamento delle spese per la difesa comune nel quadro di una Nato depotenziata e non più disponibile ad allargamenti;

- 5) l'esplicito sostegno a tutti i partiti e movimenti sovranisti anche in Paesi chiave dell'Est europeo come Romania e Polonia, con lo scopo non dichiarato di indebolire la Ue e costringere l'Ucraina alla trattativa con la Russia;
- 6) la stretta alleanza sia politica che economico-commerciale con i Paesi del Golfo (Arabia Saudita ed Emirati), accompagnata da un accordo separato con gli Houthi yemeniti, una politica di "mano libera" alla Turchia in Siria e ad Israele nella striscia di Gaza e una ripresa delle trattative sul nucleare iraniano;
- 7) la forte critica all'ideologia della globalizzazione, della liberal-democrazia e del libero commercio, che avevano ispirato negli ultimi decenni la politica americana, con l'avvio di un protezionismo doganale e di uno smantellamento degli apparati amministrativi federali volto da un lato a contenere la spesa e l'ingentissimo debito pubblico americano e dall'altro a far rinascere l'industria statunitense dopo anni di delocalizzazioni e primato manifatturiero cinese.
- 8) il depotenziamento o la delegittimazione della maggior parte degli Organismi internazionali, inclusi l'ONU e la Ue, in vista di una reintroduzione di una politica estera fondata sugli accordi bilaterali coi singoli Stati nazionali.

Questo radicale riposizionamento statunitense, unito alla persistente minaccia russa sui confini orientali e alla prosecuzione della guerra in Ucraina, sta comportando "a cascata" modificazioni fino a poco tempo fa impensabili degli assetti economici e politici del Vecchio continente.

Dopo lo storico fallimento della Comunità europea di difesa (CED) nel 1954, si torna a parlare di un esercito comune europeo, ma poiché – al momento - non sussiste una maggioranza di Stati membri favorevoli a tale prospettiva, in attesa che si imponga un'iniziativa in tal senso solo da parte di alcuni Paesi come già avvenuto per la moneta unica, gli Stati che si sentono più minacciati - come la Germania e i Paesi Baltici – sono stati autorizzati dalla Ue ad avviare autonomamente ingenti piani di riarmo in deroga al Patto di stabilità, mentre si assiste a un imprevisto processo di riavvicinamento politico tra la Ue e il Regno Unito in chiave anti-russa e alla firma di storici accordi commerciali dell'Europa con i Paesi del Mercosur (America latina), del Golfo e dell'Asia centrale e all'avvio di trattative commerciali con l'India, al fine di controbilanciare le politiche protezionistiche trumpiane. Il grande benessere del Vecchio continente e dei suoi abitanti negli ultimi decenni si era basato su quattro fattori fondamentali:

- 1) sicurezza militare garantita dagli Stati Uniti e dall'ombrello della Nato;
- 2) energia e materie prime a basso costo fornite principalmente dalla Russia;
- 3) importazione di prodotti manifatturieri e di prodotti informatici a basso prezzo dalla Cina e dall'Estremo Oriente;
- 4) esportazione massiccia di prodotti agricoli e manifatturieri di alta qualità soprattutto verso gli Usa tale da garantire un persistente *surplus* della bilancia commerciale.

L'insieme di queste condizioni favorevoli ha consentito all'Europa di prosperare pacificamente e costruire un *welfare state* di alto livello per i propri cittadini, ponendosi all'avanguardia in campi come la sanità, l'istruzione, la protezione dell'ambiente e la transizione ecologica, confidando nell'intangibilità dei valori liberal-democratici e nella bontà del processo di globalizzazione.

Nell'arco di pochi anni - a partire dalla crisi pandemica del 2021 e dalla guerra russo-ucraina nel 2022 – questo “castello di certezze” si è letteralmente sgretolato e i dazi di Trump gli stanno dando il “colpo di grazia”.

Oggi l'Europa sta vivendo una crisi senza precedenti causata dalla brusca interruzione dell'acquisto di energia a basso costo dalla Russia, del protezionismo doganale americano, della guerra commerciale con la Cina e dell'improvvisa necessità di investire nella propria difesa per far fronte all'annunciato disimpegno degli Usa.

La pandemia e la crisi Ucraina hanno dimostrato, inoltre, che non ci si può affidare prevalentemente ad uno o pochi Paesi per la fornitura di beni essenziali ed è ormai caduta l'illusione che l'adesione al libero mercato conduca necessariamente i Paesi alla democrazia.

In questo quadro, si inseriscono i persistenti scenari di guerra tra Russia e Ucraina, che - sotto la forte spinta americana – dopo tre anni di conflitto stanno finalmente intavolando difficilissime trattative ad Istanbul con la mediazione turca, ma senza alcun coinvolgimento dei Paesi europei che tanto hanno investito nel sostegno militare all'Ucraina e soprattutto senza un “cessate il fuoco” sul campo nemmeno temporaneo e – contemporaneamente – la drammatica *escalation* degli attacchi israeliani su Gaza, con l'uccisione di oltre 50 mila palestinesi per lo più civili, inermi vittime di azioni militari ormai non più giustificabili come rappresaglia per il *raid* di Hamas del 7 ottobre 2023, ma chiaramente finalizzate a mettere in fuga l'intera popolazione da un'area geografica in cui ancora vivono milioni di civili.

Tutti questi fattori di crisi internazionale incidono in modo rilevante sull'andamento dei mercati e sull'economia globale ormai caratterizzata – sin dalla crisi finanziaria del 2008 - da una sostanziale sfiducia verso la globalizzazione deregolata di impronta neoliberista e da interventi statali sempre più massicci a difesa delle singole economie nazionali.

Per comprendere quanto radicalmente siano mutati gli equilibri politico-economici internazionali basta confrontare il “peso” percentuale del PIL euro-atlantico su quello globale dalla fine del secolo scorso ad oggi. Negli anni '80 del '900 l'economia statunitense rappresentava il 22% del PIL mondiale e quella europea sfiorava il 26%. Insieme si avvicinavano al 50% del valore della produzione globale. Oggi, invece, gli Usa coprono a stento il 19% del PIL mondiale ma soprattutto l'Europa è scesa al 14%, per cui insieme ne rappresentano ormai poco più di un terzo.

Questi dati indicano in modo inequivocabile che il motore dello sviluppo globale si è allontanato dall'area euro-atlantica e soprattutto dall'Eurozona.

Il sorpasso del PIL cinese su quello statunitense è un dato abbastanza consolidato, considerato che già nel 2023 il valore della produzione del Paese del Dragone (a parità di potere d'acquisto) ha sfiorato i 35.800 miliardi di dollari contro i circa 28.800 degli Usa.

Il 1° gennaio 2024, inoltre, il gruppo dei BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa) si è allargato ad Egitto, Etiopia, Iran, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti, in aperta sfida al primato euro-atlantico.

Insieme questi Paesi controllano quasi tutti gli stretti marittimi fondamentali per il transito delle merci internazionali (Hormuz, Bab al Mandeb, Suez, Capo di Buona Speranza e stretto di Magellano) e quindi la maggior parte dei passaggi vitali per i traffici economici mondiali.

Insieme sono già riusciti a bypassare il sistema euro-atlantico dei pagamenti internazionali SWFT mediante il coordinamento di due sistemi “minori” (MIR e SHETAB), attuando di fatto gli effetti finanziari e valutari delle sanzioni inflitte a Russia ed Iran.

La politica protezionistica avviata dagli Stati Uniti è uno tra i principali fattori di coagulazione di questa alleanza, che mira ad un ripristino della liberalizzazione dei commerci mondiali, a un rilancio della globalizzazione e a mettere in crisi il primato valutario mondiale del dollaro, con la prospettiva della creazione di una valuta comune.

Con l'ingresso dei sei nuovi Paesi dal 1° gennaio 2024, il BRICS+6 rappresenta oggi il 36% del PIL mondiale e il 48% della popolazione dell'intero pianeta.

Nel descritto quadro geo-politico sempre più instabile e multipolare, l'area politico-economica in maggiore difficoltà non sono tanto gli Usa quanto l'Europa, che da decenni è ormai caratterizzata da crescite del PIL mediamente molto ridotte, alto debito, elevato costo sia del lavoro che delle materie prime (soprattutto energetiche) e da un gravissimo “inverno demografico” tale da far dubitare seriamente circa la tenuta nel lungo periodo dei sistemi di *welfare*.

Sono proprio questi fattori di crisi economica – unitamente alle difficoltà di integrazione del massiccio afflusso di immigrati – ad aver determinato la grande avanzata delle destre sovraniste in molti Paesi europei, di fronte alla quale sembra che le forze politiche tradizionali non sappiano far altro che arroccarsi, alleandosi in grandi coalizioni “*ad excludendum*”, che però generano governi privi di una linea politica stabile, coerente ed unitaria.

Il nuovo Patto di stabilità e crescita approvato dall'Unione europea nel maggio del 2024 appare già superato e insufficiente per far fronte alle recenti sfide, essendo ancora improntato – sia pure con maggiori aperture rispetto al precedente – al rigoroso rispetto dei criteri restrittivi di finanza pubblica dettati a Maastricht nel 1992 quando era appena caduto il Muro di Berlino e ancora prevaleva la fiducia incondizionata in una globalizzazione improntata alla *deregulation*.

Oggi appare chiaro, invece, che il pur auspicabile risanamento delle finanze dei singoli Stati (specie quelli ad alto debito come il nostro) non può essere disgiunto da un massiccio programma di investimenti pubblici a sostegno del rilancio produttivo europeo e che però un tale programma – se non si vuole un'Europa “a due velocità” - non può essere portato avanti disgiuntamente dai singoli Paesi membri dell'Unione, ma va sostenuto dalla Ue nel suo complesso, facendo debito comune, secondo il modello inaugurato, a seguito della crisi pandemica, dal *Next generation EU*.

Questa è la “rotta” indicata dal cosiddetto “Piano Draghi” sul “Futuro della competitività europea” presentato a Bruxelles nel settembre 2024 ed illustrato agli Organismi comunitari su mandato della Commissione, che prospetta un'Europa capace non più solo di politiche monetarie comuni, ma anche di politiche fiscali, ambientali, estere, militari e di investimento comuni, in particolare in settori chiave come la l'energia, la sicurezza e l'innovazione tecnologica, per potersi confrontare efficacemente con “giganti” come gli Usa, l'India e la Cina.

## **“ESCALATE TO DE-ESCALATE”: L’ALTALENA DEI DAZI E I LORO EFFETTI SULL’ECONOMIA MONDIALE**

La linea di politica economica inaugurata nel Giardino delle Rose della Casa Bianca il 2 aprile 2025 (enfaticamente definito da Trump il “*liberation day*”) rappresenta sicuramente un cambiamento epocale rispetto a quanto portato avanti dagli Usa dalla fine della Seconda guerra mondiale ad oggi. Gli Usa, infatti, sono stati prevalentemente ferventi sostenitori del libero commercio internazionale, facendo dell’abbattimento delle barriere doganali tra i Paesi e della globalizzazione delle catene del valore il cardine del sistema economico mondiale.

Sono stati gli Usa, del resto, ai tempi della Presidenza Clinton, a volere l’ingresso della Cina nell’Organizzazione mondiale del commercio nell’erronea convinzione che il liberalismo economico portasse con sé - come inevitabile corollario - la democrazia politica.

Dopo ottant’anni di politiche liberiste, Trump inverte la rotta, portando indietro le lancette di quasi un secolo, ai tempi della Presidenza Hoover, che precedette l’avvento del democratico Roosevelt con il suo *New Deal*.

A regime, infatti, secondo quanto stabilito il 2 aprile, il dazio medio pesato per il commercio applicato dagli Stati Uniti al mondo dovrebbe essere intorno al 13%; quasi il decuplo rispetto all’1,4% medio degli anni di liberalizzazione.

Cina, Messico e Canada sono stati i primi a finire nel mirino del neo-Presidente, che poi si è spostato sull’Ue e sul resto mondo.

Se, infatti, durante il primo mandato (2016-2020) la guerra commerciale di Trump si era concentrata su Pechino, oggi la linea è quella di un aumento generalizzato dei dazi anche verso i cosiddetti alleati, mettendo in discussione persino il trattato di libero scambio del Nordamerica (USMCA), con toni particolarmente duri verso la Ue colpevole, a suo parere, di approfittare dell’apertura commerciale statunitense.

Trump, inoltre, non sembra vedere i dazi solo come una misura di politica commerciale, ma anche come uno strumento di pressione in politica estera da utilizzare per spingere alcuni Paesi (come Canada, Messico e Colombia) a collaborare nelle politiche di deportazione e rimpatrio degli immigrati irregolari, o nella lotta al traffico di droga dilagante negli Usa (in particolare il *fentanyl*).

Dopo l’effetto annuncio del 2 aprile e le sue drammatiche ricadute sui mercati finanziari, il 10 aprile Trump ha deciso di aprire una “stagione di trattative” con i 75 Paesi che lo hanno chiesto, sospendendo per 90 giorni i dazi annunciati e imponendo in via provvisoria una tariffa “di base” quasi generalizzata del 10%, oltre ai dazi settoriali del 25% su auto, acciaio e alluminio.

Se gli Stati Uniti decidessero davvero – come annunciato - di imporre un dazio medio del 20% sui prodotti importati dall’Ue e quest’ultima rispondesse in termini paritari, ne soffrirebbero le economie di entrambe le sponde dell’Atlantico e, trattandosi di blocchi commerciali ed economici di dimensioni simili, gli effetti su Ue e Stati Uniti sarebbero ben più equilibrati rispetto a quelli di un’imposizione di dazi su Paesi dall’economia nettamente meno rilevante, come il Canada o il Messico.

Secondo il Kiel Institute, in caso di dazi medi del 20% l’economia americana nel breve periodo si contrarrebbe dello 0,17%, mentre quella europea in media dello 0,41% in un anno.

Tra i grandi Paesi Ue la più colpita sarebbe la Germania, che esporta verso gli Usa beni per un valore vicino al 3,5% del PIL e ne risentirebbe con un calo previsto dello 0,6% del PIL, mentre l'Italia - che esporta verso gli Usa circa il 3% del PIL - ne risentirebbe con un calo previsto dello 0,4%.

Inoltre, alle cancellerie europee si porrebbe di grave dilemma di come reagire ai dazi americani, dato che una ritorsione proporzionata potrebbe quasi raddoppiare l'effetto negativo previsto sul PIL americano, portandolo dal -0,17% al -0,3%, ma un effetto molto simile sarebbe sentito anche dall'economia europea, con una frenata che si porterebbe – in media- dal -0,41% al -0,53% annuo. Si tratterebbe, dunque, di scegliere se e quanto farsi male per “tenere il punto” nei rapporti con l'Amministrazione americana.

Tre sarebbero i settori più colpiti dalla politica americana di aumento dei dazi: l'industria automobilistica (soprattutto tedesca), la produzione di componentistica, macchinari e attrezzature (dove l'Italia sarebbe particolarmente colpita) e l'industria agro-alimentare; fiore all'occhiello dell'export di Paesi come Francia e Italia negli Usa.

Sull'*automotive* l'Europa rischia molto. Negli ultimi 15 anni, infatti, le esportazioni dall'Europa verso gli Stati Uniti di auto e loro componenti sono più che triplicate in valore, passando da 15 a 51 miliardi di euro e arrivando di fatto a eguagliare il primo mercato estero per l'Europa, ovvero il Regno Unito. Nello stesso periodo anche la Cina è diventato un mercato importante per le auto europee, quasi quadruplicando di importanza in dieci anni tra il 2009 e il 2019 (da 8 a 30 miliardi di euro), ma restando comunque indietro rispetto ad Usa e Regno Unito.

Inoltre, mentre negli ultimi cinque anni le esportazioni europee verso la Cina hanno fatto segnare una flessione significativa (-17%) e quelle verso il Regno Unito si sono di fatto stabilizzate (-2%), le esportazioni verso gli Stati Uniti hanno continuato a crescere (+32%).

Il colpo rischia, dunque, di essere forte, anche considerando che il mercato delle auto in Europa attraversa un periodo complicato, con le vendite che sono cresciute solo dello 0,8% l'anno scorso, la produzione che si è contratta del 6%, e il segmento elettrico che vede crescere la concorrenza delle auto cinesi.

L'agroalimentare è forse la categoria dell'export più evocativa dell'immagine dell'Italia all'estero. Malgrado ciò, rappresenta “solo” l'11% delle esportazioni verso gli Stati Uniti. Per fare un paragone, tutto il settore alimentare italiano negli Stati Uniti vale circa quanto le esportazioni di veicoli.

Un esame più approfondito del settore rivela, tuttavia, quanto male possono farci i dazi americani. Per valutare l'impatto vanno considerati sia il valore delle esportazioni, sia per il peso del mercato americano. Per esempio, le bevande, principalmente quelle alcoliche, rappresentano un giro d'affari da meno di 3 miliardi, ma gli Stati Uniti assorbono circa il 25% del nostro export. Questo significa che un dazio maggiore metterebbe a rischio un intero ramo produttivo italiano, con il rispettivo indotto.

Il discorso cambia se invece ci focalizziamo sui cereali o i prodotti caseari: questi, infatti, insieme valgono quasi quanto le bevande alcoliche, ma sono esposti per la metà (13%).

La maggiore esposizione di molti sottosettori dell'alimentare verso gli Usa mostra un secondo problema: quello della difficoltà di capire dove si potrebbero ridirezionare le esportazioni “spiazzate” dai dazi americani.

Cibo e bevande italiane, infatti, sono prodotti di fascia medio-alta rispetto a quelli che provengono da altri Paesi del mondo; il che significa che necessitano di un mercato di sbocco mediamente ricco per potersi ritagliare uno spazio e non è detto che altrove i prodotti italiani avrebbero lo stesso successo.

Indagando gli scopi economici dell'operazione trumpiana di aumento dei dazi, si evidenzia che, oltre a tentare di "rimpatriare" la produzione verso gli Stati Uniti, Trump immagina che i dazi possano generare entrate sufficienti a ripianare il deficit federale.

Quest'ultima, però, sembra essere una mera illusione.

Nel 2024, infatti il deficit federale americano si è aggirato intorno ai 1.800 miliardi di dollari. Nello stesso periodo il fisco ha incassato circa 77 miliardi di dollari in dazi, una cifra raddoppiata rispetto ai 35 miliardi del 2017 (l'anno precedente la prima "guerra commerciale" di Trump), ma ancora piccola paragonata all'effetto che, secondo la Yale University, potrebbero avere i dazi introdotti dagli Stati Uniti quest'anno.

Nei prossimi dodici mesi, gli USA potrebbero raccogliere circa 280 miliardi di dollari in dazi, una cifra 8 volte superiore rispetto al 2017, con un aumento di oltre 200 miliardi rispetto all'anno scorso, ma ancora del tutto insufficienti a ripianare il colossale deficit federale.

Non solo: Trump ha indicato l'intenzione di rifinanziare il taglio delle tasse che aveva varato proprio nel 2017, e che quest'anno arriva a scadenza. Secondo le previsioni di bilancio, questo taglio potrebbe costare circa 450 miliardi di dollari all'anno, per cui, anche dopo l'introduzione di questi dazi "storici" il deficit federale, anziché diminuire, potrebbe aumentare ulteriormente, toccando la gigantesca quota di 2.000 miliardi di dollari.

Ma il vero punto di partenza per comprendere la logica dei dazi è l'affermazione di Trump secondo cui quelli finalmente imposti dagli Usa sono 'reciproci'.

In pratica risponderebbero alla necessità di replicare alle ingiuste barriere al commercio imposte dagli altri Paesi del mondo a un Paese – come gli Usa – che invece è tra quelli che applicava dazi tra i più bassi. Da qui il suo altisonante '*liberation day*', come lui ha definito il 2 aprile 2025; giorno in cui appunto gli Usa si sarebbero liberati dalle ingiustizie impostegli da tutti i Paesi del mondo.

Per Trump, evidentemente, le distinzioni tra alleati e non alleati, Paesi democratici e non democratici, non sono più applicabili.

Per operare, dunque, questa presunta "liberazione", la parola chiave è "reciprocità", che però non significa – sempre secondo Trump – applicare gli stessi dazi che gli altri applicano agli Usa.

La "reciprocità", infatti, nell'interpretazione trumpiana, è legata al deficit commerciale che gli Usa hanno rispetto a ciascuno Paese. In pratica, se c'è un deficit commerciale Usa questo è dovuto al fatto che gli vengono ingiustamente applicate barriere tariffarie (ovvero dazi) e barriere non tariffarie. E, in particolare, tra quelle non tariffarie Trump fa rientrare di tutto, non solo vincoli tecnici/amministrativi ed ecologico-ambientali, ma anche l'Iva e le presunte 'manipolazioni' del tasso di cambio a favore di chi esporta negli Usa.

Ecco perché la logica della "reciprocità" trumpiana non è legata solo al livello dei dazi.

Partendo, quindi, dalla presunta ingiustizia dimostrata dall'esistenza stessa del deficit, Trump applica dazi pari alla metà di tutte quelle barriere che vengono imposte agli Usa.

Tra questa presunta logica della reciprocità e la sua applicazione si pone però un problema: come calcolare tutte queste "ingiuste" barriere agli Usa e ottenerne quindi i dazi reciproci.

È presto detto. Basta prendere in considerazione l'esistenza del deficit commerciale degli Usa verso un Paese e rapportarlo al totale dei beni importati da quel Paese. La percentuale che si ottiene la si divide per due ed ecco ottenuto il dazio Usa.

Chiaramente, pensare che il deficit commerciale verso un Paese sia di per sé sempre sbagliato e che sia causato necessariamente da barriere di qualsiasi tipo imposte ingiustamente non ha fondamento in economia.

Il commercio internazionale in rapporto al PIL del mondo, infatti, continua a crescere, anche negli ultimi anni di grande rivalità geopolitica.

Il motivo è semplice: il vantaggio che tutti traggono dal libero commercio.

Pensare poi che il deficit commerciale sia sempre ingiusto e imposto dagli altri non solo non tiene conto delle preferenze dei consumatori (e dei risparmi che questi ottengono dall'acquistare beni meno cari all'estero), ma anche della complessità del commercio internazionale e dei ripetuti passaggi dei semilavorati tra Paesi prima di arrivare ai prodotti finiti, negli Usa come nel resto del mondo.

Va poi ricordato che a volte il deficit commerciale è inevitabile. Se un Paese, ad esempio, non produce caffè o olio di oliva e vuole consumarlo, deve necessariamente importarlo. Lo stesso discorso si può fare per un prodotto ben più strategico come l'energia, alla quale infatti i nuovi dazi non si applicano.

Va segnalato, infine, che, se è vero che gli Usa sono in deficit commerciale verso l'Europa per quanto riguarda i beni, lo stesso non può dirsi per i servizi (soprattutto informatici), di cui gli Usa sono grandi esportatori e rispetto ai quali la bilancia commerciale è nettamente a nostro sfavore.

Tirando le somme, possiamo dire che dazi, se non basati su acclamate pratiche sleali, sono in realtà un '*vulnus*' per tutti, anche per chi li impone; motivo per cui anche in Europa bisognerà stare attenti ai contro-dazi. Trump ha già detto che potrebbe ulteriormente alzare i propri dazi se questi ci saranno. Trovare una quadra tra l'evitare una vera e propria guerra commerciale e non rimanere inermi rispetto a dazi americani è il difficile oggetto del negoziato in corso tra Usa e Ue, alla quale è stata concessa una "sospensione" di 90 giorni destinata a scadere il 9 luglio 2025.

La strategia di Trump, infatti, è chiaramente quella dell'*"escalate to de-escalate"*, cioè, puntare alto con minacce di dazi molto elevati (recentemente Trump è arrivato a prospettare alla Ue il 50%) per poi trattare al ribasso.

Questa è stata, ad esempio, la strategia adottata con Canada, Messico e Regno Unito e persino con la Cina. Dopo intensi colloqui in Svizzera, le delegazioni delle due super-potenze, infatti, il 12 maggio hanno annunciato un accordo. Washington ha accettato di ridurre i dazi imposti ai prodotti cinesi (schizzati al 145%) al 30% e Pechino ha accettato di fare lo stesso, portandoli al 10% dall'attuale 125% e revocando anche altre misure di ritorsione, come le restrizioni alla vendita di minerali e terre rare inizialmente poste in atto.

In una nota congiunta, Pechino e Washington hanno sottolineato l'importanza delle loro relazioni economiche, auspicando di avere rapporti commerciali "sostenibili, di lungo termine e reciprocamente vantaggiosi".

Il raggiungimento di un'intesa in tempi così brevi e date le circostanze era tutt'altro che scontato dopo che Trump aveva annunciato il 2 aprile tariffe del 34% sulla Cina e la misura era rapidamente balzata all'84% e poi al 125%, in risposta alla rappresaglia di Pechino.

Il risultato – ha ammesso il Segretario al Tesoro americano Scott Bessent – è stato “l’equivalente di un embargo” che né gli Usa né la Cina avrebbero voluto. L’accordo, dunque, è stato raggiunto grazie al fatto che nessuno voleva un *decoupling* generalizzato ed è stato accolto con sollievo da tutte le borse mondiali.

Per giustificare l’accordo, Trump ha spiegato che le tariffe sulle auto, l’acciaio e l’alluminio restano in vigore e ha osservato come la “parte migliore dell’intesa è che la Cina si è detta d’accordo ad aprire il suo mercato” e a “rimuovere tutte le barriere non tariffarie”, oltre che a “fermare il flusso di *fentanyl* verso gli Usa”.

Di fatto quello che è accaduto è che gli Stati Uniti si sono visti costretti a una precipitosa marcia indietro sui dazi alla Cina dopo averli aumentati troppo rapidamente e ad un livello troppo elevato. Trump è stato costretto a cedere alle pressioni dei mercati e allo spettro degli scaffali vuoti, paventato da molti grandi gruppi della distribuzione.

Invece della guerra commerciale alla Cina, la Casa Bianca sembra aver optato per una “ritirata tattica” inviando allo stesso tempo un segnale chiaro, ovvero che anche gli aspetti più aggressivi delle sue politiche commerciali possono essere negoziabili.

Dopo il 2 aprile, in effetti, gli scambi commerciali tra le due super-potenze avevano subito un brusco rallentamento. Le esportazioni di Pechino verso gli Usa ad aprile erano crollate del 21% rispetto all’anno precedente e i prezzi dei prodotti cinesi sui siti web dei grandi rivenditori americani erano aumentati rapidamente e inesorabilmente. Nonostante l’accordo provvisorio, sono in molti a pensare che le relazioni bilaterali tra i due Paesi resteranno problematiche, e che l’imprevedibilità di Trump spingerà Pechino a continuare a diversificare i suoi mercati di esportazione e a cercare di stimolare una maggiore domanda interna.

Gli esportatori cinesi, inoltre, potrebbero sfruttare la finestra temporale prevista per ulteriori negoziati per anticipare le esportazioni verso gli Stati Uniti, aumentando il surplus commerciale e rafforzare le esportazioni verso l’Europa per smaltire il loro enorme surplus produttivo.

La verità è che la globalizzazione ha trasformato il mondo da un insieme di mercati separati a un unico grande mercato interconnesso, per cui la guerra commerciale tra le due principali potenze economiche ha già conseguenze globali che si estendono ben oltre i loro confini.

Nel frattempo, sorprende come le politiche trumpiane abbiano avuto rapidamente ricadute significative sull’andamento del PIL statunitense nel primo trimestre 2025, che rivela un arretramento dell’economia americana, dal +2,4% del quarto trimestre 2024 al +1,6%.

Esito provvisoriamente positivo hanno avuto anche le trattative statunitensi con il Regno Unito, che hanno condotto lo scorso 8 maggio i due tradizionali alleati a formare l’*“Accordo di prosperità economica” (U.S.-UK Economic Prosperity Deal, EPD)* o, meglio, le sue basi.

Nonostante il rapporto tra Washington e Londra sia unico nel suo genere, l’EPD rappresenta in teoria un modello di riferimento per tutti quei Paesi che hanno manifestato, obbligati, l’interesse a negoziare con Washington dopo lo shock del 2 aprile e in particolare per la Ue.

Sebbene Trump e il premier britannico Keir Starmer abbiano definito l’accordo “storico”, il risultato è, per ora, un documento generico e non giuridicamente vincolante che lascia parecchi dubbi per l’assenza di chiare tempistiche e obiettivi condivisi. Ciò è dimostrato dal fatto che i due leader non si sono incontrati di persona per l’occasione e la parola “intenzione” appare ben 16 volte nel testo in bozza dell’EPD.

Per quanto riguarda i dazi, i due Governi hanno concordato una modulazione tariffaria più favorevole sulla carne bovina di entrambi, il Regno Unito sull'etanolo statunitense e gli Usa sulle automobili britanniche. In quest'Ultimo caso, fino a 100 mila veicoli esportati dal Regno Unito oltre Atlantico godranno di una tariffa del 10%, mentre oltre quell'ammontare scatterà l'aliquota doganale del 27,5%.

Su due punti non ci sono stati arretramenti: Trump ha mantenuto il 10% "reciproco" sull'import-export col Regno Unito, mentre Starmer non ha ceduto sull'imposta nazionale sui servizi digitali, spina nel fianco delle *big tech* statunitensi che sostengono Trump.

Le novità si fermano qui però, perché è rinviata ogni tipo di decisione sui temi bilaterali più importanti: i dazi Usa su acciaio, alluminio (già in vigore) e prodotti farmaceutici (prossimi all'imposizione), la discussione sulle barriere non tariffarie, come gli standard sanitari e fitosanitari nel settore agroalimentare, il rafforzamento dell'interscambio di servizi e la partnership digitale e la cooperazione nel campo della sicurezza in funzione anti-cinese.

Quando e come l'EPD vedrà la luce è un'incognita. Tuttavia, l'annuncio dell'*Accordo di prosperità economica* ha comunque dato alcuni segnali netti.

Innanzitutto, è evidente quanto Trump consideri i "*big, beautiful deals*" come strumenti per invertire rapidamente un consenso interno in calo. Sebbene il Regno Unito sia il primo partner commerciale degli Usa in termini di interscambio complessivo di beni, servizi, investimenti e legami aziendali, il Paese europeo non figurava il 2 aprile nella lista dei partner colpiti dai dazi "reciproci" più elevati dell'aliquota di base del 10% e sospesi per 90 giorni: non c'era dunque un'urgenza negoziale legata alla scadenza del 9 luglio. È chiaro, infatti, l'intento politico di Trump di costruire velocemente una vittoria da sbandierare all'opinione pubblica americana in un momento in cui l'ansia sull'economia è salita di molto.

In secondo luogo, qualora il Regno Unito accettasse di offrire concessioni tariffarie preferenziali agli Stati Uniti ma non agli altri partner commerciali violerebbe il principio della "nazione più favorita", cardine del sistema dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), poiché l'EPD non si configurerebbe come un accordo di libero scambio ai sensi dell'OMC. È un pericoloso indizio di frammentazione del sistema economico internazionale in scia al caos trumpiano.

Infine, dopo aver sbandierato un dazio del 20% contro tutti i Paesi ad eccezione della Cina, Trump conferma di accontentarsi del 10% come un "pavimento tariffario essenziale" per centrare gli obiettivi di "*America First Trade Policy*", ma anche per finanziare parte del suo maxi-piano di taglio fiscale.

Sarà dunque complicato strappare a Trump concessioni sotto tale soglia, a meno che nei prossimi mesi l'impatto su *Wall Street* non diventi insostenibile per la Casa Bianca.

Visto com'è andata con il Regno Unito, partner storico che ha un lieve disavanzo commerciale nei confronti degli Usa e che fin da *Brexit* è alla ricerca di maggiori legami oltre Atlantico, la strada per le trattative in corso con Unione europea, Giappone, Corea del Sud e Paesi del Sud-est asiatico appare ancora in salita.

L'Unione europea, in particolare, nella retorica trumpiana, è descritta addirittura come meno cooperativa della Cina e responsabile di un regime commerciale giudicato fortemente sfavorevole per gli interessi statunitensi.

Intanto, sul piano interno, la strategia doganale americana ha ottenuto un primo riscontro in sede giudiziaria. Il 28 maggio, infatti, il Tribunale federale per il commercio internazionale (*U.S. Court of International Trade*) ha giudicato illegittimi i dazi annunciati da Donald Trump lo scorso 2 aprile, contestando il ricorso della Casa Bianca all'*International Emergency Economic Powers Act* del 1977. Il giorno successivo, il 29 maggio, la Corte d'appello del circuito federale (*U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit*) ha però sospeso l'efficacia della sentenza, autorizzando il ripristino provvisorio delle misure tariffarie, in attesa dell'esame di merito.

Le parti sono state chiamate a presentare le rispettive argomentazioni: entro il 5 giugno i ricorrenti ed entro il 9 giugno il Governo.

In caso di esito negativo, l'Esecutivo potrebbe portare ricorso alla Corte Suprema.

Intanto, a quasi due mesi dall'imposizione unilaterale di Trump di una tariffa "di base/reciproca" del 10%, oltre ai dazi settoriali del 25% su auto, acciaio e alluminio, Bruxelles non ha ancora ottenuto alcuna apertura concreta.

Se entro luglio non verrà raggiunto un compromesso, il dazio "reciproco" potrebbe addirittura salire al 50%, come minacciato dallo stesso Trump lo scorso 23 maggio, dopo che già il 2 aprile – nel suo discorso pronunciato a Rose Garden – ne era stata annunciata una prima estensione al 20%.

L'ipotesi dell'aliquota massima, inizialmente prevista per il 1° giugno, è stata successivamente rinviata al 9 luglio, dopo un colloquio telefonico tra la Presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen e l'inquilino della Casa Bianca.

Si tratta di una soglia mai applicata nei rapporti transatlantici, che segnerebbe una rottura sistemica nel principale asse economico del mondo occidentale.

Sul piano diplomatico, la risposta europea rimane perlopiù inalterata: in assenza di una proposta commerciale strutturata, non si prospetta – al momento - alcun accordo con la Casa Bianca e i referenti dell'Amministrazione americana, che non hanno prodotto esiti tangibili, restituendo un quadro interlocutorio segnato da ambiguità e frammentazione.

Dal versante atlantico, la marginalizzazione dell'Ue non sembrerebbe rispondere, tuttavia, a un intento punitivo: rifletterebbe piuttosto una ricalibratura delle priorità strategiche americane oggi rivolte verso interlocutori percepiti come più agili e cooperativi – come Vietnam, India, Giappone – in contesti dove l'orizzonte di risultato si presenta più diretto e misurabile.

Il nodo in questa fase non risiede tanto nell'assenza di convergenze, quanto nell'incapacità di individuare, nel confronto con Bruxelles, un esito politicamente spendibile.

Dal canto suo, nel tentativo di riequilibrare un quadro negoziale sempre più sbilanciato, la Commissione europea ha attivato un pacchetto di contromisure strutturato in tre fasi concepito per rispondere alle restrizioni introdotte unilateralmente dagli Stati Uniti su acciaio e alluminio lo scorso aprile. Il primo modulo, in vigore dal 15 aprile, ha già introdotto dazi del 25% su un primo gruppo di beni agroalimentari americano (fra cui succo d'arancia e mirtilli rossi).

La seconda, attiva dal 16 maggio, estende le misure a comparti strategici per l'export americano, come carni bovine e avicole, cereali e oli vegetali.

La terza fase, prevista per il 1° dicembre, dovrebbe riguardare prodotti di peso economico e politico ben più rilevante, fra cui soia e mandorle – beni simbolici fortemente radicati negli Stati repubblicani.

Tuttavia, a seguito dell'annuncio da parte dell'amministrazione Trump della riduzione temporanea dei dazi "reciproci" dal 20% al 10% per un periodo di 90 giorni, l'intero pacchetto europeo è stato congelato lo scorso aprile e ad oggi resta formalmente sospeso.

Parallelamente, l'8 maggio la Commissione europea ha avviato una consultazione pubblica su un nuovo elenco di misure potenziali, per un valore complessivo di 95 miliardi di euro – una cifra, comunque, ben distante dai 549 miliardi stimati da Bruxelles come effetto aggregato delle misure già introdotte o annunciate dagli Stati Uniti.

La lista – attualmente in bozza – è una mappatura dettagliata che dimostra la centralità del settore agroalimentare nell'architettura difensiva europea: non una semplice elencazione doganale, dunque, ma uno strumento di pressione geopolitica calibrato per colpire le filiere più rappresentative degli Usa, in particolare nei territori elettoralmente sensibili per l'Amministrazione Trump.

Il contenuto della lista, infatti, delinea con chiarezza il perimetro di una strategia costruita per esercitare una pressione selettiva e progressiva.

Vi compaiono carni bovine e avicole – fresche o congelate –, incluse referenze iconiche come le *chicken wings*, alimento fortemente rappresentativo e ad alta marginalità per l'industria del *Midwest*. Seguono latte e derivati: burro, yogurt, formaggi fusi e concentrati – prodotti che, oltre al peso industriale, hanno una valenza culturale profondamente radicata. L'elenco include, inoltre, cereali trasformati, farine, mais dolce, riso e legumi – elementi strutturali del sistema agricolo statunitense – olio di soia e olio vegetale, già oggetto di tensione nei confronti della Cina.

Anche se si tratta di una versione provvisoria, particolarmente rilevante è la presenza di vini da uve fresche, spumanti, vermouth e *spirits*: beni non solo economicamente ma anche simbolicamente significativi, in grado di attivare reazioni a catena nell'opinione pubblica e nelle *lobby* settoriali.

L'inserimento di prodotti a così forte impatto culturale, spesso connotati da un valore identitario riconosciuto, chiarisce l'intenzione della Commissione: costruire una leva politica non attraverso il *quantum*, ma attraverso la qualità simbolica della risposta.

Va segnalato, tuttavia, che, nonostante l'intento dichiarato di mantenere i margini di trattativa aperti, la natura selettiva dell'intervento ha riattivato tensioni interne tra gli Stati dell'Ue.

Emblematica, in tal senso, è l'inclusione del vino, che ha innescato un attrito immediato.

Italia e Francia, infatti, hanno chiesto formalmente alla Commissione di riconsiderarne l'inserimento, richiamando il rischio di una controffensiva su comparti a elevata esposizione reputazionale ed economica e suggerendo di orientare la risposta europea su segmenti strategicamente più rilevanti in termini di impatto industriale e posizionamento politico.

Già ad aprile Parigi aveva sollecitato l'esclusione del bourbon americano per evitare ritorsioni su cognac e champagne, anticipando una dinamica che oggi tende a riprodursi su scala più ampia.

La questione supera la dimensione merceologica e si colloca in un'area di confine tra tutela economica, rappresentanza identitaria e politica estera: il vino non è soltanto una voce dell'export europeo, ma un asset raffigurativo intorno cui si sono strutturate intere filiere di valore, sistemi di promozione e strategie di *soft power*.

La tendenza degli Stati membri di difendere selettivamente i propri comparti più esposti pone quindi in rilievo i limiti di una risposta comune fondata su equilibri di filiera divergenti. Ne risulta una tensione che sembra tendere verso una negoziazione differenziata e frammentata, con un

conseguente indebolimento della leva europea, che rischia di risultare meno credibile proprio nel momento in cui la pressione sistemica statunitense si estende dal comparto agroalimentare a quello industriale.

Un dato innegabile è che, nel nuovo regime dei dazi l'Italia figura tra le economie europee più esposte.

L'agroalimentare italiano, in particolare, ha registrato nel 2024 oltre 7 miliardi di euro di esportazioni verso gli Stati Uniti – circa un decimo dell'intero export nazionale del settore – con una concentrazione significativa su beni come pasta, olio d'oliva, formaggi, salse e vino.

Proprio questi prodotti, al centro delle preferenze del consumatore statunitense, rischiano ora di subire un contraccolpo diretto.

Secondo stime basate sull'aumento dei dazi al 20%, l'impatto potrebbe tradursi in un calo dei volumi fino al 30% e in una contrazione del 10% dei ricavi, con una perdita stimata di oltre 800 milioni di euro. Tuttavia, l'annuncio del 23 maggio da parte della Casa Bianca – che prevede l'innalzamento dell'aliquota al 50% a partire dal 9 luglio, salvo accordi – aprirebbe uno scenario sensibilmente più grave.

Secondo il Centro Studi di Confindustria, l'effetto macroeconomico delle misure statunitensi potrebbe incidere sul PIL italiano con una riduzione dello 0,3% solo nel 2025.

Secondo le più recenti stime di Confcooperative, una contrazione del 10% dell'export agroalimentare italiano comporterebbe la perdita di 18-20 mila posti di lavoro, con impatti significativi soprattutto nelle filiere vitivinicola e lattiero-casearia.

In assenza di interventi straordinari – come, ad esempio, super ammortamenti e crediti d'imposta per gli investimenti produttivi – si profila il rischio di un indebolimento strutturale della filiera agroalimentare nazionale.

Paradossalmente – ma solo in apparenza – va segnalato che nel primo bimestre del 2025 l'export agroalimentare italiano verso gli Usa ha registrato un incremento complessivo dell'11% in valore, con una crescita particolarmente marcata nel mese di febbraio (+14% su base annua). Secondo i dati rielaborati da Coldiretti, il comparto vinicolo ha raggiunto i 351 milioni di dollari (+10,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), mentre quello lattiero-caseario si è attestato a 92 milioni (+12,3%), consolidando la leadership italiana nella categoria, davanti a Francia, Spagna e Olanda, e quello oleario ha superato i 433 milioni di dollari in valore, con 59 mila tonnellate esportate (un incremento del 9,4% nei volumi, accompagnato però da una flessione dell'8,1% in valore – indicatore evidente della pressione esercitata sui listini e di una strategia più aggressiva da parte del mercato americano).

Questi numeri, tuttavia, se non contestualizzati, rischiano di creare una percezione distorta della domanda. Non si tratta, infatti, tanto di un segnale di espansione quanto di una reazione alla prevista stretta doganale americana o reciproca in arrivo.

L'imposizione di dazi, infatti, ha spinto gli operatori statunitensi ad accumulare scorte di prodotti agro-alimentari italiani (e non solo) già nel bimestre finale del 2024 (+20% per il vino italiano), nel tentativo di proteggersi dall'aumento atteso dei prezzi.

L'accumulo straordinario di merce nei magazzini statunitensi, continuato anche nei primi mesi del 2025, lascia peraltro presagire – ed è questo il punto più critico – una contrazione fisiologica delle

nuove commesse, aggravata dall'incertezza riguardante il potenziale incremento fino al 50% dei dazi, annunciato dalla Casa Bianca e sospeso fino al 9 luglio.

Il comparto vinicolo, in particolare, si trova oggi nella complessa condizione di dover difendere il proprio posizionamento internazionale, cercando di assorbire l'impatto dei dazi senza erodere margini né cedere sul piano del prezzo. Il settore è evidentemente esposto. L'Unione Italiana Vini stima – a regime - una perdita potenziale di 323 milioni di euro all'anno, con il 76% dell'export italiano a rischio.

Il timore in uno scenario di tensione prolungata è che all'impatto diretto sui volumi si aggiunga una crescente vulnerabilità reputazionale, alimentata dalla diffusione dell'*Italian sounding* – una dinamica purtroppo già attiva, che tende ad accentuarsi nei momenti di instabilità commerciale, riducendo il margine competitivo delle imprese italiane sui mercati esteri.

Anche in risposta a questo andamento e per ridurre la dipendenza dal mercato statunitense, alcuni produttori viti-vinicoli italiani stanno esplorando nuove opportunità commerciali in Asia, Sud America e Africa, mentre si intensificano le pressioni lungo la filiera affinché l'extracosto generato dai dazi venga assorbito senza compromettere il posizionamento del vino italiano come prodotto *premium*.

A Bruxelles e al Governo italiano i produttori di vini chiedono una risposta coesa finalizzata a difendere non solo il margine economico, ma anche la tenuta reputazionale della filiera affinché si impedisca che il danno immediato si traduca in un arretramento strutturale del settore.

Al centro dell'impatto dei dazi si colloca anche il comparto lattiero-caseario, in particolare quello legato alle produzioni DOP a maggiore proiezione internazionale. Tra queste, il Parmigiano Reggiano rappresenta il caso più scoperto e rappresentativo giacché l'aumento del dazio all'ingresso negli Stati Uniti rischierebbe di compromettere in modo strutturale la tenuta del comparto, soprattutto nelle aree di produzione più esposte, come i caseifici mantovani. Con oltre il 22% dell'export complessivo verso gli Usa e in un contesto segnato dal rincaro di energia e materie prime, l'effetto congiunto della pressione sui margini e dell'instabilità distributiva apre una fase di incertezza progressiva.

Pur ribadendo l'intenzione di mantenere una presenza stabile oltreoceano, il Consorzio del Parmigiano Reggiano ha espresso preoccupazioni per le ricadute sistemiche e l'evoluzione dello scenario. La qualità certificata e le caratteristiche non replicabili del prodotto, infatti, lo pongono fuori dalla concorrenza diretta, ma non lo proteggono da una logica sostitutiva, soprattutto in un contesto di volatilità estesa e rialzo prolungato dei listini.

La filiera olearia italiana sembra adottare un atteggiamento più misurato rispetto ad altri comparti, pur in un quadro di indubbia tensione. A differenza della controparte statunitense – che vede già segnali di contrazione della domanda interna – i produttori italiani osservano con cautela gli sviluppi, senza prefigurare, almeno per ora, impatti sistemici. Secondo la North American Olive Oil Association (NAOOA), già nel 2024 circa due milioni di famiglie americane hanno smesso di acquistare olio d'oliva rispetto all'anno precedente, principalmente a causa dei rincari legati alla scarsità della produzione mediterranea. L'introduzione dei dazi rischia ora di amplificare la problematica in un mercato storicamente trainato da logiche di accessibilità economica. Ciononostante, in un contesto maturo e fortemente segmentato come quello statunitense, dove quasi la metà dei consumi si concentra sulla costa orientale per consumatori più attenti alla salute,

l'olio d'oliva conserva un profilo a elevata densità simbolica. È su questa base che la stessa NAOOA ha chiesto a Washington l'esenzione totale dai dazi per detta categoria, riconoscendone il ruolo sistemico nell'equilibrio nutrizionale del paniere americano.

L'obiettivo generale del settore non è soltanto contenere gli effetti di breve periodo, ma preservare la distintività dell'olio extravergine italiano come prodotto culturale. La qualità, infatti, si configura sempre più come elemento politico e non più esclusivamente commerciale – tanto più in un mercato come quello statunitense, dove il consumatore tende ad associare all'olio d'oliva un'identità non solo nutrizionale ma sociale.

In assenza di una strategia europea integrata, coerente e anticipatoria, le nostre filiere agroalimentari rischiano di rimanere ostaggi di un equilibrio instabile, in cui il confine tra politica commerciale e sicurezza economica si fa sempre più labile.

L'Unione europea si ritrova purtroppo doppiamente esposta: improvvisamente priva di uno spazio multilaterale stabile a cui ancorare la propria posizione e costretta a negoziare in un contesto che ha ormai superato la dimensione commerciale.

La proposta americana di collegare ogni discussione riguardo ai dazi a un impegno vincolante da parte dell'Ue ad acquistare 350 miliardi di dollari in energia statunitense rivela un dato evidente: il vino, l'olio, la pasta e altri prodotti *premium* rischiano di diventare strumenti negoziali in trattative che ridefiniscono gli equilibri geopolitici globali.

L'eventuale attivazione dei dazi al 20 o addirittura al 50% rappresenterebbe, in tal senso, non solo una misura punitiva, ma un segnale politico destinato a ristrutturare radicalmente le logiche del commercio transatlantico. Se invece la Ue riuscisse ad ottenere condizioni almeno analoghe a quelle ottenute dal Regno Unito, il danno sarebbe decisamente più contenuto.

L'agroalimentare europeo – storicamente confinato in una sfera tecnica o merceologica – assume oggi la fisionomia di un dispositivo geopolitico: uno spazio in cui si rifrangono, con crescente nitidezza, le direttrici della competizione globale. I dazi americani dimostrano, infatti, che il cibo non è più soltanto una voce di export, ma un vettore di influenza, autonomia e orientamento strategico.

L'Unione europea, dunque, non può limitarsi a proteggere i comparti esposti ma deve riposizionarsi come soggetto sistemico. Il rischio maggiore non risiede ormai nel danno immediato, ma nell'assenza di una postura coerente e di una visione condivisa.

Ancora una volta la Ue si trova ad un bivio della storia come davanti alla pandemia e alla crisi russo-ucraina: delineare una forte strategia comune che – superando le restrizioni imposte dal nuovo Patto di stabilità e crescita – faccia fronte alla crisi dei dazi, oppure sfaldarsi in preda ad opposti nazionalismi.

## **DIFESA, ENERGIA E PROGRESSO TECNOLOGICO: LE SFIDE EPOCALI DELL'EUROPA. SVOLTA TEDESCA E RIAVVICINAMENTO AL REGNO UNITO**

L'Europa, travolta dalla rivoluzione trumpiana, sta vivendo uno dei momenti più delicati della sua storia.

Per un verso si trova costretta a radicali cambiamenti che la scuotono dai vincoli finanziari restrittivi del nuovo Patto di stabilità e crescita e la spingono a fare sia debito comune che debito nazionale al di là dei limiti dei parametri di Maastricht.

Per altro verso, pur lavorando a recuperare la piena alleanza con l'altra sponda dell'Atlantico, si sta aprendo a nuovi mercati e relazioni internazionali con aree come l'Asia centrale, il Mercosur e i Paesi del Golfo e a rinnovare l'alleanza politica ed economica con il Regno Unito dopo la traumatica frattura della *Brexit*.

A tutto questo si oppongono – per un verso – i sempre più influenti partiti sovranisti in ascesa in quasi tutto il Vecchio continente e - per altro verso – i “frugali” Paesi nordici che da sempre si sono opposti alla prospettiva di fare debito comune e violare i parametri restrittivi di finanza pubblica. Ora, però, la Ue si trova ad una svolta: o accelerare sulla strada dell'integrazione, acquisendo sovranità anche su temi come la politica estera e la difesa comune, o condannarsi alla marginalità e alla frammentazione.

È probabile che un gruppo ristretto di Paesi europei “spicchi il volo” su questi temi attraverso accordi multilaterali, bypassando la paralizzante regola dell'unanimità europea, ma non è chiaro se tra questi Paesi possa esserci l'Italia, stretta nel dilemma tra l'assoluta fedeltà agli Usa e vicinanza ai Paesi sovranisti e gli impegni presi a sostegno dell'Ucraina e nell'ambito della Commissione europea.

Una cosa è certa. Eventi come la crisi in Ucraina, le persistenti tensioni con la Russia e la continua instabilità in Medio Oriente hanno messo in luce le fragilità intrinseche di un sistema di sicurezza tradizionalmente orientato in via esclusiva verso l'Alleanza atlantica.

Le politiche degli Stati Uniti, sempre più spesso improntate a un approccio unilateralista, hanno ulteriormente alimentato le incertezze e spinto molti *leader* europei a riconsiderare la necessità di una strategia comune che vada oltre il modello tradizionale della NATO.

In questo scenario complesso e mutevole, l'esigenza di un'autonomia strategica europea ha riportato al centro del dibattito una questione cruciale, rimasta a lungo sopita: la creazione di un esercito comune.

Nell'ambito di questa futura ed eventuale sinergia militare europea, il Presidente francese Macron ha proposto l'estensione dello scudo nucleare francese a tutta la Ue accanto all'attuale “*Nuclear Sharing Program*” messo a punto dall'Alleanza atlantica.

L'idea di un esercito comune europeo non è certo una novità nella storia del continente. Già in passato, si sono registrati tentativi di costituire una forza di difesa integrata, come dimostra il progetto della Comunità Europea di Difesa (CED), voluta da De Gasperi e Adenauer ma affossata nel 1954 dal voto contrario dei Paesi Bassi e della Francia.

Nonostante le difficoltà e le resistenze incontrate in passato, il concetto di un esercito europeo ha subito una significativa evoluzione negli ultimi anni.

Oltre a rappresentare un'opportunità per unire le forze e le competenze dei singoli Stati membri, esso simboleggia un passo fondamentale verso una maggiore autonomia strategica e, di conseguenza, verso una indipendenza geopolitica europea.

L'obiettivo primario è quello di creare una struttura militare integrata, dotata di una capacità di risposta rapida ed efficace alle minacce, riducendo la dipendenza da alleati esterni e favorendo una maggiore coesione politica e militare tra i Paesi del Vecchio continente.

Tuttavia, la strada verso la realizzazione di un esercito europeo è irta di ostacoli e interrogativi. Attualmente, si delineano, principalmente, due alternative per la sua costituzione:

La prima, caldeggiata con forza dal Presidente francese, prevede la creazione di una forza armata comunitaria, costituita dall'insieme delle forze armate dei vari Stati membri dell'Unione Europea, poste sotto un comando unificato e dipendente dall'Alto Rappresentante per la Politica estera e la Sicurezza comune.

Questa opzione, tuttavia, solleva una questione spinosa: quale sarebbe il futuro della NATO?

Il punto, implicitamente affrontato dalla Francia, è che tale opzione presupporrebbe la dissoluzione dell'Alleanza atlantica ed è quello a cui puntava Macron sin dal 2020, affermando che la NATO era "cerebralmente morta".

L'Europa, Regno Unito compreso, dispone attualmente di circa 1,47 milioni di militari in servizio attivo, ma l'efficacia di tale contingente è compromessa dalla mancanza di un comando unificato. La NATO, al contrario, si basa sul presupposto che il Comandante supremo alleato per l'Europa sia un generale statunitense di alto livello; una condizione che implica la *leadership* strategica degli Stati Uniti.

La seconda alternativa, sostenuta da altri Paesi membri contrari alla dissoluzione dell'Alleanza atlantica, si concentra sulla costituzione di un organismo per la ripartizione delle forniture militari e di un comando militare unificato a cui gli Stati membri possano aderire su base volontaria e, soprattutto, senza dover rinunciare a ulteriori quote della propria sovranità a favore delle Istituzioni comunitarie.

Questa opzione sembra essere quella preferita dalla Presidente della Commissione Europea, Ursula Von der Leyen, che ha recentemente annunciato un maxi-piano di investimenti comunitari in materia di difesa.

La proposta, approvata dalla Commissione europea, prevede maggiori spese per circa 800 miliardi di euro in quattro anni, ma la parte del leone nel piano la fa il permesso concesso ai singoli Paesi europei che lo vogliano di spendere fino a 650 miliardi di euro "a debito", in deroga alle regole del nuovo Patto di stabilità.

L'obiettivo di questa parte del Piano è quindi permettere di aumentare le spese medie per la difesa dei Paesi NATO dell'Ue dal 2% del PIL a circa il 3,5% entro il 2029. Se l'Ue dovesse davvero realizzare gli obiettivi della Commissione europea, nel 2029 arriverebbe a spendere in difesa circa 580 miliardi di euro: quasi il doppio rispetto ai 305 miliardi spesi nel 2024 ed oltre il triplo se confrontati con i 190 miliardi spesi nel 2021.

Una prima criticità di tale Piano è rappresentata dal fatto che esso non fa nulla per "ribilanciare" queste spese verso i Paesi in cui le esigenze di difesa sono maggiori, per esempio permettendo alla Polonia o agli Stati baltici di spendere proporzionalmente di più rispetto a quelli dell'Occidente europeo o del Mediterraneo.

Al contrario, il piano distribuisce le spese in maniera proporzionata al PIL. La conseguenza è che i Paesi sul “fronte orientale” (Polonia, Slovacchia, Finlandia e le tre Repubbliche baltiche) insieme coprirebbero solo il 15% di queste nuove spese, crescendo da 44 miliardi di euro dell’anno scorso a circa 84 miliardi nel 2029.

Un secondo aspetto critico è che l’aumento delle spese militari porterebbe a fare maggiore affidamento sulle importazioni dall’estero, che è già oggi uno dei punti deboli della difesa europea. In particolare, una quota elevata delle maggiori spese sarebbe assorbita dagli Stati Uniti, dai quali l’Ue continua a dipendere in maniera significativa in termini sia di *hardware* che di *software* militari. Il problema della dipendenza dall’estero è duplice. Da un lato, naturalmente, non garantisce l’auspicata “autonomia strategica” dell’Europa. Dall’altra, fa sì che ogni euro speso in approvvigionamento dall’estero non abbia una ricaduta positiva sull’economia dei Paesi europei.

Per rispondere almeno in parte a questa obiezione, nel suo Piano la Commissione ha previsto che i 150 miliardi di euro di debito comune dovranno essere spesi per almeno il 65% in Unione europea e che le importazioni siano riservate solo a Paesi terzi che abbiano stretto “patti di sicurezza” con l’Ue, escludendo sistemi d’armamento su cui tali Paesi prevedano restrizioni all’utilizzo (come avviene per esempio per il sistema antimissilistico americano *Patriot*).

Del resto, sono proprio frammentazione e dipendenza dall’estero le due caratteristiche della difesa europea che oggi espongono il continente ai “capricci” degli Stati Uniti. Per decenni, i Governi europei e le loro forze armate hanno considerato gli americani partner indissolubili per la difesa dell’Europa, approfittando della fornitura statunitense (in ambito NATO) di capacità essenziali nelle quali non hanno invece investito affatto.

L’arrivo di Trump ha improvvisamente minato queste certezze, rendendo più probabile il disimpegno statunitense dal continente europeo. Così i Paesi membri hanno iniziato a fare i conti con la loro mancanza di tecnologie chiave.

Una maggioranza di esperti indica il 2030 come data-limite entro cui, con opportuni investimenti, l’Unione potrebbe rendersi autonoma sul piano militare. Oltre un terzo degli esperti intervistati ritiene infatti improbabile che l’Ue riesca a rendersi indipendente dagli Stati Uniti entro il 2030 nei campi della *intelligence* e sorveglianza dallo spazio, così come in quelli della soppressione delle difese aeree nemiche e dell’attacco a lungo raggio.

Certo è che il progressivo disimpegno di Washington e la richiesta di un maggiore contributo economico e militare da parte della NATO impongono una riflessione sulla capacità del continente di difendersi senza un sostegno incondizionato degli Stati Uniti.

In questo contesto, lo sviluppo di una solida industria della difesa e il potenziamento delle capacità di difesa europee diventano elementi chiave per ridurre la storica dipendenza dall’estero e garantire una sicurezza duratura al Vecchio continente.

Il ruolo di Washington, da sempre spina dorsale e colonna portante della NATO, non è più scontato. La disponibilità di Trump a negoziare con Vladimir Putin per una pace “a tutti i costi” e la dichiarazione a metà febbraio del Segretario della Difesa degli Stati Uniti Pete Hegseth circa l’impossibilità per gli Usa “di concentrarsi principalmente sulla sicurezza dell’Europa” richiedono agli alleati europei di “scendere in campo e assumersi le responsabilità della sicurezza convenzionale nel continente”.

Se nel 2023 solo gli Stati Uniti e pochi altri membri europei superavano la soglia minima del 2% del PIL in spese militari, il 2024 è stato interessato da un aumento considerevole di tale voce di spesa soprattutto per Polonia, Estonia e Lettonia, sebbene altri Paesi, come l'Italia, rimangano ancora indietro. Il limite contributivo europeo alla NATO, ripetutamente e aspramente criticato dall'Amministrazione Trump, ora è diventato una questione essenziale.

A inizio marzo il Presidente americano ha nuovamente minacciato il ritiro dall'Alleanza atlantica se le altre nazioni non aumenteranno la spesa nazionale per la difesa, come minimo al 2,5-3% del PIL. Il Piano approvato dalla Commissione europea risponde a questa necessità, consentendo ai membri di creare deficit aggiuntivo fino a un massimo di 1,5% del PIL senza attivare la procedura per i disavanzi, grazie ad una clausola straordinaria di salvaguardia.

Come accennato, se tutti gli Stati aumentassero la spesa in tal senso, si potrebbe creare un margine di bilancio pari a circa 650 miliardi di euro in circa 4 anni.

Occorre, però, sottolineare che non è affatto scontato che tutti i Paesi siano disposti a raggiungere tale soglia. Va inoltre evidenziato come le scelte per rendere l'Alleanza Atlantica meno asimmetrica non dipendano solo dall'aumento di spesa.

Una "europeizzazione" della NATO ma soprattutto una difesa europea autonoma e resiliente dipendono innanzi tutto dallo sviluppo di capacità militari all'altezza, oltre che dall'aumento degli sforzi nel reclutamento, addestramento ed esercitazione delle forze.

Non è dunque solo una questione di *budget* e di mezzi, ma di uomini e di formazione e su questo punto la situazione appare davvero difficile, considerato che - con l'eccezione di alcuni Paesi baltici e dell'Est - difficilmente le opinioni pubbliche europee accetterebbero un ritorno alla leva di massa e soprattutto che l'età media di alcuni Paesi europei (tra cui il nostro) è decisamente troppo alta per rendere possibile ed efficace il raggiungimento di un simile obiettivo.

La dipendenza dagli Usa e la conseguente necessità di sviluppare soluzioni alternative ed indipendenti sono il nodo del "Libro Bianco sul Futuro della Difesa Europea" pubblicato lo scorso 19 marzo. In tale documento la Commissione sottolinea che "l'aumento della spesa per la difesa deve andare di pari passo con un sostanziale consolidamento della base industriale" e che è dunque cruciale lo sviluppo di un mercato unico per la difesa, senza barriere alla circolazione di prodotti e servizi nel settore, dando stimolo alla ricerca e sviluppo congiunti.

Nel documento, inoltre, la Commissione europea propone delle azioni da intraprendere con urgenza, in quanto riconosce che "la Ue si trova ad affrontare varie minacce acute e crescenti" e che "tutti gli Stati membri sono chiamati ad agire in modo solidale ed investire nella nostra difesa collettiva".

Le minacce strategiche indicate dalla Commissione hanno varia natura (militare, ibrida, economica, commerciale, climatica, migratoria, tecnologica, ecc.), sono interconnesse, e provengono da più fronti (Artico, Ucraina, Baltico, Libia e confini orientali e meridionali). L'Unione europea risulta quindi, di fatto, accerchiata da più attori impegnati "in una corsa alla modernizzazione militare ed al vantaggio tecnologico ed economico" per competere sullo scacchiere geopolitico.

In questo contesto la Commissione europea ritiene che sia necessario dotarsi di una "capacità di deterrenza sufficiente a prevenire una potenziale guerra di aggressione".

Questo non significa, tuttavia, per il momento, la costruzione di un'unica forza militare comunitaria. Il Libro Bianco, infatti, afferma che "gli Stati membri manterranno sempre la responsabilità delle

proprie truppe, dalla dottrina allo schieramento, e delle esigenze di definizione delle proprie Forze armate”.

L'Unione europea, invece, si vuole proporre come centro di coordinamento e razionalizzazione degli investimenti legati alla difesa, allo scopo di portare vantaggi in termini di riduzione dei costi, incremento della produzione, interoperabilità dei sistemi, efficienza della spesa e competitività delle imprese, facendo fronte a una serie di carenze strategiche.

La prima carenza è quella riguardante le capacità strettamente militari degli Stati membri. La Commissione ritiene, infatti, che, ad oggi, nessuno Stato membro sia in grado di rispondere autonomamente alle sfide di sicurezza odierne e del futuro, in particolare se ognuno persegue una strategia autonoma e ridondante con quelle degli altri Paesi. La Commissione, in tal senso, propone: 1) lo sviluppo di una progettazione condivisa su quali siano gli investimenti più urgenti; 2) garanzie di impegno a lungo termine, necessarie per dare prevedibilità all'industria; 3) un accordo sul tipo di gestione politica e industriale del processo di riarmo; 4) l'impiego dei fondi europei come incentivo per mobilitare le risorse nazionali e per spenderle nel modo più efficiente possibile tramite appalti e progetti comuni.

La seconda carenza riguarda la cosiddetta “mobilità militare”, ovvero la capacità di muovere rapidamente truppe ed armamenti sul territorio dell'Unione a causa della presenza di barriere fisiche, infrastrutturali e normative che vanno a compromettere le capacità militari generali.

Sono stati quindi individuati quattro corridoi prioritari, multimodali (ferroviario, stradale, marittimo e aereo) ed a “doppio uso” su cui concentrare gli investimenti.

All'interno di questi sono già stati individuati 500 progetti che necessitano di interventi urgenti, come l'ampliamento dei tunnel ferroviari, il rafforzamento dei ponti e strade e l'espansione delle infrastrutture portuali ed aeroportuali.

La terza carenza individuata dalla Commissione riguarda le capacità di approvvigionamento dei materiali critici. Questi sono necessari per la produzione di sistemi d'arma e delle parti di ricambio. Ridurre le dipendenze e rendere le linee di rifornimento più resilienti è vitale per rafforzare le capacità di difesa comunitarie. A tal fine, la Commissione Europea si impegna a lavorare per facilitare l'accesso alle materie prime tramite l'individuazione dei materiali critici più a rischio, la formulazione di misure per diversificare i fornitori, l'acquisto collettivo di risorse e la loro collocazione strategica sul territorio tramite depositi dedicati.

La Commissione europea, però, al di là di questi importanti temi organizzativi, non si è occupata di quelli che sono i più forti ostacoli all'idea stessa di “Esercito europeo” o di “Difesa comune” quali la perdita di sovranità nazionale, la questione del comando, o l'individuazione della minaccia principale in presenza di priorità geopolitiche differenti.

Si è limitata ad occuparsi di una questione che è alla base di ogni difesa: l'aspetto logistico, che include la prevedibilità degli ordini, il reperimento dei materiali critici, il costo complessivo degli armamenti, la produzione su larga scala ed in tempi ragionevoli, la loro interoperabilità ed infine il loro trasporto.

Questo tipo di strategia, se implementata con successo, potrebbe favorire l'integrazione tra i mercati nazionali della difesa e tra le Forze armate degli Stati membri. In più potrebbe consentire, in caso di crisi e/o di necessità, una ancor più grande e sistemica cooperazione tra gli Eserciti nazionali, seppur restando lontani dalla creazione di un Esercito europeo.

È necessario, però, sottolineare che il “Libro Bianco” fornisce solamente un quadro generale di intenzioni e non va ad affrontare in modo definitivo le tematiche più spinose, e quindi quelle più politicamente rilevanti, di un progetto di questo tipo e portata (ad esempio la distribuzione delle quote industriali dei vari progetti).

Per sfruttare al meglio le iniziative lanciate dalla Commissione sarà dunque necessario un fermo e deciso impegno a lungo termine da parte degli Stati membri.

In proposito, la Germania, storica paladina del pareggio di bilancio e del rigore fiscale, si trova ora di fronte a un punto di svolta epocale. Il Governo del nuovo cancelliere, Friedrich Merz, sta portando avanti una riforma costituzionale senza precedenti, finalizzata a sbloccare ingenti risorse economiche per rispondere alla competizione globale, modernizzare e riarmare il Paese.

Questa inversione fiscale vede l’abbandono dello *Schwarze Null* (Zero Nero: un bilancio statale in perfetto equilibrio), con delle ripercussioni inevitabili sull’Unione Europea.

La vera sfida è interna: la Germania, infatti, dovrà gestire con efficacia i propri equilibri politico-economici e convertire il debito pubblico in crescita stabile e sicurezza duratura.

Berlino si prepara a una nuova stagione di investimenti, in cui l’austerità fiscale cede il passo a una maggiore flessibilità e spese significative nella difesa. Merz giustifica l’inversione fiscale come risposta cruciale alle sfide internazionali e auspica la creazione di una Comunità di difesa europea, che coinvolga anche attori non appartenenti alla Ue come la Norvegia e il Regno Unito.

Lo scorso 18 marzo il *Bundestag* si è espresso con 513 voti favorevoli e il sostegno dei Verdi, la coalizione di governo Cdu-Csu e Spd e ha ottenuto una vittoria per introdurre il piano voluto da Friedrich Merz, che prevede investimenti nell’industria militare e logistica per circa 800 milioni di euro. La riforma, infatti, prevede una storica deroga allo *Schuldenbremse*: il “freno del debito”, inserito nella Costituzione tedesca da Angela Merkel nel 2009, che fissava un tetto dello 0,35% del PIL federale al debito annuo.

Si tratta di una decisione storica per la Germania e per l’Europa e non esente da rischi specie se si considera che in quella nazione ormai il secondo partito più votato (*Alternative für Deutschland*) è di impronta sovranista, non esente da coloriture neonaziste.

Una tale revisione della politica economica tedesca, inoltre, non è priva di critiche. I tedeschi non sono abituati al debito e lo associano all’inflazione e alla crisi finanziaria del 2008-2009, mentre gli economisti temono che l’apparato burocratico federale, noto per la sua lentezza, freni l’utilizzo efficace dei capitali così mobilitati.

L’ambiziosa riforma, finora sostenuta dai principali attori politici, necessita, inoltre, di un supporto interno duraturo, che presuppone di continuare a tenere fuori dall’arco di Governo sia l’*Alternative für Deutschland* (AfD), seconda forza politica del Paese, sia la sinistra di *Die Linke*, che si oppone duramente all’aumento delle spese militari.

D’altro canto, nonostante la recessione iniziata nel 2022, il piano di Merz potrebbe contribuire a risollevare l’economia della locomotiva d’Europa, affrontando con decisione i *competitor* globali (tra cui la Cina) e rafforzare così l’industria nazionale.

L’aumento della spesa pubblica, infatti, allevierà la pressione sul bilancio ordinario e consentirà di destinare maggiori risorse ad altri settori.

Una parte di questi fondi sarà utilizzata per i sussidi all’industria e per creare di fatto un vantaggio competitivo per le aziende tedesche rispetto alle concorrenti europee.

A livello europeo, invece, l'aumento del debito pubblico tedesco potrebbe portare ad un rialzo dei tassi di interesse e ad uno svantaggio per i Paesi con alti deficit, tra cui l'Italia.

Le decisioni della Germania, quindi, potrebbero innescare delle strette monetarie per gli Stati già in difficoltà e intensificare le disuguaglianze economiche.

Inoltre, la Germania potrebbe essere criticata per il suo cambio di politica rispetto al passato, specialmente in relazione alla crisi del debito greco, durante la quale Berlino aveva imposto rigide misure di austerità agli altri Stati europei e che ora potrebbe essere vista come incoerente.

Al momento, tuttavia, i mercati europei si sono mostrati ottimisti di fronte agli stimoli fiscali tedeschi e all'espansione della spesa per la difesa, visti come potenziali catalizzatori di crescita.

Per consolidare la propria credibilità e leadership nell'Ue, il Governo federale tedesco dovrà trasformare l'aumento del debito in una crescita stabile e in una difesa collettiva, senza destabilizzare la tenuta finanziaria dell'Unione.

Inoltre, il nuovo corso economico non dovrà tradursi in isolazionismo politico-fiscale.

L'abilità del nuovo Cancelliere si giocherà sul piano delle *partnership* strategiche con i leader europei, come dimostra il progressivo avvicinamento a Starmer e Macron.

L'abbandono dello *Schwarze Null* è un segnale molto chiaro ed importante per l'Europa e indica un cambio di paradigma economico, politico e militare che inaugura una stagione di investimenti.

In questo quadro, c'è da interrogarsi sul ruolo dell'Italia.

Ad oggi, infatti, il nostro Paese resta uno dei pochi membri NATO sul continente europeo a spendere meno del 2% del PIL in difesa (1,5% nel 2024). In valore assoluto spendiamo in difesa più o meno quanto la Polonia, che però ha un'economia che vale la metà della nostra. Ma non basta: le risorse per la difesa sono fortemente sbilanciate verso il personale (60%), facendo dell'Italia uno dei Paesi che spende meno in equipaggiamenti e tecnologie in percentuale del totale (22%).

Incrociando questo dato con una spesa complessiva già bassa, si comprende quali possano essere le criticità per Roma.

Il risultato è che la spesa italiana in difesa è rimasta sostanzialmente ferma sui 7 miliardi di euro tra il 2021 e il 2024, mentre dall'invasione russa dell'Ucraina la spesa tedesca per questa voce è triplicata, da 9 a 26 miliardi e quella polacca quasi quadruplicata (da 4,5 a 16).

Prima della guerra, inoltre, i Paesi Bassi e la Spagna spendevano in difesa meno della metà dell'Italia. Oggi ci hanno raggiunto o superato.

Per spiegare le basse spese italiane per la difesa bisogna però tenere a mente che sull'Italia pende la spada di Damocle del debito. Negli ultimi anni, infatti, lo spazio fiscale per aumentare gli investimenti è stato molto limitato e aumentare le spese per la difesa avrebbe reso inevitabili tagli su altre voci o aumenti delle tasse.

Malgrado il "via libera" della Commissione europea ad aumentare le spese militari in deroga al nuovo Patto di stabilità, il Governo italiano tende a muoversi con prudenza. Le ragioni sono molteplici. Innanzitutto, i tempi dell'indebitamento "a costo zero" sono ormai alle nostre spalle. Il rendimento dei *Bund* tedeschi a 10 anni, che è il punto di riferimento europeo per l'indebitamento, è cresciuto da una media intorno allo 0% tra il 2016 e il 2020, a circa il 2,5% nell'ultimo triennio.

In secondo luogo, una Germania che rilassa il proprio "freno sul debito" per aumentare le spese per la difesa sarà anche una buona notizia per l'Europa, ma può avere conseguenze negative per l'Italia.

A marzo, infatti, il rendimento dei *Bund* ha fatto un repentino scatto in avanti, dal 2,4% al 2,9%,

proprio in coincidenza degli annunci di aumenti di spesa tedeschi. Ciò rende più onerose le spese di indebitamento per tutti i Paesi europei più “a rischio”, i cui titoli generalmente sono venduti a premio rispetto a quelli tedeschi.

Infine, se per la Germania lo spazio fiscale a disposizione per spendere di più rimane elevato (i livelli di indebitamento pubblico tedeschi sono al 62% del PIL; meno della metà del 139% italiano), l’aumento di spese militari condurrebbe il deficit italiano da un percorso di graduale riduzione (verso il 3% entro il 2028) verso una traiettoria ascendente (intorno il 4,6% nello stesso orizzonte temporale). Questo potrebbe preoccupare i mercati e far aumentare il nostro *spread* sui Bund tedeschi. Perciò gli interessi sul nuovo debito italiano, già oggi al 3,9% annuo (rispetto al 2,8% tedesco) potrebbero crescere ancora.

Insomma, l’Italia non può sottoscrivere debito a cuor leggero.

A queste ragioni economiche si assommano quelle di politica interna, che vedono una forte contrarietà all’aumento delle spese militari – specie in assenza di una concreta prospettiva di esercito comune europeo - non solo della maggior parte delle forze politiche di opposizione, ma anche di uno dei partiti cardine della maggioranza (la Lega), con potere di condizionamento della linea politica governativa e le ragioni di politica estera che attualmente vede il Governo italiano alle prese con un delicato esercizio di “equilibrismo” tra la vicinanza alla Commissione e ai *partner* europei più favorevoli all’autonomia strategica della Ue (*in primis* Francia, Gran Bretagna e Germania) e l’assoluta fedeltà agli Usa e contiguità ai Paesi europei sovranisti fortemente contrari al progetto.

Tra i principali “effetti collaterali” del protrarsi della crisi Ucraina e del disimpegno degli Usa dallo scacchiere europeo si segnala l’insperato riavvicinamento politico-economico tra la Ue ed il Regno Unito.

A cinque anni dalla *Brexit*, infatti, l’Unione europea e il Regno Unito si sono risieduti ad un tavolo negoziale in occasione del summit multilaterale del 19 maggio 2025.

Lo slancio che aveva indotto il popolo britannico a optare per il “*leave*” sembra essersi attenuato nel corso degli ultimi anni e il recente contesto internazionale ha spinto i *leader* europei e il Primo ministro britannico Keir Starmer a ripensare alla natura delle loro relazioni.

Dal punto di vista politico il summit, avvenuto a Londra, è stato un enorme passo in avanti, soprattutto con riguardo alla cooperazione in materia di difesa. Tuttavia, i tre testi adottati (la Dichiarazione comune Ue-Regno Unito, il Partenariato in materia di sicurezza e difesa e l’Intesa comune tra la Commissione europea e il Regno Unito) non presentano elementi vincolanti, richiedendo ulteriori passi in avanti nei mesi a venire per definire gli specifici aspetti tecnici necessari per la loro attuazione.

I primi segnali di riavvicinamento erano già emersi durante l’autunno scorso, quando il leader laburista aveva promesso una ripresa del dialogo con l’Unione europea in seguito alla vittoria elettorale, mostrando un posizionamento maggiormente filo-europeo rispetto ai suoi predecessori. Tuttavia, al di là delle scelte interne al Regno Unito, è soprattutto il mutato contesto geopolitico internazionale con il ritorno di Donald Trump alla Casa Bianca ad aver spinto Ue e Regno Unito a riavvicinarsi.

La reazione nel continente europeo è stata più rapida del previsto, condizionata anche dalla situazione sul campo in Ucraina.

La Commissione europea ha annunciato il Piano *ReArm Europe*, poi rinominato *Readiness 2030*, come primo segnale della volontà dell'Ue di provvedere alla propria sicurezza. Lo strumento, ideato non per creare la tanto discussa difesa europea – che al momento rimane soltanto un'idea presente nei Trattati – mira piuttosto a rafforzare il pilastro europeo della NATO.

Al momento, l'implementazione del Piano procede spedita, con almeno 12 Stati membri che hanno richiesto l'attivazione della clausola di salvaguardia del Patto di stabilità per aumentare le spese di difesa e il Consiglio dell'Ue che il 27 maggio ha approvato in via definitiva il testo del Regolamento *SAFE (Security Action For Europe)*.

Dall'altro lato della Manica, Starmer ha annunciato la volontà di aumentare la spesa per la difesa al 2,5% del PIL entro il 2027 attingendo, almeno nel breve termine, dai fondi destinati agli aiuti umanitari internazionali – che scenderanno dallo 0,5% allo 0,3% del PIL.

Il principale fattore di rafforzamento delle relazioni tra Ue e Regno Unito è identificabile nel riavvicinamento tra Trump e Putin, che ha fatto crescere il timore di isolamento nelle capitali europee. La volontà del Presidente statunitense di cercare di porre fine rapidamente al conflitto ha delegittimato fortemente la causa ucraina e ha minimizzato il ruolo che l'Europa ha avuto fino a questo momento nel sostenere Kiev. Da questa situazione è nata la volontà di far sentire la voce europea portando, su iniziativa franco-britannica, alla creazione della *“Coalition of the Willing”*.

Se questa convergenza tra gli interessi europei e britannici è un ottimo segnale per la futura sicurezza dell'Europa, tuttavia, l'approccio del Primo ministro britannico, che si è detto pronto ai *“boots on the ground”* alludendo dunque all'invio di truppe in Ucraina, è stato accolto con sfavore da molte capitali europee, inclusa Roma.

Resta il fatto, inoltre, che *Brexit* ha lasciato in eredità tensioni ancora palpabili e numerosi nodi da sciogliere tra Ue e Regno Unito.

Uno dei dossier che maggiormente allontanava le parti era legato ai diritti di pesca europei nelle acque inglesi. Il raggiungimento recente di un accordo a Londra su questo aspetto, con la proroga al 2038 dei diritti di pesca europei – inizialmente in scadenza nel giugno 2026 – ha sbloccato i negoziati tra le parti.

Partendo da questo presupposto favorevole, il summit di maggio del 2025 ha portato all'adozione di tre documenti principali, che indirizzano la cooperazione futura. Il contenuto di detti accordi è molto ampio, includendo, oltre alla cooperazione in materia di sicurezza e difesa, il settore agro-alimentare, energetico, il collegamento dei sistemi di comunicazione, il commercio di acciaio e la mobilità giovanile (soprattutto con riferimento al programma dell'Ue *Erasmus+*).

Il Governo inglese stima che l'impatto dell'accordo per l'economia britannica si attesterà a 9 miliardi di sterline all'anno entro il 2040. L'Ue rappresenta, infatti, il maggior partner commerciale per il Regno Unito. Tuttavia, va sottolineato che il contenuto dell'accordo non risulta al momento vincolante tra le parti, per cui si tratta soltanto di un primo passo verso la conclusione futura di ulteriori accordi specifici. Bisognerà, dunque, aspettare qualche mese per vedere concretizzarsi queste iniziative e per valutarne l'effettivo impatto.

Il vero elemento di novità del summit anglo-europeo del 19 maggio riguarda il partenariato in materia di sicurezza e difesa.

Prima dell'accordo con il Regno Unito, l'Ue ha concluso altri sei partenariati strategici, con Norvegia, Moldavia, Corea del Sud, Giappone, Albania e Macedonia del Nord.

Il documento firmato in occasione del summit di Londra si apre con la constatazione che l'Ue e il Regno Unito si trovano di fronte alle stesse sfide securitarie, *in primis* l'invasione russa dell'Ucraina, e condividono la responsabilità di mantenere la sicurezza del Vecchio continente. In tal senso viene dunque istituito un confronto più strutturato tra le parti, mediante la creazione di un "Dialogo annuale in materia di sicurezza e difesa" e vengono identificate aree di cooperazione in cui le parti si impegnano a operare congiuntamente in futuro. Tra di esse le principali riguardano il supporto all'Ucraina, la sicurezza marittima e spaziale e la protezione delle infrastrutture.

L'aspetto che però maggiormente interessa Londra riguarda la partecipazione ai progetti europei e la cooperazione in ambito industriale, con la partecipazione al *SAFE (Security Action For Europe)*, che è un pacchetto di prestiti da 150 miliardi di euro per finanziare acquisizioni comuni nell'ambito militare, logistico e tecnologico.

Il SAFE ha come finalità principale il consolidamento dell'industria europea di difesa, per cui almeno il 65% del costo delle componenti delle piattaforme oggetto di acquisizione deve essere realizzato nell'Unione europea, negli Stati EFTA-SEE (Islanda, Lichtenstein e Norvegia) o in Ucraina, che di fatto vengono equiparati ai Paesi membri dell'UE.

L'altro elemento fondamentale è rappresentato dalla cosiddetta "*design authority*", il cui compito sarà promuovere la cooperazione industriale tra l'Unione europea e il Regno Unito al fine di garantire lo sviluppo dell'autonomia tecnologica europea, rendendola gradualmente indipendente dagli Usa.

Infine, viene aperta la possibilità al Regno Unito, così come a tutti i Paesi che abbiano concluso un partenariato strategico con l'Ue, di prendere parte agli appalti comuni, senza tuttavia poter usufruire dei prestiti europei.

Una ulteriore sfida essenziale per la Ue già nel breve e medio periodo è quella di rendersi effettivamente indipendente dalle risorse energetiche russe.

Ancora nel 2024, infatti, l'Unione europea ha pagato alla Russia 23 miliardi di euro (1,8 miliardi al mese) per le importazioni di energia. Per porre fine a tale dipendenza, il Commissario europeo per l'Energia e l'edilizia, Dan Jorgensen ha presentato la *road map* con cui la Commissione Ue prevede di attuare, attraverso nove azioni, la graduale eliminazione di gas (4 azioni), energia nucleare (3 azioni) e petrolio (2 azioni) russi dai mercati Ue.

Stando alle proposte che la Commissione si accinge a presentare, entro la fine del 2025 i Paesi membri dovranno preparare Piani nazionali che definiscano il loro contributo all'obiettivo dell'eliminazione graduale delle importazioni energetiche dalla Russia. Allo stesso tempo, dovranno continuare ad accelerare la transizione ecologica e diversificare l'approvvigionamento energetico per azzerare i rischi per la sicurezza e la stabilità del mercato.

La tabella di marcia prevede il blocco di tutte le importazioni di gas russo nella Ue entro la fine del 2027, migliorando la trasparenza, il monitoraggio e la tracciabilità nei mercati. Saranno vietati nuovi contratti con i fornitori di gas russo e i contratti *spot* (con pagamento immediato) saranno sospesi entro la fine del 2025.

Si apre così la strada a maggiori importazioni di Gnl (gas liquefatto) soprattutto dagli Stati Uniti. Per quanto riguarda il nucleare, si prevede di limitare i nuovi contratti di fornitura cofirmati dall'Agenzia di approvvigionamento dell'Euratom per l'uranio, l'uranio arricchito e altri materiali nucleari provenienti dalla Russia.

Sul fronte petrolio, infine, la Commissione proporrà nuove misure per affrontare il problema della ‘flotta ombra’ russa, ossia le navi immatricolate in Paesi terzi che trasportano petrolio, impiegate dalla Russia per eludere le sanzioni.

Le misure adottate finora, con il Piano *RepowerEu*, hanno ridotto i volumi di gas russo importato da 150 miliardi di metri cubi nel 2021 a 52 miliardi di metri cubi nel 2024, con una quota di importazioni in calo dal 45% al 19%.

L’ulteriore diffusione delle energie rinnovabili e il risparmio energetico hanno consentito una riduzione di oltre 60 miliardi di metri cubi all’anno nelle importazioni di gas tra il 2022 e il 2024.

Attraverso i “pacchetti di sanzioni”, ad oggi, tutte le importazioni di carbone russo sono state vietate, mentre quelle di petrolio si sono ridotte dal 27% dell’inizio del 2022 al 3% attuale.

Nonostante questi sforzi, nel 2024 l’Ue ha ancora importato 52 miliardi di metri cubi di gas da Mosca, 32 miliardi di metri cubi tramite gasdotto e 20 miliardi di metri cubi tramite gas naturale liquefatto (pari a circa il 19% delle importazioni totali di gas dell’Ue). Due terzi di questa fornitura è coperto da contratti a lungo termine, mentre un terzo è costituito da acquisti “spot”.

Si aggiungono le importazioni di 13 milioni di tonnellate di petrolio greggio e oltre 2.800 tonnellate di uranio arricchito o combustibile.

Dieci Stati membri, infatti, hanno ancora importato gas russo nel 2024 e tre Stati membri hanno continuato a importare petrolio russo (oggi sono solo due: la Slovacchia e l’Ungheria) e sette Stati membri hanno importato uranio arricchito dalla Russia. Da qui la necessità di presentare una tabella di marcia.

“È giunto il momento per l’Europa di interrompere completamente i suoi legami energetici con un fornitore inaffidabile. E l’energia che arriva al nostro continente non dovrebbe finanziare una guerra di aggressione contro l’Ucraina” ha dichiarato di recente la Presidente della Commissione Europea Ursula von der Leyen.

Sono tre le azioni da mettere in campo per l’abbandono del gas russo:

- 1) Un sistema di trasparenza, monitoraggio e tracciabilità del gas nei mercati dell’Ue, che vada oltre le norme che pure alcuni Paesi hanno adottato per arrivare a un quadro europeo coerente;
- 2) Piani nazionali per rendere superflua d’importazione di gas russo che i Paesi dovranno presentare per il sostegno alla diversificazione attraverso l’aggregazione della domanda e un migliore utilizzo delle infrastrutture.
- 3) Un adeguato sistema sanzionatorio per scoraggiare l’utilizzo “a nero” di fonti energetiche russe mediante escamotage come le cosiddette “navi fantasma” battenti bandiere di altri Paesi.

Nel documento della Commissione, si fa riferimento, in particolare, alla Norvegia (il principale fornitore di gas dell’Ue), ma anche a Romania e Grecia, che “possono contribuire alla diversificazione nell’Europa centrale e orientale, tradizionalmente dominata dal gas russo, rispettivamente attraverso il *Baltic Pipe* e il gasdotto transbalcanico”.

Se tra il 2021 e il 2023, l’Ue ha ridotto le importazioni di gas russo di oltre il 70%, passando da 150 miliardi di metri cubi a 43 miliardi di metri cubi (sia Gnl che tramite gasdotto), nel 2024 questa tendenza al ribasso si è arrestata e le importazioni dalla Russia sono aumentate, arrivando a un totale di 52 miliardi di metri cubi (tra il 12 % in più del Gnl e il 26 % in più via gasdotto).

Diversi Stati membri hanno adottato misure tempestive, anche rescindendo i contratti esistenti con i fornitori, ma con la fine del transito attraverso l'Ucraina nel 2025, il gas russo rappresenta ancora circa il 13% delle importazioni complessive di gas dell'Ue.

L'Ue prevede di sostituire fino a 100 miliardi di metri cubi di gas naturale entro il 2030, con una riduzione della domanda di 40-50 miliardi di metri cubi al 2027. Allo stesso tempo, secondo le stime la capacità di Gnl aumenterà di circa 200 miliardi di metri cubi entro il 2028; cinque volte di più rispetto alle attuali importazioni di gas russo dell'Ue.

La Commissione Ue chiederà, inoltre, agli Stati membri di adottare misure sistematiche per eliminare gradualmente anche le forniture di combustibile nucleare, servizi di fornitura e pezzi di ricambio dalla Russia e sostituirle, col tempo, anche con alternative completamente europee.

## **IL CONTESTO ECONOMICO INTERNAZIONALE ED EUROPEO**

Nel corso del 2024, secondo le ultime stime dell'Ocse, la crescita del PIL mondiale ha lievemente rallentato al 3,2%, dal 3,3 del 2023, pur beneficiando di un graduale accomodamento della politica monetaria da parte di molte Banche centrali.

Considerando la *performance* delle diverse aree geoeconomiche, tra le economie avanzate, il PIL degli Stati Uniti è aumentato del 2,8% (dal 2,9 del 2023) sostenuto, ancora una volta, prevalentemente dai consumi privati, che hanno beneficiato della crescita dell'occupazione, dei salari reali e dalla spesa pubblica.

Nello stesso anno, la crescita economica, sia nell'Eurozona che nel Regno Unito, ha accelerato allo 0,9%, dallo 0,4 del 2023.

Le due maggiori economie asiatiche hanno mostrato andamenti contrastanti, con il PIL della Cina che è aumentato del 5,0 %, sostanzialmente stabile rispetto al 2023 (-0,2 punti percentuali), e quello del Giappone che ha riportato una variazione pressoché nulla e in netto rallentamento dal 2023 (0,1%, dall'1,5).

In tale contesto, secondo i dati preliminari dell'UNCTAD, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, nei primi tre trimestri del 2024 gli scambi commerciali sono stati guidati dal sostenuto aumento delle esportazioni in valore dei servizi (9,0 %) rispetto a quello ben più moderato dei beni (2,0 %). Nell'ultimo trimestre dell'anno, la crescita degli scambi di beni ha ulteriormente decelerato, risultando inferiore al mezzo punto percentuale, ma anche quella dei servizi è apparsa meno vivace (1,0%).

Le economie asiatiche — in particolare la Cina e la Corea del Sud — hanno continuato a fornire un apporto maggiore alle vendite mondiali di beni rispetto alla maggior parte di quelle avanzate.

Il ritmo di espansione dal lato dei servizi è risultato più omogeneo, anche se alcuni Paesi asiatici hanno registrato incrementi superiori al 10 % (Cina, Corea del Sud, India).

Per l'intero anno, l'UNCTAD si attende un incremento del valore del commercio mondiale di beni e servizi pari al 3,7%.

Complessivamente, la *performance* degli scambi mondiali ha tratto beneficio dalla riduzione dei prezzi dei beni energetici, dalla maggiore vivacità dell'economia cinese, dai crescenti investimenti pubblici (derivanti dalle transizioni verde e digitale) e dal buon andamento dei servizi, sostenuti dalla ripresa del turismo.

Tuttavia, tali miglioramenti non hanno contribuito a sostenere l'andamento degli investimenti diretti esteri (IDE). Nel 2024, infatti, i flussi mondiali di IDE sono ulteriormente diminuiti (-8,0 % dal -5,7 del 2023), al netto dei flussi finanziari diretti di alcuni Paesi europei. Includendo anche questi Paesi (Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Svizzera e Regno Unito), gli IDE mondiali sarebbero aumentati dell'11 % (fonte: UNCTAD), prolungando la tendenza già in atto dopo la pandemia, come effetto di una riorganizzazione delle catene produttive.

Negli ultimi mesi del 2024, inoltre, gli squilibri già presenti negli scambi di beni si sono ampliati, approssimandosi a quelli rilevati due anni prima, con un elevato *deficit* commerciale da parte degli Stati Uniti contrapposto all'ampio *surplus* della Cina, mentre l'Unione Europea è tornata a registrare un saldo positivo già dal 2023, dopo il *deficit* nel 2022 causato in larga parte dalla crisi energetica.

Con riferimento alla dinamica dei prezzi, nel 2024 le pressioni inflazionistiche hanno continuato a essere presenti in numerose economie, seppure in attenuazione. L'inflazione dei servizi è rimasta su livelli sostenuti, mentre l'inflazione dei beni – dopo una netta discesa – è leggermente risalita negli ultimi mesi dell'anno.

Secondo l'indice mondiale del FMI, dopo la decisa riduzione osservata nel 2023, in aggregato i prezzi delle materie prime sono scesi solo marginalmente nel 2024 (-0,5%), restando comunque al di sopra dei livelli del 2021. Il calo registrato è stato interamente dovuto alla componente energetica, mentre l'indice dei non carburanti è aumentato, spinto dai prezzi delle materie prime. Tra i beni energetici, i prezzi del carbone e del gas hanno mostrato la diminuzione più pronunciata (rispettivamente -19,1% e -13,6%), mentre la riduzione del prezzo del greggio è stata più contenuta (-1,3%).

Osservando l'andamento delle quotazioni, il prezzo del gas dell'*hub* olandese TTF ha seguito una tendenza al rialzo a partire da febbraio 2024, per poi invertire la rotta dopo aver raggiunto il picco di 55,7 euro al MWh a febbraio 2025.

La quotazione del *Brent*, dopo la forte impennata a inizio 2024 fino a 90 dollari al barile, è discesa fino a una media per la seconda parte dell'anno di circa 75 dollari al barile; valore che si è osservato anche nel primo trimestre del 2025.

La minore pressione dei prezzi dell'energia e dei beni ha favorito la normalizzazione dell'inflazione al consumo complessiva che, in media d'anno, nei Paesi dell'area dell'Osce si è attestata al 5,3 % (dal 6,8 % del 2023), con rallentamenti significativi nell'Eurozona (-2,0 punti percentuali) e negli Stati Uniti (-1,2 punti percentuali).

La componente di fondo (al netto dell'energia e degli alimentari freschi) ha mostrato una dinamica simile (al 5,7 %, dal 6,9 dell'anno precedente), sostenuta dall'inflazione dei prezzi dei servizi che è rimasta elevata, con un tasso mediano pari al 3,6 % nel gennaio 2025 in tutte le economie dell'Osce. Nel corso del 2024 la politica monetaria è diventata, con molta gradualità, meno restrittiva. Nei casi in cui l'inflazione si è dimostrata più vischiosa, le banche centrali si sono mosse con maggiore cautela ma in generale, hanno seguito un approccio '*data driven*', monitorando l'andamento dei prezzi (anche in proiezione), gli indicatori dell'attività e del mercato del lavoro e i movimenti dei tassi di cambio.

La *Federal Reserve* americana ha iniziato a settembre 2024 un ciclo di allentamento della restrizione monetaria, riducendo il costo del denaro di 1 punto percentuale, dal 5,50 % in agosto al 4,5 in dicembre.

In linea con attese di maggiore inflazione, invece, nella prima riunione del 2025 - suscitando l'ira di Trump - la *Federal Reserve* ha deciso di non ribassare ulteriormente i tassi ufficiali in attesa di una più chiara definizione delle politiche della nuova Amministrazione americana in tema di politica fiscale, di commercio e immigrazione.

In prospettiva, i membri del comitato di politica monetaria dell'Istituto immaginavano per l'anno in corso due tagli al costo del denaro da 25 punti base ciascuno, ma con forti rischi al ribasso a causa degli effetti delle tensioni sul commercio internazionale.

Nell'area dell'euro, la congiuntura economica ha portato la BCE ad effettuare un allentamento dei tassi, dal 4,0 % in maggio al 3,0 % del dicembre 2024.

Nelle riunioni di gennaio e marzo 2025, poi, la Banca centrale europea ha proseguito nel percorso di drastica riduzione del costo del denaro, portando il tasso di riferimento per l'Eurozona al 2,5% e infine assestarlo al 2,00% nella recente riunione del 5 giugno.

Nonostante le attese sugli effetti inflattivi determinati da potenziali imminenti ritorsioni sui dazi da parte dell'Ue, elementi come il calo dei prezzi dell'energia e l'apprezzamento dell'euro, in un contesto di scambi internazionali in rallentamento, potrebbero rafforzare la necessità di un ulteriore allentamento dei tassi nei prossimi mesi.

Rispetto alla Fed e alla BCE, la *Bank of England* si è mossa con più cautela. Il tasso di riferimento è stato portato al 4,75 % a novembre del 2024, in un lento percorso iniziato dal 5,25 % in luglio, e al 4,5% lo scorso febbraio. La cautela della banca centrale sembra essere stata giustificata dal rialzo dell'inflazione britannica a inizio anno, trainato dall'accelerazione dei servizi.

Venendo alla seconda economia mondiale, la *People's Bank of China* ha interrotto da settembre la politica espansiva, nonostante un contesto economico tendente alla deflazione. La Banca centrale cinese ha tenuto conto della decisione del Governo di sostenere con maggiore intensità la domanda, frenata prevalentemente da una crisi settoriale, quella del comparto immobiliare e di conseguenza ha portato il tasso di riferimento ad un anno al 3,1 % in ottobre e non lo ha più modificato. Allo stesso modo, il costo del denaro a cinque anni è stato ridotto al 3,60 dal 3,95%, e il tasso d'interesse sulle operazioni di mercato aperto a sette giorni all'1,5 dall'1,8 %.

Nel corso dei primi mesi del 2025, pur non avendo preso decisioni sul tasso di riferimento, la Banca centrale cinese ha annunciato una revisione della propria futura condotta, dichiarando di voler seguire una politica moderatamente espansiva, utilizzando il tasso di sconto e le riserve finanziarie per stimolare la domanda interna, assicurare sufficiente liquidità e stabilizzare il cambio.

Restando in Asia, la Banca del Giappone ha aumentato il tasso d'interesse ufficiale, riportandolo in territorio positivo a marzo 2024 (0,25 %). A gennaio ha effettuato un nuovo aumento, portandolo allo 0,5 %. In considerazione dei recenti dati d'inflazione e di rinnovi contrattuali, le attese sono per ulteriori rialzi.

All'inizio del 2025, gli scambi internazionali di beni si sono rafforzati rispetto agli ultimi mesi del 2024, riflettendo i primi effetti della nuova politica commerciale statunitense che ha condotto a un'anticipazione degli acquisti prima dell'entrata in vigore delle nuove tariffe.

In gennaio, il volume del commercio mondiale di beni è aumentato dell'1,1 % rispetto al mese precedente (dallo 0,4 % nella media dell'ultimo trimestre del 2024).

Al momento, le prospettive del commercio mondiale appaiono di difficile valutazione, a causa delle tensioni geopolitiche e commerciali. In ogni modo, prevalgono i segnali di riduzione della domanda

globale. Nel corso del primo trimestre dell'anno, il PMI globale composito ha continuato la discesa iniziata nel maggio 2024.

L'evoluzione in senso restrittivo delle relazioni commerciali, anche all'inizio del secondo trimestre del 2025, porta a ipotizzare un ritmo di crescita del commercio mondiale in forte decelerazione rispetto all'anno precedente. Le ultime stime disponibili suggeriscono un andamento di poco superiore al 2 % sia nel 2025 sia nel 2026, con una modesta ripresa negli anni seguenti.

Le tensioni commerciali potrebbero acuirsi ulteriormente, anche per via di ritorsioni e contro ritorsioni in materia di dazi; oppure — viceversa — rientrare almeno parzialmente a seguito di esiti negoziali favorevoli.

In questo contesto di assoluta incertezza restano complesse anche le previsioni di inflazione, che al momento tendono ad essere riviste leggermente al rialzo, per incorporare l'effetto dell'aumento dei costi commerciali sui prezzi finali.

A controbilanciare, almeno in parte, la pressione verso l'alto dei prezzi potrebbero agire gli effetti depressivi sulla domanda determinati dalle tensioni commerciali.

Facendo riferimento alla più recente fonte internazionale disponibile, l'*Interim Outlook* dell'Osce, l'inflazione mondiale dovrebbe rallentare ulteriormente nel prossimo biennio, sebbene in misura minore rispetto alle attese precedenti.

In particolare, l'inflazione complessiva nei Paesi del G20 dovrebbe scendere dal 3,8 % previsto nel 2025 al 3,2 % del 2026 (+0,3 punti percentuali rispetto alle stime di dicembre).

Più nello specifico, negli Stati Uniti l'inflazione dovrebbe accelerare dal 2,5 % del 2024 al 2,8 % nel 2025, per poi scendere al 2,6 % l'anno successivo.

La crescita dei prezzi dell'Eurozona è prevista in discesa al 2,2 % nel 2025, per poi sfiorare il 2,0% nel 2026, mentre nel Regno Unito essa passerebbe dal 2,5 % del 2024 al 2,7 % nel 2025, per poi decelerare al 2,3 % nel 2026.

Per la Cina, l'incremento dei prezzi dovrebbe salire allo 0,6 % nel 2025 (dallo 0,2 del 2024) e all'1,4% nel 2026., mentre per il Giappone, le previsioni del tasso d'inflazione per il 2025 sono più elevate (al 3,2%, dal 2,7 dell'anno precedente), ma dovrebbe poi scendere al 2,1 % nel 2026.

In tale anno, in molti Paesi, tra cui gli Stati Uniti, l'inflazione di fondo dovrebbe rimanere ancora al di sopra degli obiettivi delle Banche centrali.

Segnali di possibili nuove fiammate dei prezzi sono emersi nei primi mesi dell'anno in corso dalle componenti dei PMI riferite ai prezzi dei servizi e dalle aspettative di inflazione dei consumatori in aumento in diversi Paesi, tra cui gli Stati Uniti e il Regno Unito.

Nei primi mesi dell'anno, i mercati finanziari hanno fortemente risentito delle incertezze politiche in atto ma in Europa sono le attese di politica fiscale ad aver fatto muovere i rendimenti dei titoli, in direzione opposta rispetto a quella statunitense. La traiettoria del *Bund* tedesco ha seguito un comportamento simile a quello dell'omologo titolo decennale statunitense, partendo da una media a ottobre-novembre del 2,3 % e arrivando a superare il 2,6 % a gennaio. Successivamente, però, è iniziata una fase di discesa dei rendimenti che è stata bruscamente invertita a inizio marzo a seguito degli annunci di spesa pubblica aggiuntiva da parte della Germania, nel contesto della profonda revisione del quadro di bilancio di riferimento europeo apportata dal cd. Piano "*Defence Readiness 2030*".

Di conseguenza, il rendimento del *Bund* si è portato al 2,8 % e i titoli governativi degli altri Paesi dell'area si sono mossi all'unisono.

Le difficoltà dell'economia cinese, che vanno al di là della lettura del dato di crescita del PIL, si sono invece tradotte in un prolungato calo dei rendimenti del titolo governativo decennale, scesi al di sotto del 2 % per la prima volta a dicembre e precipitati fino all'1,6 % agli inizi di gennaio, ma poi le aspettative di una politica fiscale espansiva hanno fatto risalire i rendimenti intorno all'1,8%.

Al contrario, una robusta inflazione di fondo e le conseguenti aspettative sulla politica monetaria hanno portato i rendimenti dei titoli governativi giapponesi sui livelli massimi da diversi anni fino a raggiungere, per la prima volta dal 2009, il rendimento decennale dell'1,6 %; valore raddoppiato in soli sei mesi.

I tassi di cambio tra le valute si sono mossi in coerenza con i differenziali di rendimento. In generale, da settembre a gennaio, la narrazione prevalente sulle conseguenze delle politiche della nuova Amministrazione statunitense ha sia sostenuto i rendimenti statunitensi e rafforzato il dollaro. Quest'ultimo invece, da fine gennaio ha iniziato a perdere valore; in parte correggendo l'iniziale reazione eccessiva dei mercati alle aspettative sulle politiche della nuova Amministrazione e in parte perché la narrazione sulla forza e la centralità dell'economia statunitense è andata cambiando.

La divisa europea, d'altro canto, ha subito un forte deprezzamento tra settembre e gennaio, passando da 1,12 a 1,03 dollari per euro. Il cambio di rotta è arrivato a gennaio, anche a seguito di una inversione nella direzione dei flussi di capitali. L'euro ha quindi recuperato fino a quota 1,05 dollari, per poi apprezzarsi repentinamente oltre 1,08 dollari come risultato degli annunci, soprattutto da parte della Germania, di maggiore spesa in difesa e infrastrutture, fino a 1,1 dollari. Negli ultimi mesi l'euro si è apprezzato non solo rispetto al dollaro, ma anche rispetto alle altre principali valute mondiali.

In particolare, rispetto alla valuta cinese, da settembre l'euro è calato da 7,9 a 7,5 renminbi, per ritornare al punto iniziale in marzo (7,6 renminbi). Nei confronti della valuta giapponese, invece, il tasso di cambio ha oscillato tra i 155 e i 165 yen per euro, fino all'ultimo apprezzamento di marzo che l'ha condotto in zona 162 yen.

L'evolversi delle attese sugli scenari geopolitici ed economici innescato dai diversi annunci e dalle prime misure in termini di politiche tariffarie ha presumibilmente avuto impatto sui listini azionari che, indubbiamente, hanno vissuto negli ultimi mesi una fase di svolta. Dopo un lungo rialzo che l'ha portato ai massimi storici, l'indice azionario statunitense ha perso il 10 % in poche settimane, soprattutto nel settore tecnologico.

In Cina, dopo l'aumento repentino di circa il 25 % in pochi giorni avvenuto a fine settembre, e dopo un sostanziale galleggiamento, a fine dicembre le quotazioni azionarie sono cadute in poche settimane di oltre il 6 %, da un valore recuperato solo a metà marzo. In ogni caso, le quotazioni si trovano ancora sui valori di agosto 2023.

Al contrario, l'azionario giapponese, che da settembre ha avuto un movimento laterale, a gennaio ha iniziato a perdere quota. Dal massimo recente di fine dicembre, il Nikkei-225 ha perso più del 10% soprattutto in seguito all'annuncio dei dazi statunitensi sul settore auto.

Nei giorni seguenti agli annunci del 2 aprile, comunque, tutti i mercati azionari hanno subito violente correzioni al ribasso rientrate appena è stato annunciato l'avvio di trattative in materia di barriere commerciali.

I mercati finanziari restano molto volatili anche perché le stime sui ricavi aziendali dei prossimi anni, che guidano le quotazioni azionarie, sono rese fortemente incerte a causa del riequilibrio degli assetti geopolitici e delle conseguenti incertezze riguardanti le tensioni commerciali, oltre che le politiche fiscali.

I rendimenti statunitensi potrebbero essere calmierati per effetto di una politica di bilancio improntata al ridimensionamento del *deficit* federale, che sembra essere una priorità della nuova Amministrazione. Su di essi influiranno anche, naturalmente, le prospettive di crescita e di inflazione, visti gli esiti incerti del nuovo corso di politica economica.

Nel Vecchio continente, invece, all'espansione fiscale per il riarmo proposto dalla Commissione europea si è aggiunto il voto del Parlamento tedesco per un piano di spesa infrastrutturale e di investimenti nell'ordine di 500 miliardi (pari al 12 % del PIL del 2024) in dodici anni, e di investimenti in difesa che potrebbero arrivare a 400 miliardi in cinque anni.

Insieme ai nuovi spazi di bilancio per i singoli *Länder*, che ora potranno indebitarsi strutturalmente fino allo 0,35 % del PIL anziché muoversi in pareggio, il piano *Defence Readiness 2030*, annunciato il 4 marzo, ha fatto aumentare i rendimenti dei titoli governativi decennali tedeschi di ben 40 punti base in pochi giorni.

In ogni modo, nel corso delle settimane successive lo spostamento verso l'alto della curva dei tassi si è ridimensionato. Nel corso degli ultimi giorni si è verificata un'ulteriore traslazione verso il basso della curva dei rendimenti. In particolare, gli annunci del 2 aprile hanno spinto verso gli acquisti di beni rifugio, di cui si sono giovate anche le quotazioni del *Bund* tedesco.

L'aumento dell'incertezza legato agli effetti delle politiche commerciali restrittive in atto, la cui ulteriore evoluzione è di difficile valutazione, e il deterioramento del quadro geopolitico internazionale hanno completamente ridimensionato le prospettive di crescita mondiali secondo l'Osce per l'anno in corso e per il 2026 per quasi tutti i principali Paesi avanzati.

Secondo le ultime stime contenute nell'*Interim Economic Outlook* dell'Osce, dunque, l'andamento dell'economia globale dovrebbe decelerare al 3,1 % nel 2025 e al 3,0 % nel 2026, per via degli effetti delle barriere al commercio in diversi Paesi del G20, dell'innescarsi di possibili contromisure da parte dei Paesi colpiti dai dazi statunitensi e di una maggiore incertezza sugli sviluppi geopolitici che peserebbe sui consumi e sugli investimenti.

Per gli Stati Uniti, la crescita del PIL (rivista al ribasso di 0,2 punti percentuali rispetto alle previsioni di dicembre 2024) dovrebbe rallentare al 2,2% nel 2025 e all'1,6 % nel 2026 (-0,5 punti percentuali). La crescita cinese, pari al 5,0 % nel 2024, è attesa scendere al 4,8 % nel 2025 (+0,1 punti percentuali dalle previsioni precedenti) con l'impatto dei dazi controbilanciato dalle misure interne di stimolo ai consumi, per poi ridursi al 4,4 % nel 2026.

Il PIL del Giappone, dopo la sostanziale stagnazione del 2024, dovrebbe aumentare dell'1,1% nel 2025, per poi rallentare significativamente allo 0,2 % nel 2026.

La crescita del Regno Unito si prevede in accelerazione all'1,4 % (-0,3 punti percentuali) nell'anno in corso, per poi rallentare all'1,2 % (-0,1 punti percentuali) nel 2026.

Molto significativo il sorpasso dell'India sulla sua ex madre patria, con una vorticoso crescita del PIL pari al 7,7% nel 2023, al 6,6% nel 2024 e al 9,8 % su base annua nella prima parte del 2025 mentre l'espansione economica della Russia che – nonostante le sanzioni economiche – è stata del 3,6% nel 2023 e del 4,1% nel 2024, si attesta intorno all'1,8% nella prima parte del 2025.

La situazione più preoccupante resta quella dell'Eurozona, che ha subito un forte shock negli ultimi due anni, registrando un modesto +0,5% del PIL nel 2023 rispetto al +3,5% dell'anno precedente e una limitata crescita annua pari allo 0,7% nel 2024 mentre le stime per il 2025 non superano lo 0,9%, per il 2026 l'1,2 e per il 2027 l'1,3.

Del resto, nel quarto trimestre del 2024 il PIL dell'area dell'euro è aumentato solo dello 0,2%, diminuendo sia in Germania che in Francia (-0,2 e -0,1 %, rispettivamente) e aumentando in modo molto lieve in Italia (+0,1%) mentre ha continuato a crescere significativamente solo in Spagna (+0,8 %).

Insomma, l'economia europea è sostanzialmente ferma soprattutto a causa della grave crisi industriale in atto, dall'incertezza legata alle tensioni geopolitiche e dai consumi modesti dovuti sia all'inflazione ancora elevata che all'inadeguata crescita delle retribuzioni.

A tutti questi dati congiunturali si aggiunge un dato strutturale di fondo.

Il panorama demografico ed economico globale, infatti, è cambiato radicalmente negli ultimi tre decenni e la quota dell'Ue nell'economia globale è diminuita in modo molto rilevante soprattutto a favore delle economie asiatiche.

Contrariamente alla tumultuosa avanzata osservata in altre aree geografiche, il tasso di natalità all'interno dell'Unione europea sta calando in modo allarmante, con 3,8 milioni di bambini nati nel 2022, rispetto ai 4,7 milioni di nascite registrate nel 2008.

Inoltre, anche senza considerare le economie asiatiche, il mercato unico dell'Ue è in netto ritardo rispetto a quello statunitense.

Nel 1993 le due aree economiche avevano ancora dimensioni comparabili, ma oggi, mentre il PIL pro capite negli Stati Uniti è aumentato di quasi il 60% dal 1993 al 2022, in Europa l'aumento sull'orizzonte decennale è stato inferiore al 30%.

La Germania è sicuramente il Paese più colpito dalla crisi dell'economia europea, tanto da subire una riduzione del PIL del -0,4% nel 2022, del -0,3% nel 2023 e del -0,2 % nel 2024, con proiezioni per il 2025 che vanno dallo 0% al +0,3%.

In marzo l'inflazione al consumo dell'Eurozona è diminuita al 2,2 % sui dodici mesi (dal 2,3 in febbraio) e la dinamica dei prezzi dell'energia è tornata negativa (-0,7 %), dopo il rialzo dei mesi passati dovuto in parte ai costi dei prodotti petroliferi e del prezzo all'ingrosso di elettricità e gas. Per contro, è aumentata l'inflazione dei beni alimentari, principalmente a causa dei rincari delle relative materie prime. L'inflazione di fondo, misurata al netto dei beni alimentari ed energetici, è scesa al 2,4 %. Tale dinamica è attribuibile all'inflazione dei servizi, in diminuzione per il terzo mese consecutivo (3,4 %). Secondo le proiezioni di marzo formulate dagli esperti della BCE, l'inflazione media annua nell'area euro, che è stata del 2,4% nel 2024, si collocherà al 2,3 % nel 2025, all'1,9 nel 2026 e al 2,0 nel 2027.

D'altro canto, nel quarto trimestre del 2024 la crescita delle retribuzioni contrattuali nell'area dell'euro è stata superiore al 4 %, ma le retribuzioni orarie hanno rallentato.

In media l'occupazione in Europa è aumentata di poco (0,1 %), con una sostanziale stabilità in Francia, Germania e Italia e un'espansione in Spagna. Le ore lavorate sono salite (dello 0,6%), trainate dall'accelerazione registrata in Spagna (1,8%) e dall'incremento più moderato in Germania e in Italia (rispettivamente + 0,6 e +0,2 %).

Tra i rischi al ribasso che potrebbero deteriorare ulteriormente le previsioni di crescita dell'Eurozona per il 2025 vi sono le elevate misure tariffarie e l'accelerazione del processo di frammentazione globale del commercio; da non escludere anche un inasprimento della politica monetaria per frenare una eventuale nuova accelerazione dell'inflazione.

Tra i fattori di possibile rialzo per la crescita, invece, vi sono il raggiungimento di eventuali accordi commerciali favorevoli sui dazi e un calo dei prezzi delle materie prime grazie al calo delle quotazioni del *Brent* e del gas liquido e a uno sblocco – almeno parziale – dello stretto di *Bab al Mandeb* per effetto dell'accordo stipulato tra gli Usa e i ribelli Uthi dello Yemen.

Lo scenario rimane caratterizzato da una grande debolezza del settore manifatturiero nelle principali economie avanzate, solo in parte compensata dalla dinamica positiva dei servizi.

Per molti Paesi, un importante fattore di traino alla crescita economica è rappresentato dalla domanda estera. Nel 2024, infatti, secondo le stime del FMI, il commercio mondiale di beni e servizi in volume è cresciuto del 3,8 %, dall'1,0 % del 2023, sostenuto dal contributo positivo della Cina e delle altre economie asiatiche.

Tuttavia, il venir meno della fede incrollabile nella globalizzazione e il ritorno ad un sostanziale primato della politica sull'economia hanno fatto sì che aumentassero le c.d. "politiche di prossimità", attraverso cui i Paesi orientano le relazioni commerciali verso aree più affini sul piano geo-politico (*friend-shoring*), al fine di mitigare i rischi di mancato rispetto delle clausole contrattuali e perseguono obiettivi di rientro nel territorio nazionale delle produzioni ritenute più strategiche (*reshoring*). Spesso, quindi, oggi i partner commerciali vengono scelti non più solo in base al rapporto prezzo-qualità dei prodotti e servizi offerti, ma in base all'affinità e affidabilità politica.

Un apporto importante alla crescita degli scambi internazionali di servizi, peraltro, è stato dato dalla ripresa dei flussi turistici internazionali, tornati quasi ai livelli precedenti la pandemia anche se non da e per tutti i Paesi verso cui si esplicavano prima delle recenti crisi internazionali.

Nel complesso, i principali fattori che impediscono alle economie europee di stare al passo con quelle asiatiche e statunitensi, oltre al tema del costo dell'energia e dell'approvvigionamento di materie prime, sono la crisi della produzione industriale (soprattutto manifatturiera, con l'automotive in testa) e l'inadeguata crescita dei salari, che ha effetti depressivi sul fronte dei consumi e quindi della domanda globale e preclude all'Eurozona di beneficiare di significative previsioni di crescita.

La principale nota positiva, invece, viene dai livelli occupazionali che, a livello europeo, mostrano una sorprendente capacità di tenuta.

Il tasso di disoccupazione nell'Eurozona è stato del 6,20% nel 2024 e del 6,30% su base annua come media del primo trimestre 2025.

D'altra parte, le ore medie lavorate – per quanto siano in aumento - sono ancora al di sotto dei livelli del 2019.

Nel complesso, tuttavia, nonostante i favorevoli andamenti occupazionali negli ultimi tre anni, non si sono verificate accelerazioni significative delle dinamiche salariali, anche tenendo conto dei tassi d'inflazione.

Nell'area euro, infatti, i salari nominali orari sono cresciuti del 4,4 % nel quarto trimestre del 2024, che è un valore del tutto al di sotto delle aspettative.

Le dinamiche retributive non hanno, quindi, compensato adeguatamente l'impennata inflazionistica che ha investito l'economia globale, con una perdita di potere d'acquisto e capacità di consumo per le famiglie che è particolarmente accentuata in Europa e - segnatamente - nel nostro Paese.

Gli europei, dunque, si stanno impoverendo, anche se lavorano di più e questa – insieme al tema migratorio – è una delle principali cause della “scalata” al potere dei partiti sovranisti in quasi tutti i Paesi del Vecchio continente.

## **LA CONGIUNTURA IN ITALIA**

Nel 2024 l'economia italiana ha continuato a espandersi ad un ritmo contenuto, in un quadro europeo comune di basso dinamismo dell'attività.

La crescita del PIL su base annua è stata pari allo 0,7% come nel 2023, inferiore rispetto a Francia e Spagna (rispettivamente l'1,2 e il 3,2%), ma superiore alla Germania, che ha sperimentato una contrazione per il secondo anno consecutivo (-0,2%; -0,3 nel 2023).

L'andamento della nostra economia ha risentito della debolezza della domanda interna e del ridotto apporto della domanda estera, anche per via della crescita modesta dell'intera Ue.

La domanda per consumi finali è aumentata solo dello 0,6 % (+0,4 i consumi delle famiglie, a fronte di un incremento del potere di acquisto dell'1,3%), e la crescita degli investimenti fissi lordi è rallentata sensibilmente (dal 9,0 % dell'anno precedente allo 0,5%).

A frenare la spesa per investimenti hanno contribuito la flessione della spesa per abitazioni (-3,1 %), dovuta al ridimensionamento degli incentivi pubblici, e quella poco inferiore delle componenti di impianti e macchinari (-2,6%), mentre hanno continuato a progredire gli investimenti nell'edilizia non residenziale (+9,6%), che beneficia dei fondi del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), e gli investimenti immateriali (+2,6 %).

Le stime preliminari per il primo trimestre del 2025 indicano per l'Italia una crescita congiunturale dello 0,3%, corrispondente a una crescita annua prevista dello 0,4%.

La tendenza congiunturale – poco superiore a quello di Germania (+0,2) e Francia (+0,1), e inferiore rispetto alla Spagna (+0,6 %) – riflette un aumento del valore aggiunto nei comparti primario e dei servizi e una stasi in quello industriale, mentre dal lato della domanda si rileva un contributo positivo della componente nazionale (al lordo delle scorte) e un apporto lievemente negativo di quella estera netta.

L'andamento dei mercati esteri è fonte di forte incertezza sulle prospettive di crescita, per gli effetti delle misure protezionistiche sbandierate e non ancora pienamente attuate dall'Amministrazione statunitense.

Per l'Italia, la previsione dei principali Organismi nazionali e internazionali è di una diminuzione del ritmo di crescita nel 2025, analogamente alle principali economie avanzate.

L'esito, tuttavia, dipenderà anche dall'evoluzione della domanda interna di consumi e del potere di acquisto delle famiglie, nei primi mesi di quest'anno penalizzati dalla ripresa dell'inflazione, nonché dall'evoluzione degli investimenti pubblici e privati, con particolare riguardo a quelli finanziati dal PNRR.

Il saldo della bilancia commerciale, che già nel 2023 era tornato positivo per 34 miliardi di euro grazie all'effetto sull'*import* della discesa delle quotazioni dell'energia, è salito nel 2024 fino a 55

miliardi, appena sotto il livello del 2019, nonostante la leggera flessione delle esportazioni in valore (-0,4 %).

Negli anni più recenti, alla contenuta crescita economica si è associato un buon andamento del mercato del lavoro confermato anche dagli ultimi dati disponibili.

Nel 2024 il numero di occupati in Italia è continuato ad aumentare sensibilmente, benché a un ritmo inferiore a quello dell'anno precedente (+1,5%, dal +2,1%).

La crescita dell'occupazione è prevalentemente riconducibile alla componente a tempo indeterminato, mentre quella a termine si è ridotta del 6,8%.

Nel primo trimestre del 2025 si è avuto un ulteriore consolidamento. Secondo le stime preliminari, infatti, a marzo l'occupazione è rimasta stazionaria, ma il livello supera dello 0,7% quello di dicembre e dell'1,9%– 450 mila unità – quello di marzo 2024.

A fine 2024 gli occupati hanno raggiunto i 23,9 milioni (+3,6 % in media di anno rispetto al 2019), anche se l'Italia resta il Paese con il tasso di occupazione tra i 15 e i 64 anni più basso d'Europa, soprattutto a causa dei livelli inferiori di partecipazione e occupazione delle componenti giovanile e femminile.

Rispetto al 2019, nel 2024 il tasso di occupazione per la popolazione tra i 15 e i 64 anni è salito di 3,2 punti percentuali, fino al 62,2%, pur restando 15 punti inferiore rispetto alla Germania, quasi 7 rispetto alla Francia e 4 in meno della Spagna.

La crescita è stata maggiore dai 45 anni in su e tra i laureati (dal 79 all'82,2 %), con un ampliamento del differenziale con i meno istruiti (per i quali il tasso cresce di un punto, al 45,1 %).

Sono sempre ampi purtroppo nel nostro Paese i divari di genere e territoriali: il primo stabile a 17,8 punti, mentre quello tra Nord e Mezzogiorno è in riduzione da 23,1 a 20,4 punti.

L'occupazione a tempo pieno e indeterminato riguarda il 63 % dei lavoratori, in aumento di 2,1 punti percentuali rispetto al 2023 e di 4,8 punti rispetto al 2019, ma oltre un terzo dei giovani occupati e quasi un quarto delle donne sperimentano almeno una forma di vulnerabilità lavorativa.

Nel 2024 l'82,9 % degli occupati lavora a tempo pieno, ma il part-time riguarda il 30 % delle donne e, spesso, non è una scelta ma l'unico modo di conciliare famiglia e lavoro.

Per quanto riguarda il quadro di finanza pubblica, nell'ultimo anno è stato caratterizzato da un miglioramento significativo del saldo primario (da -3,6 a +0,4 % del PIL), positivo per la prima volta dal 2019, e da una discesa dell'indebitamento netto dal 7,2 al 3,4 % del PIL (78 miliardi di euro).

Questa dinamica è dovuta per quasi metà (37 miliardi) all'aumento delle entrate, dato che la pressione fiscale è cresciuta di oltre un punto, fino al 42,6 % del PIL – e in misura poco superiore (42 miliardi) alla riduzione delle uscite, principalmente per il ridimensionamento della spesa per i crediti di imposta del *Superbonus*, che nel 2023 superava gli 80 miliardi.

In direzione opposta, si è interrotta la discesa del rapporto debito/PIL, salito dal 134,6 al 135,3 %, per effetto della crescita modesta del PIL nominale (il deflatore del PIL è diminuito dal 5,9 al 2,1 %) e dell'aumento di due decimi della spesa per interessi.

Sul fronte dei prezzi, nel 2024 anche in Italia come in tutta Europa si è consolidato il processo di disinflazione.

L'aumento dell'Indice dei Prezzi al Consumo Armonizzato per i Paesi dell'Unione europea (IPCA), che a ottobre del 2022 aveva raggiunto il 12 % annuo, è rallentato al 5,9 % nel 2023 e all'1,1 % nel 2024: il valore più contenuto tra le grandi economie europee.

Nella seconda parte dell'anno e nei primi mesi del 2025, tuttavia, la dinamica dei prezzi ha mostrato una moderata ripresa. Ad aprile 2025, infatti, l'inflazione acquisita per il 2025 ha raggiunto l'1,9 % (l'IPCA è cresciuto dello 0,5 su base mensile e del 2,1 su base annua).

D'altro canto, l'aumento delle retribuzioni nominali nel biennio 2021-2022 non ha tenuto il passo con l'inflazione, e solo negli ultimi due anni ha iniziato a recuperare anche in termini reali per cui, rispetto a gennaio 2019, la perdita di potere di acquisto per dipendente a fine 2022 era superiore al 15% e a marzo 2025 è pari al 10%.

Per quanto riguarda le retribuzioni lorde per dipendente stimate dalla Contabilità nazionale, che includono gli effetti degli accordi decentrati e dei cambiamenti nella composizione dell'occupazione, dal 2019 al 2024 la perdita di potere di acquisto è stata più contenuta e pari al 4,4 % in Italia, al 2,6% in Francia e all'1,3 % in Germania, mentre in Spagna si registra un guadagno del 3,9%.

La produttività è il cambiamento strutturale più importante da registrare.

Nell'ultimo decennio, infatti, la crescita modesta dell'economia italiana ha risentito di condizioni macroeconomiche non favorevoli, ma anche di alcune caratteristiche strutturali del sistema produttivo associate all'efficienza e all'incremento della produttività che ne hanno frenato l'espansione, quali la dimensione delle imprese, la specializzazione produttiva e il contenuto tecnologico e innovativo delle produzioni.

Nel 2024, la crescita dell'occupazione superiore a quella del valore aggiunto ha comportato una diminuzione della produttività del lavoro per occupato dello 0,9% e di quella per ora lavorata dell'1,4%.

La produttività totale dei fattori, che misura il contributo della conoscenza e dell'innovazione, all'incremento di efficienza, nel settore privato ha registrato una flessione dell'1,3%, anche se complessivamente tra 2019 e 2024 ha contribuito alla crescita del valore aggiunto per 0,6 punti percentuali annui.

Questo risultato si affianca ad altri segni di trasformazione positivi avvenuti nello stesso periodo, tra i quali in particolare una crescita sostenuta del valore aggiunto nelle attività ad alta tecnologia dell'industria e dei servizi.

Nel nostro Paese, tuttavia, l'incidenza delle Risorse Umane in Scienza e Tecnologia – ossia gli occupati laureati e/o che lavorano come professionisti e tecnici in ambito scientifico e tecnologico (poco meno del 40 % del totale) – resta inferiore di circa 10 punti percentuali rispetto a Germania e Spagna e di 17 rispetto alla Francia.

Questo elemento di debolezza va di pari passo con il permanere di una intensità di Ricerca e Sviluppo nelle imprese relativamente bassa, e con il ritardo nell'adozione da parte delle imprese delle tecnologie digitali che richiedono maggiori competenze, tra le quali l'intelligenza artificiale.

Cogliere le opportunità tecnologiche rappresenta una sfida chiave per il Paese così come investire il capitale umano

Sul fronte demografico e sociale, l'Italia è un Paese in profonda trasformazione.

Al 1° gennaio 2025, secondo l'ultimo rapporto Istat, la popolazione residente in Italia è scesa sotto i 59 milioni.

La diminuzione della popolazione, in atto dal 2014, è determinata da una dinamica naturale (saldo tra nascite e decessi) fortemente negativa. La natalità continua infatti a calare, sfavorita dal ridotto numero di donne in età fertile.

Nel 2024 si sono registrate solo 370 mila nascite, quasi 200 mila in meno rispetto al 2008 e la fecondità ha toccato il minimo storico di 1,18 figli per donna, mentre prosegue il rinvio della genitorialità.

Il saldo migratorio, d'altro canto, pur essendo ampiamente positivo, è insufficiente a compensare la perdita di popolazione.

Nel 2024 gli ingressi dall'estero sono stati 435 mila, in aumento rispetto al periodo pre-pandemico. Crescono, tuttavia, anche le uscite: 191 mila persone lasciano il Paese (+20,5 % rispetto al 2023), di cui oltre 156 mila cittadini italiani in giovane età.

Particolarmente preoccupante è, infatti, l'aumento dell'espatrio tra i giovani 25-34enni laureati: 21 mila nel 2023, che rappresenta un record storico.

I rientri, invece, sono pochi, con il risultato di una perdita netta di capitale umano qualificato pari a 97 mila giovani in dieci anni.

Il 2024 segna, però, anche la fine della crisi di mortalità legata alla pandemia.

La speranza di vita alla nascita cresce, infatti, raggiungendo 83,4 anni, con un recupero completo rispetto ai livelli pre-Covid-19 sia per gli uomini che per le donne.

L'Italia si conferma tra i Paesi europei più longevi.

Questo dato, in sé molto positivo, accentua tuttavia l'invecchiamento della struttura per età della popolazione.

Un quarto dei residenti, infatti, ha ormai almeno 65 anni; il doppio rispetto ai minori di 15 anni.

Gli ultraottantenni sono quasi 4,6 milioni e gli ultracentenari nel 2024 toccano un nuovo massimo, superando i 23.500.

Le previsioni demografiche confermano un futuro segnato da ulteriore invecchiamento, calo delle nascite e crescente numero di decessi. L'evoluzione dei flussi migratori, potenziale fattore di riequilibrio strutturale, presenta ampi margini di incertezza.

Nel nuovo millennio, infatti, l'unico segmento di popolazione residente in crescita è rappresentato dagli stranieri e dai nuovi cittadini italiani.

Al 1° gennaio 2025 si contano 5,4 milioni di residenti stranieri (il 9,2 % della popolazione).

La comunità più numerosa è quella romena, seguita da quelle albanese e marocchina. Inoltre, al 1° gennaio i cittadini che hanno acquisito la cittadinanza italiana sono 1,9 milioni, in prevalenza originari di Paesi extra-Ue.

Quanto alla condizione sociale delle famiglie, il dato più preoccupante è che la povertà assoluta coinvolge, nel 2023, l'8,4 % delle famiglie residenti (2,2 milioni di famiglie e 5,7 milioni di persone), in particolare famiglie con figli, giovani, stranieri e residenti nel Mezzogiorno.

Rispetto al 2014, l'incidenza è aumentata di oltre 2 punti percentuali a livello familiare e di 2,8 punti a livello individuale.

Le famiglie con minori restano le più esposte alla povertà assoluta. Nel 2023 l'incidenza raggiunge, infatti, il 12,4 % (13,8 % a livello individuale), con un incremento di oltre 4 punti rispetto al 2014, mentre i minori in povertà assoluta sono circa 1,3 milioni.

L'incidenza della povertà assoluta diminuisce con l'età. È pari al 6,2 % tra le famiglie con persona di riferimento di 65 anni e più, e scende al 5,7% per quelle di soli anziani, contro 11,3 delle famiglie di soli giovani.

Le famiglie composte solo da stranieri sono colpite dalla povertà in modo più severo.

Tra queste, nel 2023, l'incidenza della povertà assoluta raggiunge il 35,1% (569 mila famiglie), contro il 6,3 % tra le famiglie composte esclusivamente da italiani (un milione e 520 mila famiglie).

Il livello di istruzione si conferma, a riguardo, un fattore protettivo, dato che la povertà colpisce il 13 % delle famiglie con bassa istruzione, ma scende al 4,6 % tra quelle con almeno un diplomato.

Anche tra chi lavora si diffonde la vulnerabilità economica, con l'aumento delle persone che lavorano ma i cui redditi non sono sufficienti a garantire un livello di vita adeguato.

Nel 2023, infatti, il 21 % dei lavoratori risulta a basso reddito.

Questa condizione è più frequente tra le donne (26,6 %), i giovani con meno di 35 anni (29,5 %) e i cittadini stranieri (35,2 %).

Tale vulnerabilità colpisce, inoltre, più spesso i lavoratori autonomi (28,9 %) e i dipendenti con un contratto a termine (46,6 %).

Nel complesso va segnalato che l'Italia, in particolare dopo il Duemila, è stata caratterizzata da una crescita economica contenuta e da una dinamica molto debole della produttività.

questi fattori si sono riflessi sull'andamento dei redditi e, più in generale, hanno limitato le prospettive di realizzazione personale e di benessere economico.

Nel 2024, in termini reali, il PIL in Italia superava il livello del 2000 del 9,3%, mentre in Francia e Germania era cresciuto di circa il 30 % e in Spagna di più del 45 %.

Nel nostro Paese, inoltre, gran parte di questo progresso è stato realizzato prima della Grande recessione del 2008.

D'altra parte, in termini pro capite (+5,5 % in Italia), il divario con Francia e Spagna è stato parzialmente attenuato dalla transizione demografica avanzata e dalla differente dinamica migratoria, che ha consentito loro di contenere il declino demografico.

In questo periodo sono cresciute le possibilità di occupazione ma non necessariamente quelle di benessere economico, poiché la crescita della domanda di lavoro è stata più rilevante nelle attività dei servizi ad alta intensità di lavoro, ridotta produttività e bassi salari.

questi fattori, insieme alla modesta crescita della produttività, nel 2024 rispetto al 2000 hanno determinato in Italia un ristagno del PIL reale per ora lavorata e, di conseguenza, della dinamica salariale di medio-lungo periodo.

In pratica – come ha sottolineato di recente Mario Draghi in un'audizione al Senato – “un tempo in Italia si faceva fronte alle crisi svalutando la moneta; oggi si fa svalutando il lavoro”.

Un risultato positivo dei cambiamenti strutturali che hanno interessato il sistema economico italiano negli ultimi anni è la crescita dell'occupazione qualificata – misurata dalla quota di tecnici e professionisti – anche se minore rispetto alle altre maggiori economie europee.

Tra il 2000 e il 2024, questa è aumentata da circa un quarto a un terzo del totale degli occupati (in Francia e Germania nel 2024 era rispettivamente del 43 e 44 %; in Spagna, il 37 %).

La crescita ha riguardato con intensità diversa tutte le ripartizioni geografiche ed è stata più ampia tra gli occupati giovani.

Negli anni più recenti – soprattutto a partire dal 2020 – è aumentata rapidamente anche la quota di occupati in professioni ICT, una componente strategica per la competitività e l'innovazione dell'intero sistema economico, nonostante il divario accumulato in passato con le altre maggiori economie

Ue.

Al riguardo, si segnala come l'obiettivo fissato dall'Italia nell'ambito del Decennio digitale europeo sia di raggiungere l'8,4 % del totale entro il 2030, da poco più del 4 % attuale.

La trasformazione più importante nel modificare le caratteristiche e le opportunità professionali delle diverse generazioni è rappresentata dall'istruzione.

Nel 1980 quasi la metà dei giovani tra i 15 e i 24 anni faceva già parte delle forze di lavoro, mentre tra i loro coetanei del 2024 gli attivi sono uno su quattro e più di due terzi sono inattivi perché ancora impegnati in percorsi di studio o formazione. Tra l'inizio degli anni Novanta e il 2023 la quota di laureati tra i 25-34enni è salita dal 7 a oltre il 30 %, e fino al 37,1 % tra le donne, che in questa classe di età hanno raggiunto tassi di occupazione analoghi a quelli dei coetanei.

La crescita dell'occupazione femminile rappresenta un altro cambiamento di grande rilievo e ha consentito di compensare a livello familiare la riduzione dei redditi individuali associata al recente episodio inflazionistico.

Infatti, mentre nel 2024 in termini reali il reddito da lavoro per occupato era del 7,2 % inferiore rispetto al 2004, con decrementi in tutte le classi di età, per effetto della contrazione dei nuclei familiari e dell'aumento dei componenti attivi, nello stesso periodo si è avuta una crescita del 6,3 % del reddito familiare equivalente.

Nella prospettiva individuale, inoltre, l'effetto della caduta del reddito reale tra 2004 e 2024 è attenuato dal suo aumento lungo il ciclo di vita attiva, in particolare considerando il premio dell'investimento nell'istruzione, che oggi si estende a una quota più ampia di adulti.

Nello stesso periodo anche le differenze di genere nei redditi risultano crescenti nel ciclo di vita ma - come per l'occupazione - si sono ridotte notevolmente per le generazioni più giovani.

Se l'evoluzione dell'economia non ha sempre consentito a tutti un incremento del benessere individuale, con particolare riguardo alle persone con livelli di istruzione meno elevati, la partecipazione al mercato del lavoro è aumentata, seppure secondo dinamiche differenziate a livello territoriale.

Tra il 2011 e il 2022, a livello nazionale la quota di adulti tra 18 e 65 anni che hanno percepito redditi da lavoro imponibili è aumentata sensibilmente (di 7,7 punti percentuali, fino al 70,4 %) e anche il reddito medio è cresciuto del 4,2%.

Il territorio ha continuato a condizionare notevolmente le opportunità: gran parte delle Città metropolitane del Centro- nord ha continuato a esercitare una funzione attrattiva, con una crescita di occupazione e di redditi superiore alla media nazionale (a differenza del resto del Paese, anche con un aumento della popolazione).

Sono invece rimasti penalizzati il Mezzogiorno – ma con forti differenze tra aree più dinamiche (tra le quali le Città metropolitane di Napoli e Bari) e in sofferenza (tra le quali Reggio Calabria, Messina, Palermo e Catania) – e specifiche aree periferiche o in declino industriale anche nel Centro-nord.

Da poco sono disponibili i primi dati reali e non proiettivi sull'andamento dell'economia italiana nella prima parte dell'anno in corso, dai quali risulta che il PIL è cresciuto più del previsto nel primo trimestre 2025 (+0,3%), con l'industria che ha interrotto il suo lungo calo. Nel secondo trimestre, però, i dazi e le alterne decisioni dell'Amministrazione Trump tengono alta l'incertezza e bassa la fiducia, frenando principalmente export e investimenti.

Le minori attese di crescita riducono il prezzo dell'energia, agevolando il taglio dei tassi in Europa.

Il prezzo del gas (TTF), infatti, continua a scendere raggiungendo 33 €/mwh a maggio, dai 50 di febbraio, ma restando comunque sopra i livelli del 2019 (14 in media).

In ribasso anche l'elettricità (PUN a 88 €/mwh, da 150), ma resta il divario con gli altri Paesi europei. Pure il prezzo del petrolio risulta in calo, a riflesso delle attese di frenata della domanda globale: 62 \$/barile a maggio, da 76 a febbraio.

L'inflazione, che è alta negli Usa (+2,3% in aprile), dove è attesa crescere per l'effetto dei dazi sui prezzi dell'import, cui si aggiunge la svalutazione del dollaro, è poco più bassa nell'Eurozona (+2,2%), ma qui potrebbe calare per il ribasso energetico e il rafforzamento dell'euro, a mano che non falliscano le trattative sui dazi.

Ciò significa che la BCE dovrebbe proseguire con i tagli dei tassi nel 2025 (attualmente al 2,25%), mentre la FED potrebbe restare in attesa, con tassi fermi a 4,50%.

Questo dovrebbe stimolare il ricorso al credito per le imprese italiane (-1,1% annuo a marzo).

Gli indicatori mensili per gli investimenti, tuttavia, sono orientati in negativo nei primi 4 mesi del 2025 mentre continua a diminuire la fiducia delle imprese, per il terzo mese di fila (91,5 in aprile, da 93,2) a causa di un forte aumento dell'incertezza mentre gli ordini di beni strumentali sono pressoché stabili su bassi livelli e calano le attese sui nuovi ordinativi, mostrando una domanda debole.

D'altro canto, il proseguire della crescita dell'occupazione fornisce slancio al reddito reale delle famiglie in avvio di 2025, ma il calo della fiducia delle stesse a marzo-aprile potrebbe preludere a un nuovo aumento della propensione al risparmio piuttosto che al consumo come nel periodo pandemico.

Le vendite al dettaglio si sono ridotte nel primo trimestre 2025(-0,5%), mentre le immatricolazioni di automobili in Italia sono in lieve recupero (+2,7% annuo in aprile).

A febbraio 2025 si stima, per le vendite al dettaglio, una variazione congiunturale lievemente positiva in valore (+0,1%) e stazionaria in volume. Sono in aumento le vendite dei beni alimentari (rispettivamente +0,4% in valore e +0,1% in volume) mentre quelle dei beni non alimentari non subiscono variazioni

Il turismo, intanto, prosegue in Italia la sua crescita vorticoso nei primi mesi del 2025 (+6,7% annuo a febbraio la spesa di stranieri).

A marzo la produzione industriale è aumentata di pochissimo (+0,1%), chiudendo il primo trimestre 2025 in lieve recupero (+0,4%), dopo 5 trimestri in calo, anche se RTT indica minor fatturato.

I dazi colpiscono principalmente l'industria e per questo i primi dati di aprile sono misti: il PMI segnala che la flessione si è quasi esaurita (49,3 da 46,6), ma la fiducia delle imprese scende per il terzo mese di fila, su valori bassi.

Nell'industria, in particolare, si segnala anche il lieve recupero della Germania (+1,7% nel primo trimestre 2025), mentre Francia e Spagna sono rimaste quasi ferme.

Per quanto riguarda l'export italiano di beni, questo è in forte risalita a inizio 2025, specie verso gli Usa, ma si tratta del tipico "effetto scorta" che precede la contrazione prevista in conseguenza dei dazi. Cresce anche l'import soprattutto dalla Cina.

Particolarmente positiva la dinamica delle vendite nei mercati Ue ed extra-Ue, grazie a una ripresa delle esportazioni in Germania (+5,4% sul primo trimestre 2024) e – come detto - negli Usa (+11,8% nel trimestre).

Le importazioni da Stati Uniti (+60,8%) e Cina (+40,1%) registrano, pure, una forte crescita tendenziale; crescono anche gli acquisti dalla Turchia (+20,0%).

Per contro, si riducono gli acquisti dagli altri principali Paesi partner extra, Ue con le flessioni tendenziali più ampie che riguardano India (-27,6%) e Paesi OPEC (-22,5%).

## **LO SCENARIO ECONOMICO PUGLIESE**

La Puglia oggi è stabilmente la terza economia del Mezzogiorno dopo la Campania e la Sicilia: un risultato reso possibile da un territorio vivace e con punte di forte dinamismo socioeconomico. Nel 2024 il Registro Imprese ha censito nella regione 377.828 aziende, che danno lavoro ad oltre un milione di addetti (precisamente, 1.012.243; fonte INPS).

Nello stock di imprese, domina per numerosità la triade commercio-agricoltura-costruzioni, con una ragguardevole e capillare presenza, dal valore sociale oltre che economico, che vanta 61 mila aziende e 26 mila rappresentanti e agenti nel commercio, 74 mila imprese agricole e 16 mila aziende edili, a cui si aggiungono 27 mila “operatori specializzati” dell’indotto che si occupano di idraulica, muratura, pittura e finitura, installazione, serramenti, ecc.

Nel 2024, tuttavia, l’economia pugliese è cresciuta in misura meno intensa rispetto all’anno precedente.

Secondo l’indicatore trimestrale dell’economia regionale (ITER) elaborato dalla Banca d’Italia, nel primo semestre il PIL regionale è aumentato dello 0,5%; un dato lievemente più contenuto rispetto al 2023.

La variazione è risultata di poco inferiore a quella del Mezzogiorno nel suo insieme (0,6%) e appena superiore alla media nazionale (0,4%) nello stesso periodo.

Nell’industria, dopo il lieve calo del 2023, nei primi nove mesi del 2024 sono emersi alcuni segnali di recupero dell’attività, che hanno però riguardato solo le imprese di minori dimensioni. L’andamento del settore continua a essere condizionato dall’incertezza del quadro geopolitico globale e dalla bassa domanda estera, che si è riflessa, nella prima metà dell’anno, in un leggero calo delle esportazioni.

In presenza di costi di finanziamento che continuano a risultare elevati, la dinamica degli investimenti delle imprese industriali, già negativa nel 2023, si è ulteriormente indebolita.

La crescita del settore delle costruzioni si è ridotta.

Il comparto residenziale, infatti, ha risentito della rimodulazione delle misure di incentivo per la riqualificazione energetica delle abitazioni e del calo delle compravendite mentre quello delle opere pubbliche ha continuato a essere sostenuto dagli interventi finanziati dal *Piano nazionale di ripresa e resilienza* (PNRR).

Nei servizi gli indicatori disponibili restituiscono un quadro di moderata crescita, favorita anche dalla forte domanda turistica.

Nonostante il rallentamento congiunturale, le aspettative delle imprese sulla redditività dell’esercizio corrente sono rimaste nel complesso positive. In presenza di criteri di offerta creditizia improntati alla cautela e di livelli di liquidità che si mantengono elevati, il calo dei prestiti al settore produttivo si è intensificato rispetto alla fine del 2023, ma l’andamento si è confermato più sfavorevole per le imprese di piccole dimensioni.

La contenuta crescita dell'attività economica si è associata, nel primo semestre del 2024, a un andamento dell'occupazione che è rimasto espansivo, anche se in misura inferiore allo scorso anno. Il numero di disoccupati si è ridotto: il calo ha più che compensato l'aumento dell'occupazione, determinando una lieve flessione delle forze di lavoro. Anche per questa ragione le imprese hanno evidenziato il permanere di difficoltà nella ricerca di manodopera.

Per effetto dell'aumento dei redditi nominali e del calo dell'inflazione, è proseguita la ripresa del potere di acquisto delle famiglie registrata a partire dagli ultimi mesi dello scorso anno.

Nel primo semestre del 2024, inoltre, l'indebitamento delle famiglie pugliesi ha continuato ad aumentare, seppure in misura meno intensa rispetto alla fine dello scorso anno: al rallentamento ha contribuito quello del credito al consumo, che ha riflesso anche la debolezza della dinamica della spesa delle famiglie.

La qualità del credito bancario alla clientela residente in Puglia è rimasta, nel complesso, su livelli elevati nel confronto storico.

Per le imprese, invece, alcuni segnali di un possibile deterioramento emergono dall'andamento dei ritardi nel rimborso dei prestiti.

Dopo la contrazione dello scorso anno, alla fine del primo semestre del 2024 i depositi bancari hanno registrato un aumento, trainati da quelli a risparmio. Il valore di mercato dei titoli a custodia ha continuato a crescere in misura significativa soprattutto grazie all'aumento degli investimenti in strumenti di nuova emissione.

Nella prima parte di quest'anno l'attività del settore industriale, che si era lievemente ridotta nel 2023, ha registrato alcuni segnali di recupero, pur continuando a risentire della debolezza della domanda estera e dell'incertezza legata al quadro geopolitico globale.

In base ai dati del sondaggio congiunturale della Banca d'Italia, condotto tra settembre e ottobre 2024 su un campione di imprese industriali con almeno 20 addetti e sede in regione, nei primi nove mesi dell'anno il saldo tra la quota di imprese che hanno indicato un fatturato in aumento e quella delle aziende che ne hanno segnalato un calo è stato nel complesso lievemente positivo.

Il valore dell'indicatore è risultato positivo anche con riferimento alle quantità vendute, benché più contenuto rispetto a quello basato sul fatturato.

Gli andamenti riflettono, tuttavia, dinamiche eterogenee tra le classi dimensionali. I saldi sul fatturato e sulle quantità vendute, infatti, sono risultati negativi per le imprese di dimensioni più elevate (oltre 200 addetti), maggiormente esposte al corso dei mercati internazionali.

L'andamento settoriale è stato condizionato dal calo delle vendite all'estero, che hanno risentito anche della debolezza del mercato tedesco, importante canale di sbocco delle produzioni regionali, tra cui quelle della filiera dell'*automotive*.

Secondo i dati congiunturali, tra le imprese industriali pugliesi che detengono rapporti commerciali con la Germania, oltre un terzo ha segnalato un calo delle quantità di merci vendute nel Paese; poco più di un decimo ha invece registrato un aumento.

La dinamica dell'accumulazione di capitale, già flettente lo scorso anno, si è ulteriormente indebolita. Vi hanno inciso le incertezze legate al contesto globale e il costo del credito che, pur essendosi lievemente ridotto, è rimasto su livelli più elevati rispetto a quelli in essere prima del rialzo dei tassi ufficiali da parte della Banca centrale europea.

Quasi tre quarti delle aziende hanno rispettato i piani di investimento formulati a inizio anno, quando già si delineava in media un calo dell'accumulazione di capitale e il saldo tra la quota di imprese che ha realizzato investimenti eccedenti i piani e quella che li ha rivisti al ribasso è risultato lievemente negativo.

L'accumulazione di capitale ha tratto beneficio solo in parte delle misure previste dal PNRR. Poco meno di un decimo delle imprese ha dichiarato di aver ottenuto incentivi volti ad aumentare l'efficienza energetica e l'autoproduzione di energia; un dato inferiore rispetto al sondaggio dell'anno precedente. Una quota simile ha beneficiato di altre tipologie di incentivi, tra cui quelli per la ricerca e sviluppo, l'internazionalizzazione e per la formazione del personale.

Le attese delle imprese industriali risultano comunque ancora improntate a un cauto ottimismo e delineano un miglioramento della dinamica delle vendite nel breve periodo.

Le imprese prospettano, inoltre, una ripresa dell'accumulazione di capitale nel 2025 che potrebbe trarre vantaggio anche dalle misure regionali previste nell'ambito del nuovo ciclo di programmazione europea e dall'allentamento monetario avviato a giugno 2024.

La quota di aziende industriali che hanno pianificato un aumento della spesa per investimenti rispetto ai livelli attuali è infatti risultata superiore a quella di imprese che ne ha programmato una riduzione.

Nei primi nove mesi del 2024, invece, la crescita del settore delle costruzioni ha rallentato.

Secondo i dati forniti dall'osservatorio statistico della Commissione nazionale paritetica per le Casse edili (CNCE), tra gennaio e giugno del 2024 le ore lavorate sono aumentate dell'1,0 % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (1,8 il dato registrato nel 2023).

In base al sondaggio congiunturale, condotto su un campione di imprese edili con sede in Puglia e con almeno 10 addetti, il saldo tra la quota di aziende che si attende un aumento del valore nominale della produzione nel 2024 e quella di imprese che ne prevede un calo è risultato positivo, ma inferiore rispetto al dato dello scorso anno.

Il valore dell'indicatore è risultato più contenuto nell'edilizia residenziale e più elevato per il segmento delle opere pubbliche.

Il comparto residenziale ha risentito della rimodulazione delle misure di incentivo per la riqualificazione energetica delle abitazioni e del calo delle compravendite.

Secondo i dati ENEA-Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica, nel 2024 si è infatti fortemente ridotto il ricorso al Superbonus. Al netto delle asseverazioni depositate nel primo trimestre, che si riferiscono in parte a lavori realizzati nel 2023, tra aprile e settembre 2024 il totale degli investimenti per lavori conclusi ammessi a detrazione è risultato inferiore di oltre il 90 % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Dall'introduzione della misura fino al settembre 2024, l'importo complessivo degli interventi ammessi a detrazione in Puglia è stato di 5,6 miliardi di euro.

Quanto alle compravendite di abitazioni, nel primo semestre del 2024 hanno continuato a diminuire (-4,7 % sul periodo corrispondente), sebbene in misura meno marcata rispetto al 2023.

Il calo è stato più intenso rispetto a quello medio nazionale e del Mezzogiorno (rispettivamente -2,8 e -1,5%).

In base ai dati OMI e Istat, i prezzi delle case in regione hanno continuato a crescere nel primo semestre di quest'anno (+ 3,7 % sul periodo corrispondente) in maniera più marcata rispetto alla media nazionale e del Mezzogiorno (rispettivamente 2,3 e 3,0).

Le compravendite di immobili non residenziali si sono ridotte (-5,7 %), mentre i relativi prezzi hanno mostrato una lieve ripresa (+0,4 %).

L'andamento dell'edilizia pubblica è stato sostenuto dal PNRR.

Tra le imprese intervistate nel sondaggio congiunturale e che operano nel comparto delle opere pubbliche, infatti, circa la metà ha registrato un aumento delle commesse nei primi nove mesi del 2024 nell'ambito del Piano.

Inoltre, i dati del Siope (Sistema informativo sulle operazioni degli enti pubblici), relativi agli investimenti fissi lordi degli enti territoriali (che includono quelli in opere pubbliche), indicano una crescita dei pagamenti di circa il 30 % nei primi nove mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo del 2023. Secondo i dati dell'Autorità nazionale anticorruzione (ANAC) e del portale Italia Domani realizzato dal Consiglio dei ministri, in Puglia da novembre 2021 ad agosto 2024 le gare bandite per opere pubbliche finanziate dal PNRR erano poco meno di 2.000, per un valore complessivo di 3 miliardi di euro.

Ai Comuni è riconducibile il 40 % dell'importo delle gare bandite in regione per opere pubbliche; un dato inferiore a quello del Mezzogiorno e dell'Italia.

I bandi pubblicati dalle Amministrazioni centrali incidono, invece, per il 30%.

Gli stessi dati per le Province pugliesi e per la Regione erano rispettivamente 7 e 18 %.

Ad agosto 2024 le gare aggiudicate riguardanti opere pubbliche si attestavano al 76 % del valore complessivamente bandito dal novembre 2021; un dato di poco inferiore a quello del Mezzogiorno e dell'Italia (circa 80 % in entrambe le aree).

I tassi di aggiudicazione sono più bassi per la Regione e le Amministrazioni nazionali e relativamente più elevati per Comuni, Province e altri enti.

In Puglia la quota sul totale delle gare aggiudicate con il PNRR relative a lavori non ancora avviati è pari al 55 % circa mentre quelli iniziati (in ritardo o nel rispetto dei tempi) sono il 35 % e l'incidenza dei lavori completati è pari al 10 %.

In base ai dati Infocamere, nel primo semestre del 2024 il tasso di natalità netto delle imprese pugliesi (calcolato come differenza tra u tasso di natalità e quello di mortalità) è lievemente cresciuto allo 0,6 % (0,5 nello stesso periodo del 2023).

Sull'andamento ha inciso l'aumento del tasso di natalità lordo che è stato lievemente più intenso rispetto a quello di mortalità.

Il tasso di natalità netto, tuttavia, è risultato positivo solo per le società di capitali, analogamente a quanto osservato nel resto del Paese, mentre per le altre principali forme giuridiche, sebbene in miglioramento, il saldo si è mantenuto negativo.

Nei primi nove mesi del 2024 il settore terziario pugliese ha continuato a crescere pur risentendo, nel comparto commerciale, dell'indebolimento della dinamica dei consumi delle famiglie.

In base ai dati del sondaggio congiunturale condotto su un campione di imprese dei servizi con almeno 20 addetti e sede in regione, il saldo tra la quota di aziende che nei primi nove mesi del 2024 ha registrato un aumento del fatturato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e quella di imprese che ne hanno dichiarato un calo ha continuato a risultare positivo.

Alla crescita dei servizi ha contribuito il buon andamento della domanda turistica. Secondo i dati parziali e provvisori dell'Agenzia regionale del turismo (Puglia promozione), tra gennaio e agosto del 2024 in regione si è registrato un aumento del 3,9% *delle presenze* rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

L'espansione ha riguardato soprattutto gli stranieri, i cui pernottamenti sono cresciuti del 15,6 %, a fronte di una sostanziale stabilità di quelli degli italiani.

La quota di stranieri è complessivamente salita del 30,3 % (+26,8 rispetto al corrispondente periodo del 2023).

Anche per effetto della sostenuta domanda turistica, secondo i dati di Assaeroporti, nei primi nove mesi del 2024 il traffico di passeggeri negli aeroporti pugliesi ha registrato un'ulteriore crescita (+8,6% rispetto al periodo corrispondente del 2023) ed è stata in linea con la media del Mezzogiorno, ma meno intensa di quella nazionale.

Il dato riflette il marcato incremento dei viaggiatori su voli internazionali, a cui si è affiancata una lieve ripresa della componente nazionale.

L'aumento delle presenze è stato più forte nella prima parte dell'anno; la dinamica si è poi indebolita nella stagione estiva, soprattutto tra i turisti italiani probabilmente a causa degli alti costi di soggiorno.

A luglio e ad agosto, mesi nei quali si concentra oltre la metà del totale annuale dei pernottamenti, la crescita delle presenze (+0,9%) ha riguardato, infatti, solo la componente straniera, mentre - nello stesso periodo - le presenze di italiani sono risultate in leggero calo.

Quanto alla logistica e mobilità portuali, secondo i dati rilevati dalle Autorità di Sistema Portuale regionali nei primi otto mesi del 2024 le merci sbarcate e imbarcate nei principali porti pugliesi si sono ridotte del 16,5 % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Il calo è stato più marcato per la movimentazione di container (-24,9 %), per effetto soprattutto della diminuzione dell'attività nel porto di Taranto.

Si è anche lievemente ridotto anche il numero di passeggeri nei principali porti, nonostante si sia intensificato il traffico crocieristico, che rappresenta circa un quarto del totale.

Per quanto riguarda gli scambi con l'estero, poi, nel primo semestre del 2024 le esportazioni pugliesi hanno registrato un calo dell'1,3 % a valori correnti rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, dopo la lieve crescita del 2023.

L'andamento è stato sostanzialmente in linea con quello nazionale dello stesso periodo (-1,1 %) e significativamente peggiore rispetto al Mezzogiorno, dove le vendite all'estero sono cresciute (+3,5%).

Al netto della variazione dei prezzi di vendita, la flessione dell'export regionale risulta marginalmente più accentuata (-1,4%).

Sulla riduzione ha inciso l'andamento sfavorevole delle esportazioni di prodotti siderurgici, che continuano a risentire dei bassi livelli produttivi dello stabilimento tarantino di Acciaierie d'Italia.

Sono diminuite anche le esportazioni di prodotti chimici, di autoveicoli e di prodotti petroliferi.

Di contro, un contributo positivo alla dinamica dell'export regionale è giunto dai prodotti agroalimentari, da quelli farmaceutici e dai macchinari.

La contrazione delle vendite all'estero si è concentrata nei Paesi Ue (-5,9 %), cui è destinata oltre la metà del totale.

In quest'Area la flessione ha interessato in particolare la Spagna, per i prodotti siderurgici, e la Germania, per la componentistica per auto.

Le esportazioni verso il mercato tedesco incidono, del resto, per circa un sesto sul totale regionale per cui la crisi che sta interessando l'industria tedesca – con particolare riguardo all'automotive – ha riflessi immediati sull'economia pugliese.

Le vendite nei Paesi extra-Ue hanno, invece, continuato a crescere (+4,6%) e tale andamento è stato particolarmente sostenuto per quelle negli Stati Uniti (soprattutto per i macchinari) e in Svizzera (per i prodotti farmaceutici).

Quanto al mercato del lavoro, va segnalato che, nella prima metà del 2024 l'occupazione regionale ha continuato a crescere, sebbene con un'intensità inferiore allo scorso anno.

Secondo i dati della *Rilevazione sulle forze di lavoro* (RFL) dell'Istat, l'espansione (+1,7 % rispetto allo stesso periodo del 2023) è stata di entità lievemente superiore alla media italiana dello stesso periodo, ma inferiore alla media delle regioni del Mezzogiorno (rispettivamente +1,5 e +2,5 %).

L'aumento del numero di occupati ha riguardato, però, prevalentemente gli uomini (+2,8 %), a fronte della sostanziale stabilità dei livelli occupazionali per le donne.

Il tasso di occupazione è salito al 51,4 % (65,1 % per gli uomini e 37,9 % per le donne), che è un dato inferiore di 10,5 punti percentuali a quello medio nazionale.

All'incremento dell'occupazione hanno contribuito, come nel 2023, tutti i principali settori economici, ad eccezione dell'agricoltura.

La crescita ha riguardato sia il lavoro alle dipendenze sia quello autonomo, seppur mostrando per entrambe le tipologie una minore intensità rispetto allo scorso anno.

Anche i dati dell'Osservatorio sul precariato dell'INPS confermano, per il settore privato, il lieve rallentamento del lavoro dipendente.

Nei primi sei mesi del 2024, infatti, il numero di nuovi contratti al netto delle cessazioni (attivazioni nette) è risultato infatti di poco inferiore rispetto al primo semestre del 2023, per effetto del maggior numero di cessazioni.

La domanda di lavoro ha decelerato nella maggior parte dei settori produttivi, e in misura relativamente più intensa nell'industria in senso stretto mentre si è confermata sostenuta nelle costruzioni e si è rafforzata nei servizi commerciali e turistici.

In particolare, la creazione di nuove posizioni di lavoro dipendente si è leggermente intensificata per i rapporti a termine, mentre ha frenato quella relativa alle posizioni a tempo indeterminato.

Per effetto anche dell'incremento del numero di cessazioni, nei primi sette mesi del 2024 le richieste relative alla nuova assicurazione sociale per l'impiego (NASpi), presentate da lavoratori dipendenti a seguito della chiusura involontaria dei rapporti di lavoro, sono aumentate (+7,6 % rispetto al periodo corrispondente del 2023).

Nel corso del 2024, inoltre, sono tornate a crescere le istanze di accesso agli ammortizzatori sociali in costanza di lavoro, risentendo anche delle criticità di alcune grandi imprese industriali presenti in regione.

Nei primi nove mesi del 2024, infatti, in Puglia le ore autorizzate di Cassa integrazione guadagni e fondi di solidarietà, che nel corso del 2023 si erano riportate sui livelli pre-pandemici, sono aumentate del 29,6 %.

All'incremento hanno contribuito soprattutto il comparto calzaturiero, della produzione di mobili

imbottiti e dei mezzi di trasporto.

Le ore autorizzate rimangono elevate nel settore siderurgico, che continua a risentire della limitata produzione dello stabilimento tarantino di Acciaierie d'Italia.

Secondo i dati della RFL il numero di disoccupati si è ridotto (-16,7 %), in misura più intensa per le donne. Il tasso di disoccupazione è diminuito al 10,5 % (rispetto al 7,2% della media italiana), in netto calo dal 12,5% registrato nello stesso periodo del 2023.

Il calo degli individui in cerca di lavoro è stato, tuttavia, più marcato dell'aumento dell'occupazione. Le forze di lavoro si sono quindi complessivamente contratte dello 0,6 % rispetto allo stesso periodo del 2023 (a fronte di una crescita dell'1,1% nelle regioni meridionali e dello 0,8% a livello nazionale nello stesso periodo).

Conseguentemente, anche il tasso di attività è lievemente sceso, raggiungendo il 57,6% (71,7 per gli uomini e 43,6 per le donne).

In presenza di livelli occupazionali in crescita e di un lieve calo dell'offerta di lavoro, le imprese hanno evidenziato il permanere di difficoltà nella ricerca di manodopera.

Lo confermano i dati del sistema informativo Excelsior di Unioncamere- Ministero del Lavoro e delle politiche sociali, in base ai quali a settembre del 2024 il 42% circa dei nuovi ingressi previsti dalle imprese riguardavano lavoratori con competenze di difficile reperimento; un dato di poco inferiore alla media nazionale (47%).

Le criticità derivano principalmente dalla mancanza di candidati (riscontrata per il 26 % delle assunzioni) e dalla preparazione inadeguata degli stessi (14%).

Per quanto riguarda le famiglie pugliesi, nel primo semestre del 2024 è continuata la crescita del loro reddito nominale, che ha beneficiato anche della prosecuzione della fase espansiva dell'occupazione.

L'indicatore del reddito disponibile lordo delle famiglie consumatrici pugliesi elaborato dalla Banca d'Italia (ITER-red) è aumentato del 3,7% a valori correnti rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (3,6 in Italia); un dato inferiore a quello medio dello scorso anno.

Il potere d'acquisto ha mostrato una ripresa a partire dagli ultimi mesi del 2023, sostenuto dai redditi nominali e dal rallentamento della dinamica dei prezzi.

In termini reali l'indicatore ITER-red è infatti aumentato del 2,4 % nei primi sei mesi del 2024 (2,3 in Italia), a fronte della sostanziale stazionarietà dello scorso anno.

Dopo il marcato calo registrato nel corso del 2023, l'inflazione regionale si è mantenuta su valori contenuti nei primi mesi del 2024. A settembre, infatti, la variazione dei prezzi sui dodici mesi, misurata dall'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (NIC), è stata dello 0,7%. La disinflazione deriva principalmente dal calo dei prezzi delle utenze, avviatosi già negli ultimi mesi dello scorso anno e dalla graduale stabilizzazione di quelli dei prodotti alimentari.

Il rallentamento dell'inflazione, comunque, è stato meno accentuato per i servizi, tra cui quelli ricettivi e della ristorazione.

Secondo l'indicatore ITER-con, l'andamento dei consumi delle famiglie pugliesi si è ulteriormente indebolito nei primi sei mesi del 2024.

La dinamica, peggiore rispetto alla media nazionale, risente anche delle differenze territoriali nella fiducia dei consumatori.

Il relativo indice, disponibile solo per la macroarea, è rimasto nei primi nove mesi del 2024 per il Mezzogiorno su valori nel complesso simili a quelli del 2023 e inferiori rispetto al resto del Paese.

Per quanto concerne il consumo di beni durevoli, in base ai dati dell'Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica (ANFIA), le immatricolazioni di autovetture in Puglia sono cresciute nei primi nove mesi del 2024, sebbene con una intensità inferiore al 2023.

Le vendite di auto nuove, tuttavia, continuano a rimanere lontane dai livelli pre-pandemici.

In base alle stime previsionali elaborate da Confcommercio, la dinamica della spesa dovrebbe confermarsi fiacca in regione, anche rispetto al resto del Paese, per l'intero 2024.

Quanto al ricorso alle misure di sostegno al reddito, ricordiamo che a gennaio 2024, con l'abolizione del Reddito di cittadinanza (RdC) e della Pensione di cittadinanza (PdC), è entrata in vigore la nuova misura nazionale di contrasto alla povertà: l'assegno di inclusione (AdI).

I requisiti di accesso al sostegno sono complessivamente più restrittivi rispetto all'RdC, con l'eccezione di quelli relativi al tempo minimo di residenza in Italia per le famiglie straniere.

Secondo i dati dell'INPS a maggio le famiglie pugliesi percettrici dell'AdI sono state circa 61.000, pari al 3,7 % di quelle residenti, che è un dato inferiore alla media del Mezzogiorno (5,2) e superiore a quella nazionale (2,4).

L'importo medio mensile corrisposto è stato di 614 euro, in linea con il dato nazionale.

Da settembre 2023 il Governo ha introdotto, per le persone tra i 18 e i 59 anni ritenute occupabili ma in condizione di disagio economico, il supporto per la formazione e il lavoro (SFL): un'indennità in somma fissa, non rinnovabile, di durata limitata a dodici mesi e condizionata all'adesione a programmi formativi o a progetti utili per la collettività.

In base ai dati dell'INPS, i residenti in regione che fino giugno 2024 hanno ricevuto almeno una mensilità della misura sono stati circa 12.000.

Tra gennaio e agosto del 2024 le erogazioni dell'assegno unico universale sono state corrisposte a circa 437.300 famiglie pugliesi per almeno una mensilità, coinvolgendo poco più di 686.000 figli: la quasi totalità degli aventi diritto.

L'importo medio percepito per figlio è stato pari a 182 euro (172 euro nella media nazionale).

In base ai dati forniti dalla Banca d'Italia, nei primi mesi del 2024 l'indebitamento delle famiglie consumatrici pugliesi nei confronti di banche e società finanziarie ha continuato ad aumentare, anche se in misura meno intensa rispetto alla fine del 2023 (+1,7% su base annua a giugno 2024, dal 2,0% del dicembre 2023).

Sulla dinamica ha influito il leggero indebolimento del credito al consumo, mentre la crescita della componente dei mutui abitativi si è mantenuta stabile rispetto alla fine del 2023.

Nel primo semestre del 2024 il credito al consumo ha infatti lievemente decelerato (4,9 % a giugno dal 5,3 di dicembre 2023), in presenza anche di un peggioramento della dinamica della spesa familiare.

Il rallentamento ha riguardato sia i finanziamenti finalizzati che quelli non finalizzati all'acquisto di un bene specifico, ad eccezione dei prestiti personali, il cui contributo alla variazione complessiva è rimasto sostanzialmente stabile.

## **IL SISTEMA CAMERALE**

Gli effetti su mercati del disordine mondiale e delle tensioni internazionali in atto, le ricadute delle crisi internazionali, insieme ai grandi temi del cambiamento climatico e delle transizioni ecologica e digitale, negli ultimi anni hanno impattato fortemente su tutto il sistema produttivo e quindi anche sul ruolo degli Enti camerali e sui servizi che sono chiamati ad offrire in aggiunta alle funzioni amministrative ordinarie.

A supporto delle necessità ed esigenze del sistema economico, particolarmente in questo contesto che impone dinamismo e capacità di reazione, si rivela quanto mai fondamentale l'insieme degli interventi che le Camere di Commercio - in qualità di Enti pubblici a diretto contatto con il sistema delle imprese, le loro associazioni e le organizzazioni socio-economiche dei territori - possono mettere in campo sul fronte sia pubblico che privato, favorendo la cooperazione tra settori per creare nuove opportunità e avviare programmi di sostegno, rilancio e riposizionamento sui mercati.

Del resto, le Camere di commercio hanno competenza specifica su ambiti di rilevanza strategica per lo sviluppo economico del territorio, quali la digitalizzazione, la formazione e il lavoro, la valorizzazione del territorio, il turismo e il supporto all'internazionalizzazione delle imprese.

Benché le disposizioni di riforma del 2016 abbiano comportato restrizioni alle fonti di finanziamento degli Enti camerali ed abbiano posto limiti di natura economico-gestionale alle loro potenzialità operative, ciò non di meno hanno motivato le Camere di Commercio a ricercare nuove opportunità per assicurare l'appoggio ed il sostegno al sistema delle imprese anche in ambiti innovativi.

Unioncamere ha presentato nel 2019 una proposta di azione su aspetti strategici e prioritari per il rilancio del Sistema Paese, da realizzare anche grazie al supporto dell'intero Sistema camerale italiano. La condivisione delle strategie e il convogliamento di investimenti pubblici e privati, agendo come effetto moltiplicatore, possono infatti costituire possibili elementi di rafforzamento degli interventi programmati.

Il Piano per il rilancio del Sistema Paese è stato strutturato in 10 punti chiave relativi a: digitalizzazione e tecnologie 4.0, infrastrutture e intermodalità, semplificazione e identità digitale, giustizia civile e mediazione, internazionalizzazione, turismo, nuove imprese e giovani, irrobustimento finanziario e organizzativo, qualità delle risorse umane e formazione, sostenibilità.

Su alcuni di questi aspetti la Camera di Commercio di Bari ha avviato da tempo azioni concrete. Già nel triennio 2017-2019, attraverso la realizzazione di progetti strategici per i quali il MISE ha autorizzato l'applicazione di maggiorazioni alle quote di diritto annuale, le imprese sono state assistite, formate e supportate, anche finanziariamente, in programmi di sviluppo su questi ambiti e per il triennio 2020-2022 il Ministero ha nuovamente autorizzato le Camere di commercio ad attività progettuali, sia in continuità con i precedenti, sia in nuovi ambiti.

Con la Deliberazione n. 6 del 22.11.2019, il Consiglio camerale ha approvato l'incremento del diritto annuale per il triennio 2020-2022 in misura pari al 20% degli importi annui in linea con il decreto ministeriale, finalizzando tale incremento alla realizzazione dei Progetti "Punto Impresa Digitale", "Formazione e Lavoro", "Turismo" e "Prevenzione crisi di impresa e supporto finanziario" attraverso azioni di sistema.

In relazione al quadro economico-normativo radicalmente mutato in funzione delle emergenze prima pandemica e poi bellica, l'Ente camerale barese ha dovuto riprogrammare, nel corso del triennio 2019-2022, i propri obiettivi, con iniziative ed interventi volti a sostenere il sistema economico e il sistema delle imprese.

Con Deliberazione del Consiglio camerale n. 6 del 18.11.2022 la Camera di Commercio di Bari ha proposto tre nuovi Progetti in linea con le indicazioni fornite dall'Unioncamere nazionale con nota prot. n. 018949/U del 19.09.2022, sottoponendoli al Ministero delle Imprese e del Made in Italy, per ottenere il finanziamento con l'aumento del 20% del diritto annuale nel triennio 2023-2025, che sono: 1. La doppia transizione: digitale ed ecologica; 2. Formazione e lavoro; 3. Turismo.

Il Ministero ha dato esito favorevole alle proposte avanzate dall'Ente camerale con decreto del 23 febbraio 2023 entrato in vigore il 17 aprile 2023, in cui è stato autorizzato l'incremento del 20% del diritto annuale per i tre suddetti Progetti.

In particolare, la Camera di Commercio di Bari ha deliberato di destinare il 60% dell'incremento del diritto annuale al Progetto obbligatorio "La doppia transizione digitale ed ecologica" e il 20% rispettivamente ai due Progetti "Formazione e lavoro" e "Turismo", per un importo complessivo nel triennio pari a 5.104.284,74 euro da ripartire – nell'orizzonte pluriennale - tra i tre Progetti nel seguente modo:

"La doppia transizione digitale ed ecologica" (60%) 3.062.570,84 euro;

"Formazione e lavoro" (20%) 1.020.856,95 euro;

"Turismo" (20%) 1.020.856,95 euro.

Va inoltre ricordato che con Deliberazione di Giunta n. 114 del 04.11.2022, l'Ente camerale barese aveva delegato Unioncamere Puglia a presentare, nell'ambito di una progettualità congiunta tra le Camere di Commercio regionali, i Progetti a valere sul finanziamento del Fondo Perequativo Unioncamere 2021 -2022.

Nello specifico le progettualità presentate sono state le seguenti:

- 1 Transizione energetica;
- 2 Competenze per le imprese: orientare e formare i giovani per il mondo del lavoro;
- 3 Internazionalizzazione.

Unitamente alle suddette candidature, sono stati presentati anche i progetti relativi a "Sostegno del Turismo" e "Infrastrutture" che - come da Regolamento dei Fondi di Perequazione - prevedono una titolarità regionale e quindi potevano essere promossi esclusivamente da parte di Unioncamere Puglia.

A riguardo Unioncamere nazionale, con nota del 21.12.2022, ha comunicato alle Camere l'approvazione dei Progetti presentati a valere sul Fondo Perequativo 2021-2022, con l'indicazione dei relativi contributi assegnati.

Successivamente, Unioncamere Puglia, con note del 27 gennaio e del 6 febbraio 2023, nel confermare la comunicazione relativa all'approvazione dei progetti, ha altresì riferito del budget a disposizione per ciascuna iniziativa suddiviso per le varie voci di spesa ed ha indicato il termine ultimo di realizzazione delle attività al 31 marzo 2024.

Alla luce di quanto esposto, con Deliberazione di Giunta n. 22 del 28.02.2023, la Camera di Commercio di Bari ha deliberato di assicurare a Unioncamere Puglia la necessaria collaborazione per

l'espletamento delle attività relative ai Progetti a titolarità regionale -"Sostegno al Turismo" e "Infrastrutture" - a valere sul finanziamento del Fondo Perequativo 2021-20224 e di mettere a disposizione per lo svolgimento delle attività di tutti i Progetti in parola la somma complessiva di € 69.117,00, che sarà oggetto di rimborso da parte di Unioncamere Puglia a seguito di approvazione delle attività svolte da parte di Unioncamere nazionale, così suddivisa:

Sostegno al Turismo: € 4.500,00;

Infrastrutture: € 4.680,00;

Competenze per le Imprese € 28.537,00;

Internazionalizzazione: € 13.200,00;

Transizione Energetica: € 18.200,00.

### **LA CAMERA DI COMMERCIO DI BARI**

A fine 2024 il territorio della Camera di Commercio di Bari, che comprende i 48 comuni dell'ex provincia, contava un totale di 137.451 imprese registrate, di cui 121.368 attive, evidenziando una buona vivacità del sistema imprenditoriale locale.

Le imprese artigiane ammontavano a 25.312 (18,4% del totale registrate), indicando una presenza solida e significativa di attività legate alla tradizione che, spesso, sono motori di sviluppo del territorio e generatrici di valore aggiunto.

La distribuzione delle imprese per macro-settori mostra una chiara struttura economica che rispecchia l'evoluzione del territorio.

Il Commercio, che è l'attività svolta dal 26,3% delle imprese baresi, si conferma il settore trainante della nostra economia locale, con 36.111 imprese registrate.

I Servizi, che riguardano il 19,3% del totale provinciale, con 26.550 imprese registrate, costituisce un settore centrale che comprende una vasta gamma di attività legate a servizi professionali, turistici, sanitari e di consulenza.

La forte crescita questo settore è legata alla sempre maggiore richiesta di attività a valore aggiunto offerti dai comparti di informatica, telecomunicazione e ricerca. Si tratta di comparti che forniscono servizi ad alto valore aggiunto direttamente a cittadini e imprese sotto il profilo del supporto alle attività più innovative dell'intero sistema produttivo.

L'Agricoltura continua a coprire una fetta consistente dell'attività imprenditoriale barese (17,3%).

Con le sue 23.711 imprese registrate, infatti, il settore agricolo si conferma un pilastro dell'economia locale, nonostante le sfide moderne legate alla sostenibilità e alla concorrenza internazionale. La presenza di un alto numero di imprese agricole è un segnale di un settore che, pur evolvendo verso l'innovazione, mantiene forte la sua tradizione sul territorio.

Seguono le costruzioni che, con 16.678 imprese registrate, coprono il 12,1% dell'attività imprenditoriale barese e restano un pilastro dell'economia locale, anche se la crescita di tale settore risulta influenzata dalle dinamiche cicliche del mercato immobiliare e delle infrastrutture pubbliche ed è stata "drogata" in buona misura prima dagli incentivi fiscali (bonus e superbonus edilizi) e poi dagli appalti legati al PNRR.

Continua, invece, la crisi dell'Industria manifatturiera che oggi riguarda solo l'8% del totale con 11.027 imprese registrate. Tuttavia, l'industria rimane fondamentale per la generazione del nostro valore aggiunto.

Alloggio e Ristorazione sono, invece, settori in crescita. Coprendo il 6,9% del totale, le 9.479 imprese di questo settore, principalmente attive nel turismo, sono un segnale positivo della ripresa del comparto, dopo le difficoltà legate alla pandemia.

La Puglia è una delle mete preferite, e ciò si riflette nell'incremento delle attività turistiche e della ristorazione anche nella circoscrizione territoriale di competenza della CCIAA di Bari.

Quanto alla forma giuridica, Le società di capitale, con 42.795 imprese (31,1%), si posizionano al secondo posto. Pur restando fortemente legate alla forma imprenditoriale individuale (56,6%), con il suo ordinamento giuridico più semplice, le aziende baresi, infatti, segnalano una crescente propensione ad attivarsi in altre forme societarie, con un'attenzione sempre maggiore verso le società di capitale, dirigendosi verso forme più strutturate e legate a investimenti più consistenti e con maggiore prospettiva di espansione.

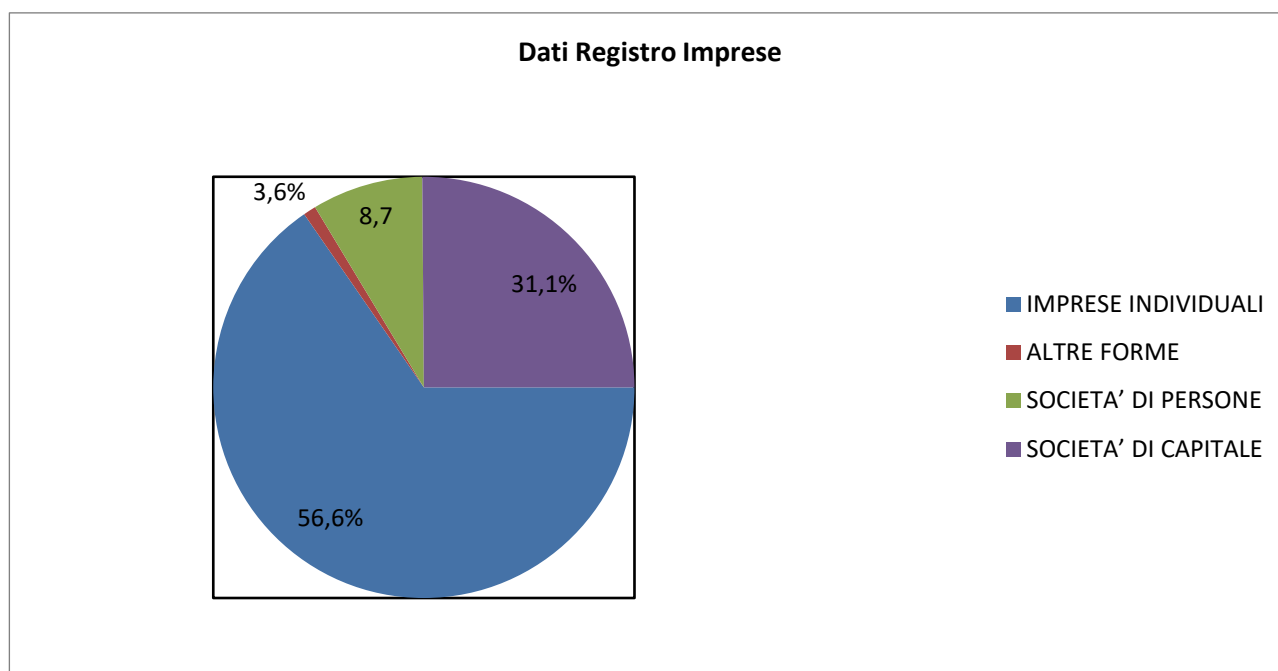
Le società di persone e le altre forme giuridiche registrano rispettivamente l'8,7% (11.980) e il 3,6% (4.888) del totale.

Un dato molto positivo è che nella circoscrizione di competenza della CCIAA di Bari siamo giunti al 21,7% di Imprese femminili pari a 29.860, il che evidenzia una crescente partecipazione delle donne nel mondo degli affari. Sebbene il numero sia rilevante, c'è ancora spazio per una maggiore inclusività, specialmente nei settori tradizionalmente caratterizzati da una componente maschile fortemente maggioritaria.

In crescita, infine, anche il numero di Imprese giovanili, che hanno raggiunto quota 112.293, pari all'8,9% del totale.

La percentuale, tuttavia, potrebbe essere migliorata per contrastare la disoccupazione giovanile.

Con 5.084 imprese straniere (3,7% del totale), infine, Bari sembra essere un luogo accogliente per gli imprenditori provenienti da altri Paesi. La crescita di queste imprese può essere vista come un indice di un ambiente imprenditoriale inclusivo e aperto che favorisce l'integrazione economica e culturale.



## ORGANI DI GOVERNO DELL'ENTE

Nel 2022 è avvenuto il rinnovo degli Organi di governo della Camera di Commercio di Bari.

La Giunta, con Deliberazione n. 6 del 29 gennaio 2021, aveva proposto la ripartizione dei seggi del Consiglio in base alle caratteristiche economiche locali; proposta approvata dal Consiglio con Delibera n. 1 dello stesso giorno.

La riforma del 2016, introdotta dal D.lgs. n. 219, ha ridotto il numero dei consiglieri da 30 a 22 per le Camere con oltre 80 mila imprese, aggiungendo tre membri rappresentanti di sindacati, consumatori e professionisti, per un totale di 25 componenti.

La Giunta, ora composta dal Presidente e da sette membri, ha completato la procedura di rinnovo dopo una pausa dovuta alla pandemia, inviando i dati necessari alla Regione Puglia. Con D.P.G.R. n. 47 del 17 febbraio 2022 e la Regione ha nominato il nuovo Consiglio, che si è insediato il 1° marzo 2022.

In quella data, il Consiglio ha eletto il Dott. Alessandro Ambrosi come Presidente e successivamente, l'8 aprile 2022, sono stati eletti i 7 membri della nuova Giunta.

Tuttavia, poiché nessuna organizzazione sindacale aveva presentato candidature, è stata avviata una procedura di integrazione del Consiglio. Con Determinazione presidenziale n. 4 del 22 marzo 2022, sono stati riaperti i termini per la determinazione della consistenza delle Organizzazioni Sindacali.

Il 23 maggio 2022, il Presidente della Giunta ha finalmente nominato il rappresentante sindacale.

A seguito del decesso, in data 13.06.2023, del compianto Presidente Dott. Alessandro Ambrosi, è stata data comunicazione al Presidente della Regione Puglia, con nota prot. 69538 del 22.06.2023, chiedendo di procedere alla nomina di un nuovo consigliere quale rappresentante del settore Commercio, ai sensi dell'Art. 11 del D.M. n. 156 del 4 agosto 2011.

Con D.P.G.R. n. 346 del 24.07.2023 è stata nominata, in sostituzione del Dott. Ambrosi, la consigliera Lucia Di Bisceglie, quale rappresentante del settore Commercio.

Conseguentemente, il Consiglio camerale si è riunito per eleggere il nuovo Presidente che, con Deliberazione n. 6 del 01.08.2023, è stato individuato nella persona della Consigliera Lucia Di Bisceglie, con decorrenza dalla data di detto provvedimento fino alla scadenza della restante durata del mandato del Consiglio decorrente dalla data di insediamento dell'Organo.

## IL CONTESTO INTERNO E LE RISORSE

Per quanto riguarda le risorse umane, l'Ente camerale barese conta 118 dipendenti (56 uomini e 62 donne), tutti con contratto a tempo indeterminato, di cui 8 a tempo parziale. I dati, aggiornati al 10 giugno 2025, mostrano la seguente distribuzione del personale nelle categorie contrattuali:

| Categorie | Dotazione organica decreto MISE 16/02/2018 | Personale attualmente in servizio | Stato di eccedenza o sotto copertura | In copertura |
|-----------|--------------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|--------------|
| DIRIGENTI | 3                                          | 3                                 | 0                                    | 0            |

|                                       |            |            |            |           |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|-----------|
| Funzionario ed Elevata Qualificazione | 40         | 31         | -9         | 6         |
| Istruttore                            | 86         | 75         | -11        | 11        |
| Operatore esperto                     | 11         | 8          | -3         | 1         |
| Operatore                             | 3          | 1          | -2         | 1         |
| <b>Totale</b>                         | <b>143</b> | <b>118</b> | <b>-25</b> | <b>19</b> |

Nel Piano Integrato di Attività e Organizzazione (PIAO) approvato con Deliberazione di Giunta n. 2 del 30/01/2025 ed aggiornato con Deliberazione di Giunta n. 35 del 14/04/2025, nell'ambito del quale è stato stabilito il Piano Occupazione 2025, si prevede l'assunzione di:

- n. 6 unità lavorative con qualifica di Funzionari ed Elevata Qualificazione;
- n. 11 unità lavorative con qualifica di Istruttori;
- n. 1 unità lavorativa con qualifica di Operatore Esperto;
- n. 1 unità lavorativa con qualifica di Operatore.

Per quanto concerne le partecipazioni societarie e non societarie della Camera, la situazione risultante dall'ultimo bilancio d'esercizio approvato con Deliberazione del Consiglio Camerale n. 1 del 28.04.2025 è riportata nelle tavole che seguono.

## PARTECIPAZIONI AZIONARIE

| SOCIETA'                                                                         | NOTE | NUM<br>AZIONI | VALORE<br>PERCENTUALE<br>PARTECIPAZIONE | QUOTA<br>NOMINALE<br>SOTTOSCRITTA<br>/ VERSATA | CAPITALE SOCIALE | PATRIMONIO NETTO | VALORE CONTABILE<br>2023 | VALORE CONTABILE<br>2022 | VARIAZIONI    |
|----------------------------------------------------------------------------------|------|---------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------|------------------|------------------|--------------------------|--------------------------|---------------|
|                                                                                  |      |               |                                         |                                                |                  |                  |                          |                          |               |
| INFOCAMERE S.C.P.A.                                                              |      | 28.782        | 0,50%                                   | € 89.224,20                                    | € 17.670.000,00  | € 52.300.936,00  | € 132.019,19             | € 132.019,19             | € 0,00        |
|                                                                                  |      |               |                                         |                                                |                  |                  | € 263.303,89             | € 263.303,89             |               |
|                                                                                  |      |               |                                         |                                                |                  |                  | -€ 131.284,79            | -€ 131.284,79            |               |
| TECNO HOLDING SPA                                                                |      | 6.638.547     | 0,39%                                   | € 98.795,37                                    | € 25.000.000,00  | € 157.410.921,00 | € 610.584,13             | € 610.584,13             |               |
|                                                                                  |      |               |                                         |                                                |                  |                  | € 479.299,34             | € 479.299,34             |               |
|                                                                                  |      |               |                                         |                                                |                  |                  | € 131.284,79             | € 131.284,79             | € 0,00        |
| BORSA MERCI<br>TELEMATICA ITALIANA<br>S.C.P.A.                                   |      | 6             | 0,07%                                   | € 1.797,72                                     | € 2.387.372,16   | € 3.734.878,00   | € 1.879,51               | € 1.879,51               | € 0,00        |
| PATTO TERRITOR. AREA<br>METROPOL. BARI SPA IN<br>LIQUIDAZIONE (in<br>fallimento) | 1    | 374           | 3,40%                                   | € 6.732,00                                     | € 198.000,00     | € 10.329,00      | € 1,00                   | € 1,00                   | € 0,00        |
| TECNOBORSA S.C.P.A.<br>ROMA                                                      |      | 4.519         | 0,33%                                   | € 4.519,00                                     | € 1.377.067,00   | € 1.302.861,00   | € 4.516,28               | € 4.516,28               | € 0,00        |
| TECNOSERVICECAMERE<br>S.C.P.A. (già<br>TECNOCAMERE S.C.P.A.)                     |      | 4.966         | 0,19%                                   | € 2.582,32                                     | € 1.318.941,00   | € 4.668.257,00   | € 4.557,12               | € 4.557,12               | € 0,00        |
|                                                                                  |      |               |                                         | € 520,00                                       |                  |                  | € 774,15                 | € 774,15                 |               |
|                                                                                  |      |               |                                         | € 2.062,32                                     |                  |                  | € 3.782,97               | € 3.782,97               |               |
| ISNART S.C.P.A.                                                                  |      | 756           | 0,25%                                   | € 756,00                                       | € 292.184,00     | € 676.125,00     | € 2.000,00               | € 2.000,00               | € 0,00        |
| <b>TOTALE</b>                                                                    |      |               |                                         |                                                |                  |                  | <b>€ 755.557,23</b>      | <b>€ 755.557,23</b>      | <b>€ 0,00</b> |

## ALTRE PARTECIPAZIONI

| SOCIETA'                                                               | NUMERO | NS. PARTECIPAZIONE | VALORE PERCENTUALE QUOTA | QUOTA NOMINALE SOTTOSCRITTA / VERSATA | CAPITALE SOCIALE | PATRIMONIO NETTO | VALORE CONTABILE 2024 | VALORE CONTABILE 2023 | VARIAZIONI   |
|------------------------------------------------------------------------|--------|--------------------|--------------------------|---------------------------------------|------------------|------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| MERCATO AGRICOLO ALIMENTARE BARI S.C.R.L.                              | 1      | 1 QUOTA            | 90,03010%                | € 31.891.535,00                       | € 36.943.368,00  | € 29.689.289,00  | € 26.729.296,58       | € 26.924.265,22       | -194.968,64  |
|                                                                        |        |                    |                          | € 1.368.615,00                        |                  |                  | € 1.368.615,00        |                       | 1.368.615,00 |
| NUOVA FIERA DEL LEVANTE S.R.L.                                         |        | 1 QUOTA            | 85%                      | € 1.700.000,00                        | € 2.000.000,00   | € 5.483.425,00   | € 4.660.911,25        | € 3.924.812,95        | 736.098,30   |
| C.S.A. CONSORZIO SERVIZI AVANZATI S.C.R.L.                             | 2      | 1 QUOTA            | 24,31148%                | € 285.173,61                          | € 1.173.000,00   | € 1.297.421,00   | € 315.422,25          | € 315.422,25          | 0,00         |
| CONSORZIO PER LO SVILUPPO DELL'AREA CONCA BARESE SCRL                  | 3      | 1 QUOTA            | 7,50%                    | € 7.500,00                            | € 100.000,00     | € 199.956,00     | € 13.404,37           | € 13.404,37           | 0,00         |
|                                                                        |        |                    |                          |                                       |                  |                  | € 8.264,92            | € 8.264,92            |              |
|                                                                        |        |                    |                          |                                       |                  |                  | € 5.139,45            | € 5.139,45            |              |
| PATTO TERRITORIALE POLIS SUD EST BARESE SRL in Liquidazione            | 4      | 1 QUOTA            | 6,15%                    | € 8.716,75                            | € 141.697,04     | € 141.736,00     | € 12.931,32           | € 12.931,32           | 0,00         |
| BARI PORTO MEDITERRANEO SRL in Liquidazione (in Fallimento)            | 3/5    | 1 QUOTA            | 5,00%                    | € 62.500,00                           | € 1.250.000,00   | € 1.838.618,00   | € 1,00                | € 1,00                | 0,00         |
| RETECAMERE S. CONS. A R.L. in Liquidazione                             | 3      | 1 QUOTA            | 0,17%                    | € 412,37                              | € 242.356,34     | -€ 37.225,00     | € 3.942,89            | € 3.942,89            | 0,00         |
|                                                                        |        |                    |                          |                                       |                  |                  | € 2.803,70            | € 2.803,70            |              |
|                                                                        |        |                    |                          |                                       |                  |                  | € 1.139,19            | € 1.139,19            |              |
| TERRA DEI TRULLI E DI BARSENTO – S.C.R.L.                              |        | 1 QUOTA            | 15,00%                   | € 5.700,00                            | € 38.000,00      | € 71.190,00      | € 3.795,60            | € 3.795,60            | 0,00         |
| ECOCERVED S.C.A.R.L.                                                   |        | 1 QUOTA            | 1,82%                    | € 45.542,00                           | € 2.500.000,00   | € 6.689.181,00   | € 50.000,00           | € 50.000,00           | 0,00         |
| UNIONTRASPORTI S.C.A.R.L.                                              | 6      | 1 QUOTA            | 0,3971%                  | € 1.544,91                            | € 389.041,22     | € 543.527,00     | € 7.500,00            | € 7.500,00            | 0,00         |
| IC OUTSOURCING SCRL                                                    |        | 1 QUOTA            | 0,30%                    | € 1.151,00                            | € 372.000,00     | € 4.798.921,00   | € 1.127,16            | € 1.127,16            | 0,00         |
| SISTEMA CAMERALE SERVIZI S.R.L.                                        |        | 1 QUOTA            | 0,079%                   | € 3.179,00                            | € 4.009.935,00   | € 15.862.026,00  | € 5.200,00            | € 5.200,00            | 0,00         |
| INNEXTA S.C.R.L. (già Consorzio Camerale Credito e Finanza)            | 7      | 1 QUOTA            | 5,38%                    | € 16.863,00                           | € 306.000,00     | € 675.745,00     | € 26.854,34           | € 26.854,34           | 0,00         |
| CENTRO STUDI DELLE CAMERE DI COMMERCIO GUGLIELMO TAGLIACARNE S.C.R.L.  |        | 3 QUOTE            | 1,19%                    | € 6.000,00                            | € 500.824,00     | € 1.202.982,00   | € 13.499,25           | € 13.499,25           | 0,00         |
| GRUPPO DI AZIONE COSTIERA MARE DEGLI ULIVI SCRL (in Liquidazione)      | 8      | 1 QUOTA            | 5,00%                    | € 1.500,00                            | € 30.000,00      | € 0,00           | € 0,00                | € 0,00                | 0,00         |
| G.A.L. PONTE LAMA S.C.R.L.                                             | 9      | 1 QUOTA            | 16,00%                   | € 4.000,00                            | € 25.000,00      | € 32.737,00      | € 3.088,48            | € 3.088,48            | 0,00         |
| G.A.L. LE CITTA' DI CASTEL DEL MONTE S.C.A.R.L.                        |        | 1 QUOTA            | 13,35%                   | € 12.500,00                           | € 93.636,00      | € 73.436,00      | € 12.500,00           | € 12.500,00           | 0,00         |
| G.A.L. TERRE DI MURGIA SCAR.L.                                         | 10     | 1 QUOTA            | 15,00%                   | € 4.500,00                            | € 30.000,00      | € 32.561,00      | € 4.500,00            | € 4.500,00            | 0,00         |
| GAL NUOVO FIOR D'OLIVI SCRL                                            |        | 1 QUOTA            | 2,50%                    | € 500,00                              | € 20.000,00      | € 21.877,00      | € 500,00              | € 500,00              | 0,00         |
| GAL SUD EST BARESE SCRL                                                |        | 1 QUOTA            | 13,83%                   | € 13.600,00                           | € 98.350,00      | € 127.084,00     | € 10.719,49           | € 10.719,49           | 0,00         |
| GRUPPO DI AZIONE LOCALE MURGIA PIU' SCARL                              |        | 1 QUOTA            | 10,00%                   | € 2.500,00                            | € 25.000,00      | € 24.927,00      | € 2.500,00            | € 2.500,00            | 0,00         |
| <b>TOTALE ALTRE PARTECIPAZIONI</b>                                     |        |                    |                          |                                       |                  |                  | € 33.246.308,98       | € 31.336.564,32       | 1.909.744,66 |
| <b>TOTALE GENERALE ALTRE PARTECIPAZIONI E CONFERIMENTI DI CAPITALI</b> |        |                    |                          |                                       |                  |                  | € 44.176.520,72       | € 42.266.776,06       | 1.909.744,66 |

Si evidenzia che il valore contabile della quota nella società “Mercato Agricolo Alimentare Bari s.c.r.l.”, calcolato secondo quanto previsto per le società controllate, quale frazione del “Patrimonio Netto”, ha subito negli anni un andamento decrescente continuo. Si riporta di seguito il prospetto compilato con i dati rilevati dalle note integrative del periodo 2016-2024.

| <i>Anno</i> | <i>Patrimonio netto</i> | <i>Valore contabile</i> | <i>Differenza AP</i> |
|-------------|-------------------------|-------------------------|----------------------|
| 2016        | 23.848.308,00           | 30.279.360,63           | -297.137,41          |
| 2017        | 33.237.299,00           | 29.790.591,09           | -488.769,54          |
| 2018        | 32.303.283,00           | 28.953.432,55           | -837.158,54          |
| 2019        | 31.897.733,00           | 28.589.938,09           | -363.494,46          |
| 2020        | 31.334.850,00           | 28.090.608,84           | -499.329,25          |
| 2021        | 30.924.603,00           | 27.722.836,60           | -367.772,24          |
| 2022        | 30.484.697,00           | 27.328.476,09           | -394.360,51          |
| 2023        | 30.033.803,00           | 26.924.265,22           | -404.210,87          |
| 2024        | 29.689.289,00           | 26.729.296,58           | -194.968,64          |

La società, nel corso dell’anno 2022 ha presentato istanza di accesso alle agevolazioni previste a sostegno degli investimenti per lo sviluppo della logistica agroalimentare, tramite il miglioramento della capacità logistica dei mercati agroalimentari all’ingrosso, nell’ambito dell’Investimento 2.1 “Sviluppo logistica per i settori agroalimentare, pesca e acquacoltura, silvicoltura, floricoltura e vivaismo “ della Missione 2 – “ Rivoluzione verde e transizione ecologica”, Componente 1 – “Agroalimentare sostenibile ed economia circolare “ del PNRR (misura avviata con Decreto del Ministero dell’Agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste del 05 agosto 2022, seguito da avviso pubblico del 19 ottobre 2022 recante modalità e termini di presentazione delle domande). Con Decreto ministeriale del 22.12.2022, con cui è stata approvata la graduatoria finale per l’accesso alle agevolazioni, la società “MAAB SRL” è risultata assegnataria della somma di euro 6.200.000,00 con la totalità dei costi ammessi a rimborso.

Il Progetto, aggiudicatario dei fondi del P.N.R.R, denominato “M.A.A.B. 4.0” rientra in una logica di evoluzione della struttura mercatale già avviata attraverso interventi protesi all’innovazione dei processi, alla digitalizzazione e all’efficientamento energetico.

Attraverso la riqualificazione e ri-funzionalizzazione dell’area, il Progetto intende creare un polo d’innovazione e sperimentazione nella città di Bari, quale punto di riferimento di una grande tradizione di eccellenza nell’agroalimentare.

Per dar seguito a tali obiettivi strategici il C.d.A. del M.A.A.B. ha ritenuto indispensabile rifinanziare la società con un adeguato aumento del capitale sociale, con lo scopo di:

- dare esecuzione e completare gli interventi strutturali che consentano l’ingresso dei primi 16

operatori con conseguente messa in funzione della struttura;

- dotare il M.A.A.B. di mezzi finanziari propri a copertura della quota di cofinanziamento nell'ambito del progetto "M.A.A.B. 4.0", aggiudicatario dei fondi del PNRR;
- effettuare gli interventi utili alla messa in funzione di un laboratorio chimico e microbiologico dotato di arredi tecnici, generatori e impianti GAS ultra-puri e strumentazione scientifica ad alto contenuto tecnologico, in cui verrà trasferito il laboratorio chimico merceologico dell'Azienda speciale S.A.MER.

L'assemblea straordinaria dei soci, nell'adunanza del 29.12.2023 – come risulta dal verbale per atto del notaio Dott.ssa Patrizia Speranza (Repertorio n. 96321, Raccolta n. 36237) – ha approvato all'unanimità la proposta di aumento, scindibile, del capitale sociale da Euro 35.574.753,00 ad Euro 37.100.000,00, fissando al 31 marzo 2025 il termine per la sottoscrizione da parte dei soci ed offrendo a terzi l'eventuale capitale rimasto inoptato, entro il termine massimo del 30.09.2025.

La Giunta camerale, con Deliberazione n. 6 del 19.01.2024, ha preso atto del suddetto verbale di assemblea straordinaria, condividendo la proposta di sottoscrizione dell'aumento del capitale sociale per complessivi euro 1.525.247,00 ed opzionando una quota dell'incremento di capitale proporzionale a quella attualmente detenuta (89,65%) pari ad euro 1.368.615,00.

Ha deliberato, altresì, di trasmettere il provvedimento, unitamente alla documentazione necessaria, al Collegio dei Revisori dei Conti della Camera di Commercio di Bari al fine di acquisirne il parere, ex art 30 commi 1 e 4, del D.P.R. 254/2005 rinviando ad una seduta successiva all'acquisizione del suddetto parere, l'approvazione definitiva della sottoscrizione dell'aumento di capitale.

Con Deliberazione n. 16 del 31.01.2024, la Giunta camerale, preso atto del parere favorevole espresso all'unanimità dal Collegio dei revisori dei Conti - come riportato nel verbale n. 36 del 25 gennaio 2024 - ha approvato in via definitiva la proposta di sottoscrizione dell'aumento di capitale sociale.

La stessa deliberazione, unitamente al parere del Collegio dei Revisori, al piano Industriale e relativa Relazione illustrativa ed al verbale di assemblea straordinaria dei soci del "M.A.A.B. s.c.r.l." è stata trasmessa:

- al Ministero per le Imprese e il Made in Italy, ai sensi dell'art. 2, comma 4 della L. 580/1993;
- alla competente Sezione Regionale di controllo della Corte dei Conti e all'Autorità garante della Concorrenza e del Mercato, ai sensi dell'art. 5, comma 3, e dell'art. 14, comma 5, del D.lgs. n. 175/2016.

La Sezione Regionale di controllo per la Puglia, con Deliberazione n. 33/2024/PASP del 15 marzo 2024, ha dichiarato il non luogo a provvedere ai sensi dell'art. 5, commi 3 e 4, del D.Lgs. 175/2016 poiché ha ritenuto - giusta deliberazione n. 19/2022/QMIG delle Sezioni riunite della stessa Corte - che la sottoscrizione dell'aumento scindibile del capitale sociale approvata dalla Giunta camerale non rientri tra quelle assoggettabili al controllo ex art. 5, commi 3 e 4, essendo la C.C.I.A.A. di Bari già socia della M.A.A.B. srl.

Conseguentemente, si è dato corso all'operazione – mediante Determinazione del Segretario Generale del 18.04.2024 – disponendo l'utilizzo della somma complessiva di euro 1.368.615,00 e la

liquidazione di una prima tranche pari ad euro 342.153,75 a copertura del 25% dell'importo totale dovuto ed impegno di versare la rimanente somma su richiesta motivata del Consiglio di Amministrazione del M.A.A.B. Srl.

Nella Nota integrativa al bilancio si da conto anche dei seguenti conferimenti di capitali nei confronti di organismi non societari:

| ORGANISMI                                                                 | VALORE ANNO 2024       | VALORE ANNO 2023       | VARIAZIONI    |
|---------------------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|---------------|
| E.A. FIERA DEL LEVANTE                                                    | € 10.862.854,63        | € 10.862.854,63        | € 0,00        |
| ASSOCIAZIONE MURGIA SVILUPPO                                              | € 103,29               | € 103,29               | € 0,00        |
| CONSORZIO OLIO DOP TERRA DI BARI (già TERRA DI BARI – TERRAUTENTICA BARI) | € 5.164,56             | € 5.164,56             | € 0,00        |
| CONSORZIO A.S.I.                                                          | € 62.089,26            | € 62.089,26            | € 0,00        |
|                                                                           | € 23.355,00            | € 23.355,00            |               |
|                                                                           | € 38.734,26            | € 38.734,26            |               |
| <b>TOTALE</b>                                                             | <b>€ 10.930.211,74</b> | <b>€ 10.930.211,74</b> | <b>€ 0,00</b> |

Per quanto riguarda la fusione per incorporazione dell'Associazione senza scopo di lucro Mirabilia Network nella società IS.NA.R.T S.c.p.a, previa trasformazione della prima in Società consortile a responsabilità limitata, approvata dalla Giunta camerale con Deliberazione n. 91 dell'8 settembre 2023 e trasmessa al Ministero per le Imprese e il Made in Italy, all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato e alla competente Sezione regionale della Corte dei Conti, in ottemperanza all'art. 5, comma 3, del D.Lgs. n. 175/2016 e s.m.i, l'operazione è stata sospesa a causa dell'eterogeneità di esiti forniti dalle varie Sezioni regionali del Supremo organo di Giustizia contabile ai diversi Enti camerali partecipanti.

Si è dovuto quindi ricorrere alle Sezioni Unite della Corte dei Conti, che si sono finalmente pronunciate a favore della legittimità dell'operazione *de qua* con Deliberazione n. 11 del 3 aprile 2024.

A seguito degli indirizzi forniti dal Supremo Organo di giustizia e controllo contabile, il Presidente di Unioncamere Giuseppe Tripoli, con nota prot. n. 0017304/E dell'11.06.2024, ha comunicato a tutti i Segretari Generali della Camere di Commercio interessate che era possibile "riavviare il percorso di integrazione tra l'Associazione Mirabilia Network e Isnart scpa", evidenziando la "necessità di rispettare i vincoli temporali imposti dal Codice Civile, soprattutto con riferimento al "periodo di validità di 120 giorni della situazione patrimoniale richiesta per la trasformazione ponte di Mirabilia".

Inoltre, con nota congiunta di aggiornamento di Isnart e Mirabilia acquisita al protocollo camerale. n. 009536/E dell'11.06.2024, le due compagini societarie coinvolte hanno precisato che per i soci di Mirabilia che - come la Camera di Commercio di Bari - avessero già inviato la Delibera di approvazione dell'operazione alla Sezione regionale della Corte dei Conti competente ricevendo un parere positivo, ovvero di non pronunciamento, non era più necessario inviare alla Corte dei Conti

ulteriori deliberazioni, ma bastava formulare una Delibera a fini “interni” per dare atto dell’aggiornamento del percorso e confermare l’approvazione all’operazione.

La Giunta della Camera di Commercio di Bari ha quindi statuito, con Deliberazione n. 135 del 21.11.2024, di prendere atto dell’aggiornamento dell’operazione di trasformazione dell’Associazione riconosciuta Mirabilia Network in Società consortile a responsabilità limitata e conseguente fusione per incorporazione della stessa nella società Isnart. S.c.p.a., confermando in via definitiva l’approvazione del Progetto relativo a detta trasformazione.

Il 16 dicembre 2024, per atto Rep. n. 14478/2024 del Notaio in Roma Avv. Francesco Balletta, l’Assemblea straordinaria dell’Associazione senza scopo di lucro Mirabilia Network ha finalmente deliberato - ai sensi dell’Art. 2500 *octies* del Codice civile e con effetto immediato - la propria trasformazione in Società consortile a responsabilità limitata, unitamente al nuovo Statuto, alla Relazione dell’organo amministrativo redatta ex Art. 2500 *sexies* C.C., alla Situazione patrimoniale ed alla Relazione di stima del patrimonio al 31.08.2024.

La nuova società è stata iscritta al Registro delle Imprese il 20 dicembre 2024 e Il Progetto di fusione pubblicato il 3 febbraio 2025.

Con nota prot. n. 43 del 06.02.2025 acquisita in pari data al protocollo camerale n. 009903/E, l’Amministratore unico di Mirabilia Scrl ha quindi convocato l’Assemblea straordinaria dei soci per il giorno 12 marzo 2025 al fine di deliberare l’approvazione definitiva del Progetto di fusione ai sensi dell’Art. 2051 *ter* C.C.

Hanno quindi iniziato a decorrere i 60 giorni di rito, a tutela dei creditori, per perfezionare l’Atto di fusione mentre l’operazione contabilmente decorrerà dal 1° gennaio 2025.

Conseguentemente, con Deliberazione n. 18 del 26.02.2025, la Giunta camerale ha deliberato:

1. di approvare l’operazione di fusione per incorporazione di Mirabilia Network Scrl nella società Isnart. S.c.p.a., confermando in via definitiva l’approvazione del Progetto relativo a detta trasformazione;
2. di delegare alla Presidente il compito di esprimere voto favorevole, nell’Assemblea straordinaria dei soci convocata per il giorno 12 marzo 2025 al fine di deliberare l’approvazione definitiva del Progetto di fusione per incorporazione di Mirabilia Network Scrl nella società Isnart. S.c.p.a. ai sensi dell’Art. 2051 *ter* C.C., e ad apportare alla documentazione le eventuali modifiche necessarie per giungere alla positiva conclusione dell’operazione, demandandole il potere di compiere tutti gli atti necessari e conseguenti;
3. di provvedere a tutti gli adempimenti consequenziali richiesti, dando mandato al Segretario Generale a procedere in tal senso.

Con riferimento alle risorse economiche, si sottolinea che le Camere di Commercio si confrontano con un ordinamento contabile di matrice aziendalistica, che focalizza la sua attenzione sull’equilibrio economico-patrimoniale di lungo periodo e che, pertanto, secondo il regolamento di contabilità D.P.R. n. 254/2005, possono perseguire il pareggio di bilancio anche mediante l’utilizzo degli avanzi patrimonializzati conseguiti negli esercizi precedenti.

Ciò consente di redigere il bilancio di previsione in disavanzo economico “coperto” da una “erosione sostenibile” del patrimonio netto e, quindi, in questo senso in “pareggio”. L’entità delle risorse destinabili agli interventi economici per il 2025, considerando anche l’eventuale utilizzo degli

avanzi patrimonializzati degli esercizi precedenti, tiene conto del risultato della gestione relativa all'esercizio 2024, accertato con l'approvazione del Bilancio dell'esercizio. In questa sede, per dare un quadro delle risorse disponibili, si riportano la consistenza del patrimonio e i valori dei proventi e degli oneri correnti e il risultato delle gestioni risultanti dal documento contabile.

| <b>PATRIMONIO NETTO</b>              | <b>Valori al 31-12-2023</b> | <b>Valori al 31-12-2024</b> |
|--------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Patrimonio netto esercizi precedenti | -99.119.086,42              | -102.934.153,82             |
| Avanzo/Disavanzo economico esercizio | -3.815.067,40               | -1.653.706,46               |
| Riserve da partecipazioni            | -2.310.522,47               | -3.046.620,77               |
| Altre Riserve                        |                             |                             |
| <b>Totale patrimonio netto</b>       | <b>-105.244.676,29</b>      | <b>-107.634.481,05</b>      |

| <b>VOCI DI ONERE/PROVENTO</b>                                       | <b>VALORI ANNO 2023</b> | <b>VALORI ANNO 2024</b> |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| <b>GESTIONE CORRENTE</b>                                            |                         |                         |
| A) Proventi correnti                                                |                         |                         |
| 1) Diritto Annuale                                                  | 16.186.638,65           | 16.183.934,03           |
| 2) Diritti di Segreteria                                            | 6.531.274,82            | 6.034.520,06            |
| 3) Contributi trasferimenti e altre entrate                         | 1.591.622,57            | 1.084.723,85            |
| 4) Proventi da gestione di beni e servizi                           | 935.736,28              | 814.337,66              |
| 5) Variazione delle rimanenze                                       | -34.453,60              | 7.576,68                |
| <b>Totale Proventi Correnti A</b>                                   | <b>25.210.818,72</b>    | <b>24.125.092,28</b>    |
| B) Oneri Correnti                                                   |                         |                         |
| 6) Personale                                                        | -6.697.948,92           | -6.508.601,85           |
| 7) Funzionamento                                                    | -6.001.070,34           | -7.125.959,50           |
| 8) Interventi economici                                             | -3.689.059,62           | -6.000.168,34           |
| 9) Ammortamenti e accantonamenti                                    | -6.365.651,67           | -4.959.440,79           |
| <b>Totale Oneri Correnti B</b>                                      | <b>-22.753.730,55</b>   | <b>-24.594.170,48</b>   |
| <b>Risultato della gestione corrente A-B</b>                        | <b>2.457.088,17</b>     | <b>-469.078,20</b>      |
| <b>C) GESTIONE FINANZIARIA</b>                                      |                         |                         |
| a) Proventi Finanziari                                              | 92.007,58               | 139.827,59              |
| b) Oneri Finanziari                                                 |                         | -111,14                 |
| <b>Risultato della gestione finanziaria</b>                         | <b>92.007,58</b>        | <b>139.716,45</b>       |
| <b>D) GESTIONE STRAORDINARIA</b>                                    |                         |                         |
| a) Proventi straordinari                                            | 2.266.005,36            | 2.679.192,08            |
| b) Oneri Straordinari                                               | -587.298,94             | -501.155,23             |
| <b>Risultato della gestione straordinaria</b>                       | <b>1.678.706,42</b>     | <b>2.178.036,85</b>     |
| <b>E) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIA</b>             |                         |                         |
| 14) Rivalutazioni attivo patrimoniale                               |                         |                         |
| 15) Svalutazioni attivo patrimoniale                                | -412.734,77             | -194.968,64             |
| <b>Differenza rettifiche attività finanziaria</b>                   | <b>-412.734,77</b>      | <b>-194.968,64</b>      |
| <b>Avanzo/Disavanzo economico d' esercizio (A-B+/- C+/- D+/- E)</b> | <b>3.815.067,40</b>     | <b>1.653.706,46</b>     |

Dal punto di vista dell'equilibrio economico, nel periodo considerato, l'andamento della gestione ha visto il susseguirsi di risultati positivi.

L'analisi dei dati di Bilancio relativi all'esercizio 2024 consente di effettuare le seguenti osservazioni: In primo luogo, guardando alla dinamica e alla composizione dei proventi correnti, si evidenzia che il *Diritto Annuale* costituisce naturalmente la principale fonte di finanziamento delle attività camerali, contribuendo alla formazione dei proventi stessi per una quota pari a circa il 67% del totale (anno 2024).

Il provento registrato a consuntivo 2024 è sostanzialmente allineato a quello relativo all'esercizio precedente.

La voce *Diritti di segreteria* risulta pressoché stabile nel corso degli anni. Si osserva, tuttavia, un valore più elevato per l'esercizio 2023, per effetto dell'incasso dei diritti derivanti dall'obbligo di comunicare al Registro Imprese i dati concernenti la titolarità effettiva d'impresa (adempimento *una tantum*).

Nella voce *Contributi e trasferimenti*, la riduzione è in prevalenza riconducibile a minori contributi esterni contabilizzati a copertura di attività promozionali in corso nel 2024 (si veda, in particolare, il contributo di Euro 426.941,10, assegnato dalla Regione Puglia nel 2023, per il progetto "*Creative@hubs*" le cui attività sono state ultimate nello stesso anno).

Il saldo della voce *Proventi da gestione di beni e servizi* è la risultante delle variazioni intervenute nelle singole attività, fra cui si evidenzia la riduzione di circa Euro 189.000,00 per le attività connesse alla gestione Dop-Igp e l'incremento di circa Euro 59.000,00 per le attività di gestione delle Crisi da Sovraindebitamento.

La riduzione degli *Oneri per Personale* è riconducibile alle variazioni intervenute nella dotazione organica (in particolare, nel corso del 2024, si sono registrate n. 8 cessazioni dal servizio e n. 6 assunzioni di personale appartenente alle diverse aree).

L'incremento degli *Oneri di Funzionamento* è ascrivibile prevalentemente alla ordinaria contabilizzazione (tra gli oneri di funzionamento) dell'onere relativo al versamento previsto dalla L. 160/2019, comma 594, che nel 2023 era stato contabilizzato tra gli accantonamenti, giusta nota Unioncamere n. 27671/U del 16.11.2023. L'incremento residuo deriva da maggiori oneri sostenuti per prestazione di servizi, in parte afferenti ad attività per le quali si registrano ricavi correlati.

L'incremento degli *Oneri per Interventi Economici* è riconducibile a maggiori costi sostenuti per la promozione dello sviluppo economico del territorio, per azioni ed interventi tesi ad aumentare la produttività delle aziende, per la commercializzazione in Italia e all'estero dei prodotti locali, per azioni di interventi di assistenza tecnica e formazione, studi ricerche e documentazione e per i progetti - finanziati con la maggiorazione del 20% del diritto annuale - "*La doppia transizione : digitale ed ecologica*", "*Formazione Lavoro*" e "*Turismo*" (questi ultimi approvati con Deliberazione del Consiglio camerale n. 6 del 18.11.2022 ed autorizzata per il triennio 2023-2025 con Decreto *M.i.m.i.t.* del 23 febbraio 2023 registrato con il numero n. 118 in data 23/03/2023 e condivisi dalla Regione Puglia).

La differenza, rispetto all'esercizio precedente, registrata dalla voce *Ammortamenti e Accantonamenti* è riconducibile, in prevalenza, al minore accantonamento al *Fondo svalutazione crediti* per diritto annuale (riduzione di circa Euro 730.000) ed alle variazioni connesse alla ordinaria contabilizzazione dell'onere relativo al versamento previsto dalla L. 160/2019, comma 594, (Euro 744.401,68) tra gli oneri di funzionamento anziché tra gli accantonamenti, come invece effettuato nel 2023.

Il *risultato negativo della gestione corrente* - riportato a seguito di un disavanzo programmato di Euro 3.416.557,12 - è riconducibile essenzialmente all'incremento degli oneri per interventi economici, e quindi alla volontà dell'Ente camerale di compiere il massimo sforzo possibile per sostenere l'economia del territorio. Resta comunque assorbito dalle variazioni positive relative alle altre gestioni, il cui saldo complessivo determina la chiusura in avanzo per l'esercizio, che consolida l'equilibrio economico-patrimoniale e finanziario del bilancio camerale.

| ATTIVO PATRIMONIALE                   | Valori al 31-12-2023  | Valori al 31-12-2024  |
|---------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Totale Immobilizz. Immateriali        | 24.558,89             | 25.010,91             |
| Totale Immobilizz. Materiali          | 11.120.031,47         | 11.197.968,64         |
| Totale Immobilizz. Finanziarie        | 45.023.940,32         | 46.898.873,27         |
| <b>TOTALE IMMOBILIZZAZIONI</b>        | <b>56.168.530,68</b>  | <b>58.121.852,82</b>  |
| Totale rimanenze                      | 59.974,33             | 67.551,01             |
| Totale crediti di funzionamento       | 4.471.461,28          | 2.706.978,06          |
| Totale disponibilità liquide          | 71.183.604,72         | 73.596.543,99         |
| <b>TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE</b>       | <b>75.715.040,33</b>  | <b>76.371.073,06</b>  |
| <b>TOTALE RATEI E RISCONTI ATTIVI</b> | <b>1.212,78</b>       | <b>0,00</b>           |
| <b>TOTALE ATTIVO</b>                  | <b>131.884.783,79</b> | <b>134.492.925,88</b> |

L'analisi patrimoniale evidenzia un incremento del valore delle *Immobilizzazioni* nell'anno 2024 riconducibile, in prevalenza, alla sottoscrizione dell'aumento di capitale sociale della società controllata "Mercato Agricolo Alimentare Bari s.c.r.l. ".

Si riducono i *Crediti di funzionamento*, prevalentemente per effetto della riduzione del credito per diritto annuale, mentre aumentano le disponibilità liquide che determinano un incremento di circa il 3% dell'attivo circolante dell'anno precedente.

| PASSIVO PATRIMONIALE                   | Valori al 31-12-2023  | Valori al 31-12-2024  |
|----------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>TOTALE DEBITI DI FINANZIAMENTO</b>  |                       |                       |
| TOT. F.DO TRATT. FINE RAPPORTO         | -9.353.917,66         | -8.935.893,60         |
| <b>TOTALE DEBITI DI FUNZIONAMENTO</b>  | <b>-12.502.258,81</b> | <b>-13.839.473,88</b> |
| TOT. F.DI PER RISCHI E ONERI           | -3.964.996,06         | -3.355.721,97         |
| <b>TOTALE RATEI E RISCONTI PASSIVI</b> | <b>-818.934,97</b>    | <b>-727.355,38</b>    |
| <b>TOTALE PASSIVO</b>                  | <b>-26.640.107,50</b> | <b>-26.858.444,83</b> |

La variazione nel *Passivo* è la risultante della riduzione del *Fondo TFR* (a causa della cospicua somma erogata per indennità spettanti al personale cessato in anni precedenti) e dei *Fondi per rischi e oneri* (principalmente per effetto della contabilizzazione dell'onere relativo al versamento previsto dalla L. 160/2019, comma 594, tra gli oneri di funzionamento) e dell'incremento dei *Debiti di Funzionamento*, in particolare dei debiti diversi per interventi promozionali di competenza dell'esercizio.

#### FONDO PEREQUATIVO 2023 - 2024

Con provvedimento n. 44 del 11/04/2024 la Giunta camerale ha deliberato di delegare Unioncamere Puglia a presentare, nell'ambito di una progettualità congiunta tra le Camere di Commercio regionali, i progetti a valere sul finanziamento del Fondo Perequativo Unioncamere 2023 - 2024.

La Camera di Commercio di Bari, non potendo presentare una candidatura autonoma - avendo più di 100mila imprese iscritte nel proprio Registro - ha partecipato con gli altri enti camerali pugliesi alle progettualità previste per l'annualità 2023-2024 attraverso l'Unione Regionale delle Camere di Commercio di Puglia.

Nello specifico le progettualità presentate sono le seguenti:

1. "La sostenibilità ambientale: transizione energetica"
2. "Competenze per le imprese: orientare e formare i giovani per il mondo del lavoro"
3. Internazionalizzazione

Unitamente alle suddette candidature, sono stati presentati anche i progetti relativi al "Sostegno del Turismo" e Infrastrutture" che - come da Regolamento dei Fondi di Perequazione - prevedono una titolarità regionale e quindi possono essere promossi da parte di Unioncamere Puglia.

Unioncamere Puglia, con nota del 01.07.2024 ha comunicato l'approvazione dei Progetti presentati a valere sul Fondo perequativo 2023/2024 con l'indicazione dei budget a disposizione per ciascuna Camera suddiviso per le varie voci di spesa ed ha indicato il termine ultimo di realizzazione delle attività al 30 settembre 2025. Si riporta di seguito il prospetto del budget - e relativa tipologia di spese - di competenza della Camera di Commercio di Bari:

Progetti approvati a valere sul Fondo  
Perequativo 2023/24

#### **SOSTEGNO AL TURISMO**

##### **Tipologia di spesa**

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| prestazioni di servizi | € 4.000,00        |
| altre spese            | € 500,00          |
| <b>Totale</b>          | <b>€ 4.500,00</b> |

#### **INFRASTRUTTURE**

##### **Tipologia di spesa**

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| prestazioni di servizi | € 4.520,00        |
| <b>Totale</b>          | <b>€ 4.520,00</b> |

#### **COMPETENZE PER LE IMPRESE: Orientare e formare i giovani per il mondo del lavoro**

##### **Tipologia di spesa**

|                        |                    |
|------------------------|--------------------|
| prestazioni di servizi | € 14.000,00        |
| promozione             | € 12.000,00        |
| altre spese            | € 8.000,00         |
| <b>Totale</b>          | <b>€ 34.000,00</b> |

#### **INTERNAZIONALIZZAZIONE**

##### **Tipologia di spesa**

|                        |                    |
|------------------------|--------------------|
| prestazioni di servizi | € 30.050,00        |
| attrezzature           | € 2.500,00         |
| promozione             | € 4.900,00         |
| Altre spese            | € 400,00           |
| <b>Totale</b>          | <b>€ 37.850,00</b> |

#### **TRANSIZIONE ENERGETICA**

|                        |                    |
|------------------------|--------------------|
| prestazioni di servizi | € 10.000,00        |
| Promozione             | € 15.000,00        |
| altre spese            | € 1.200,00         |
| <b>Totale</b>          | <b>€ 26.200,00</b> |

Il programma relativo a “La sostenibilità ambientale: transizione energetica” ha l'obiettivo di sostenere le imprese nell'affrontare la transizione energetica, aumentando la consapevolezza delle possibili alternative all'attuale quadro di approvvigionamento energetico, spingendo le imprese che ancora non lo hanno compreso a divenire produttrici in tutto o in parte dell'energia della quale hanno bisogno, investendo sulle fonti rinnovabili, solare ed eolico principalmente. In particolare, le attività riguarderanno l'informazione e la formazione delle imprese sulla transizione energetica, con particolare riferimento per le CER; la realizzazione di Desk tematici di confronto per le imprese e gli stakeholder locali; la realizzazione di tavoli di progettazione territoriale per individuare e raccogliere i fabbisogni specifici delle imprese e degli altri stakeholder di riferimento (PA, cittadini, ecc.); la creazione di materiale di promozione delle CER per favorirne la conoscenza e la partecipazione delle imprese a livello locale. Le Camere di Commercio coinvolte sono quelle di Bari, Brindisi-Taranto e Foggia.

Il programma “Competenze per le imprese: Orientare e formare i giovani per il mondo del lavoro” si articola su due filoni di attività. Il primo mira a consolidare il modello di certificazione di parte terza definito dal Sistema camerale con gli stakeholder (associazioni di categoria, Ministeri – in particolare MLPS, MINIT, MIM – reti di scuole, enti di formazione iniziale e continua, studenti e lavoratori), partendo dalla valorizzazione delle esperienze di formazione già realizzate in contesti non formali e informali quali PCTO oppure esperienze di project work. Il secondo intervento è finalizzato a consolidare e sviluppare gli strumenti e i servizi dell'HUB digitale SNI. Verranno promosse attività di orientamento/educazione all'imprenditorialità fin dai percorsi scolastici, per sviluppare attitudini per fare impresa e maturare competenze manageriali ed imprenditoriali connesse con le competenze trasversali digitali e green, che potranno poi essere opportunamente certificate (certificazione competenze); verranno realizzate azioni promozionali di comunicazione del servizio ai beneficiari finali, anche in riferimento ai modelli delle start up e imprese innovative, femminili, sociali e di migranti. Il progetto vede coinvolte tutte le Camera di Commercio della regione.

Il programma “Internazionalizzazione” è finalizzato ad aumentare il numero delle imprese esportatrici ed a far crescere il volume dell'export italiano, anche nel comparto dei servizi. A tale riguardo, si intende proseguire nel rafforzamento della rete delle Camere di Commercio, elemento imprescindibile in tema di informazione, formazione, supporto organizzativo e assistenza alle piccole e medie imprese per la preparazione ai mercati internazionali nonché – in collaborazione con ICE-Agenzia e gli altri attori del sistema Italia – per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Inoltre, il Programma mira ad incrementare la competitività delle imprese, sia mediante l'orientamento e l'assistenza per vendere all'estero, attraverso le classiche azioni di promozione sin qui utilizzate nell'ambito del progetto, sia sfruttando le potenzialità del digitale e delle nuove tecnologie (es. intelligenza artificiale) e della sostenibilità (es. criteri ESG) e a supporto dell'export. A questo si aggiunga lo sviluppo delle competenze specifiche nel sistema camerale in grado di canalizzare ed utilizzare le opportunità dei Fondi strutturali 2021 – 2027, dei finanziamenti internazionali e nazionali (ICE, SACE, SIMEST ed altre Istituzioni competenti). Le Camere di Commercio coinvolte sono quelle di Bari, Brindisi-Taranto e Foggia.

Relativamente ai progetti a titolarità regionale - Sostegno al Turismo e Infrastrutture - le singole Camere di Commercio regionali collaboreranno con Unioncamere Puglia per la realizzazione delle attività previste.

La realizzazione di alcune azioni, così come previsto nelle singole schede progettuali approvate, potrà essere delegata alle Aziende Speciali che svolgono specifiche attività di supporto all'Ente camerale nel perseguimento delle proprie finalità istituzionali.

## LE AZIENDE SPECIALI

La Camera di Commercio di Bari si avvale di due **Aziende Speciali**, quali strutture operative che contribuiscono a raggiungerne gli obiettivi strategici e che svolgono un ruolo fondamentale di assistenza alle imprese in aree strategiche per la loro competitività, al fine sostenere l'economia locale o suoi specifici settori: l'Azienda Speciale **BARI SVILUPPO**, che si occupa della realizzazione dei servizi di supporto nell'interesse generale dell'economia locale e l'Azienda Speciale **SAMER**, che esegue Analisi chimico-merceologiche per conto di imprese, enti pubblici e privati.

L'**Azienda Speciale BARI SVILUPPO**, nata per ragioni di carattere normativo volte a conseguire maggiori sinergie e migliori processi di governance, tra i suoi scopi prevede quelli relativi all'attuazione di un collegamento permanente con le realtà imprenditoriali ed istituzionali al fine di realizzare la propria funzione di servizio ed assistenza al sistema delle piccole e medie imprese e loro rappresentanze; a promuovere e supportare processi di sviluppo, miglioramento della capacità competitiva e l'attrattività del territorio attraverso azioni di informazione, comunicazione, animazione ed altre azioni di marketing; a fornire servizi di sostegno alla creazione di nuove imprese, alla diversificazione e riconversione produttiva, all'innovazione di attività già esistenti anche attraverso l'offerta di assistenza e consulenza continuativa per la valutazione dell'idea e lo sviluppo delle capacità imprenditoriali; a gestire le attività demandate dalla Camera di commercio nell'alveo delle attività istituzionali e commerciali dell'Ente camerale stesso.

L'Azienda può, altresì, proporsi come organismo attuatore o partecipare a progetti di partenariato proposti da altri soggetti pubblici o privati a valere sui programmi dell'Unione Europea o di Autorità nazionali, regionali, locali.

Nel corso dell'anno 2025 saranno affidate all'Azienda Speciale Bari Sviluppo una parte delle attività promozionali che la CCIAA di Bari svolge per supportare e preparare le PMI al processo di internazionalizzazione. In particolare, è richiesto all'Azienda speciale di gestire il **bando "Voucher internazionalizzazione – anno 2025"** con il quale si intende favorire la crescita della competitività delle imprese locali attraverso un sostegno finalizzato all'acquisizione di servizi per internazionalizzarsi, attraverso un più diffuso utilizzo di strumenti innovativi e mediante la partecipazione a manifestazioni fieristiche internazionali.

Sarà inoltre rivolta un'attenzione particolare al sistema delle Camere di Commercio Italiane all'Estero, anche mediante sottoscrizione di apposite convenzioni, al fine di usufruire di eventuali servizi specializzati e dei vantaggi derivanti dalla conoscenza approfondita e diretta dei territori di riferimento e del tessuto imprenditoriale e dalla competenza circa gli aspetti tecno-giuridici.

Nell'anno 2025 è previsto il completamento delle attività progettuali programmate nell'ambito del **progetto "Futuræ 2"** a valere sulle risorse del Fondo Nazionale Politiche Migratorie del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, realizzato dall'Azienda speciale.

Tale progetto si caratterizza quale esempio concreto di inclusione sociale, favorendo l'inserimento nel tessuto socioeconomico di cittadini di paesi terzi regolarmente presenti in Italia. Rispetto alla prima edizione del progetto, la nuova progettualità pone l'accento sulla migliore conoscenza, da parte della popolazione straniera, dei servizi delle Camere di Commercio dispiegati sul territorio.

Nel corso dell'anno 2025 saranno portate a compimento le attività progettuali relative al **progetto "Bari Guest Card"** di cui l'Azienda speciale è soggetto attuatore.

Obiettivo primario della Bari Guest Card è quello di costruire un sistema metropolitano integrato per il turismo in grado di offrire al visitatore flessibilità, facilità e completezza dell'offerta attraverso l'integrazione degli operatori culturali e turistici dell'area e la semplificazione nelle modalità di accesso alle informazioni e ai servizi, tramite la realizzazione di un sistema telematico per la promozione degli itinerari culturali, l'organizzazione dell'accoglienza e la piena agibilità delle risorse culturali.

Attraverso il progetto Bari Guest Card si intende realizzare una carta turistica per l'accesso a tariffe scontate presso alcuni contenitori culturali ed esercizi convenzionati che sia anche in grado di garantire l'accessibilità turistica, la piena agibilità delle risorse culturali fornendo agli operatori coinvolti nella filiera turistica - tanto pubblici quanto privati - uno strumento per conoscere i comportamenti e gli stili di consumo dei visitatori al fine di programmare politiche turistiche mirate. Con un'unica carta i turisti ed i visitatori potranno accedere a contenitori culturali quali musei, castelli, chiese, palazzi storici, etc ed ottenere servizi turistici, culturali e di mobilità sul territorio a prezzi convenzionati.

Punto di partenza è l'utilizzo, anche in chiave evolutiva, della piattaforma e delle attrezzature messe a disposizione dal Comune di Bari.

A tal proposito sarà necessario promuovere la nascita e lo sviluppo di una DMO - Destination Management Organization, quale strumento di governance turistica per la realizzazione di progetti di filiera che possano portare in efficienza i prodotti e i servizi del territorio.

Nell'anno 2025 l'Azienda speciale continuerà ad occuparsi del **Progetto "Etichettatura e sicurezza dei prodotti"**, con il quale, oltre a fornire alle aziende informazioni su etichettatura e sicurezza dei prodotti, permette loro di ricevere indicazioni su marchi e brevetti, design, segreti industriali, diritto d'autore e di sottoporre i propri dubbi agli esperti specializzati su questi temi grazie al supporto di Dintec - Consorzio per l'innovazione Tecnologica. Il Portale di riferimento (<https://portale-etichettatura.lab-to.camcom.it/>) è stato realizzato dalla Camera di Commercio di Torino e dal suo Laboratorio Chimico, sotto l'egida di Unioncamere Nazionale. La Camera di Commercio di Bari insieme ad altri 50 Enti e Istituzioni Camerali, contribuiscono al Progetto, mettendo a disposizione delle proprie imprese contenuti personalizzati, come schede di prodotti tipici e pillole di approfondimento normativo.

L'Azienda speciale supporta e continuerà a supportare la Camera di Commercio, in collaborazione con il personale camerale, nella realizzazione delle attività relative ai progetti finanziati con

l'aumento del 20% del diritto annuale, per il triennio 20223-2025, presentato e approvato con Decreto MISE del 23/2/2023, e specificatamente:

- **Progetto “Formazione Lavoro”**: Il progetto si propone di facilitare la riduzione del mismatch tra domanda e offerta di lavoro, agendo in primis sull'importanza dell'acquisizione e rafforzamento delle competenze da parte dei giovani per poter sperimentare e sviluppare tutte quelle abilità e capacità del proprio bagaglio culturale utile nell'avvicinarsi al mutevole mercato del lavoro.

Con questo obiettivo il sistema delle Camere di commercio intende supportare un processo di certificazione delle competenze che punti a sviluppare e a far emergere tutte quelle caratteristiche proprie dell'alternanza di qualità utile non solo a fini orientativi ma anche come bagaglio di esperienza sul campo, sia essa svolta alla fine di un percorso secondario (PCTO), sia a conclusione di un percorso professionalizzante (ITS, Duale).

In questo contesto, le Camere di commercio possono fungere da prezioso supporto all'incontro D/O di lavoro anche per la loro peculiarità a rete, capace di interagire con tutte le diverse realtà e stakeholder locali.

- **Progetto “La doppia transizione digitale ed ecologica”**: Gli obiettivi prioritari che la presente progettualità intende raggiungere sono:

1. Accrescere la cultura, la consapevolezza e le competenze delle imprese in materia digitale e green, indispensabili per ripensare i processi e i modelli organizzativi in una chiave coerente con la doppia transizione.
2. Sviluppare ecosistemi dell'innovazione digitale e green, indispensabili per rispondere in maniera sempre più concreta, puntuale ed efficace ai fabbisogni tecnologici delle imprese, rafforzando le partnership con i principali Enti di ricerca italiani e favorendo l'incontro tra domanda e offerta di tecnologia, favorendo inoltre la cooperazione tra imprese nei distretti o nelle aree industriali e artigianali per sviluppare la generazione condivisa di energia da fonti rinnovabili.
3. Facilitare la “doppia transizione” attraverso le tecnologie digitali, rafforzando i sistemi di misurazione e di assessment oggi a disposizione dei PID.
4. Accompagnare le imprese nella “doppia transizione”, affiancandole nei processi di cambiamento e innovazione, spesso troppo complessi per micro e piccole realtà produttive.

- **Progetto “Turismo”**: Le linee progettuali puntano a consolidare ed ulteriormente valorizzare l'attrattività dei territori, a supporto delle attività promozionali delle iniziative locali, quando possibile attraverso lo strumento delle destinazioni turistiche (Destination Management Organization - DMO) e degli attrattori culturali. Una strategia che intende proseguire nel percorso di sviluppo delle forme di aggregazione in “rete” in modo da rafforzare e qualificare le iniziative di promozione e sviluppo locale; ma che intende, parallelamente, rafforzare la qualità dell'offerta turistica, investendo nel miglioramento delle competenze e, quindi, della competitività delle imprese.

Concentrare le attività progettuali su 3 linee di priorità ha l'obiettivo di dare maggiore uniformità e riconoscibilità alle azioni svolte dalle Camere di commercio; in particolare, si tratta di:

1. dare continuità alle progettualità e alle iniziative di valorizzazione dei territori già avviate;
2. promuovere lo strumento delle destinazioni turistiche e degli attrattori culturali;
3. potenziare la qualità della filiera turistica.

L'Azienda speciale, inoltre, supporta e continuerà a supportare la Camera di Commercio nelle attività progettuali proposte da Unioncamere relativamente ai 5 programmi previsti nell'ambito del Fondo di perequazione 2023-2024 e specificatamente:

- **Progetto “La sostenibilità ambientale: transizione energetica”**: Il Programma ha l'obiettivo di sostenere le imprese nell'affrontare la transizione energetica, aumentando la consapevolezza delle possibili alternative all'attuale quadro di approvvigionamento energetico, spingendo le imprese che ancora non lo hanno compreso a divenire produttrici in tutto o in parte dell'energia della quale hanno bisogno, investendo sulle fonti rinnovabili, solare ed eolico principalmente. In particolare, le attività riguarderanno l'informazione e la formazione per le imprese sulla transizione energetica, e con particolare riferimento per le CER; la realizzazione di Desk tematici di confronto per le imprese e gli stakeholder locali; la realizzazione di tavoli di progettazione territoriale per individuare e raccogliere i fabbisogni specifici delle imprese e degli altri stakeholder di riferimento (PA, cittadini, ecc.); la creazione di materiale di promozione delle CER per favorirne la conoscenza e la partecipazione delle imprese a livello locale.

- **Progetto “Competenze per le imprese: orientare e formare i giovani per il mondo del lavoro”**: Il programma si articola su due filoni di attività. Il primo mira a consolidare il modello di certificazione di parte terza definito dal Sistema camerale con gli stakeholder (associazioni di categoria, Ministeri - in particolare MLPS, MINIT, MIM - reti di scuole, enti di formazione iniziale e continua, studenti e lavoratori), partendo dalla valorizzazione delle esperienze di formazione già realizzate in contesti non formali e informali quali PCTO oppure esperienze di project work. Il secondo intervento è finalizzato a consolidare e sviluppare gli strumenti e i servizi dell'HUB digitale SNI. Verranno promosse attività di orientamento/educazione all'imprenditorialità fin dai percorsi scolastici per sviluppare attitudini per fare impresa e maturare, anche in una logica di matching e placement, competenze manageriali e imprenditoriali connesse con le competenze trasversali digitali e green, che potranno poi essere opportunamente certificate (cfr. certificazione competenze); verranno realizzate azioni promozionali di comunicazione del servizio ai beneficiari finali, anche in riferimento ai modelli delle start up e imprese innovative, femminili, sociali e di migranti.

- **Progetto “Internazionalizzazione”**: Il programma è finalizzato ad aumentare il numero delle imprese esportatrici e far crescere il volume dell'export italiano, anche nel comparto dei servizi. A tal riguardo, si intende proseguire nel rafforzamento della rete delle Camere di commercio, elemento imprescindibile in tema di informazione, formazione, supporto organizzativo e assistenza alle piccole e medie imprese per la preparazione ai mercati internazionali nonché - in collaborazione con ICE-Agenzia e gli altri attori del sistema Italia - per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Inoltre, il programma mira ad incrementare la competitività delle imprese, sia mediante l'orientamento e l'assistenza per vendere all'estero, attraverso le classiche azioni di promozione sin qui utilizzate nell'ambito del progetto, sia sfruttando le potenzialità del digitale e delle nuove tecnologie (es. intelligenza artificiale) e della sostenibilità (es. criteri ESG) a supporto dell'export. A questo si aggiunga lo sviluppo delle competenze specifiche nel sistema camerale in grado di canalizzare ed utilizzare a vantaggio delle imprese le opportunità dei Fondi strutturali 2021-2027, dei finanziamenti internazionali e nazionali (ICE, SACE, SIMEST e altre Istituzioni competenti).

- **Progetto “Sostegno al turismo”**: Il programma punta a consolidare il ruolo del sistema camerale nell’analisi sull’economia del settore e a valorizzare ulteriormente le iniziative avviate dalle Camere di commercio per l’attrattività dei territori e delle destinazioni turistiche. A tale scopo, sono state definite le seguenti 3 linee di attività:

a) il consolidamento delle attività di osservazione economica a beneficio delle imprese e dei territori, attraverso indagini territoriali dirette ai turisti che consentano di evidenziare le caratteristiche del turismo sui territori, utilizzando l’impianto metodologico adottato da Unioncamere per le indagini di livello nazionale;

b) lo sviluppo delle destinazioni turistiche attraverso modelli di analisi innovativi, per accrescere, attraverso l’utilizzo del Data for destination, le capacità progettuali delle Camere di commercio per valutare il livello di sviluppo delle destinazioni turistiche e promuovere i relativi modelli di intervento;

c) la promozione e la qualificazione della filiera attraverso la raccolta delle informazioni per la valutazione dei circuiti. I circuiti che superano un certo punteggio - scoring a seguito dell’applicazione delle regole di valutazione elaborate dal livello nazionale - saranno inseriti nella piattaforma dell’Ospitalità Italiana.

- **Progetto “Infrastrutture”**: Le attività saranno volte ad ottimizzare il sistema infrastrutturale del territorio al fine di renderlo il più possibile performante e sicuro in relazione alla fluidità ed efficienza della mobilità dei passeggeri e delle merci, volto allo sviluppo economico del territorio e alla conseguente crescita della competitività delle imprese.

L’Azienda speciale, infine, supporta e continuerà a supportare la Camera di Commercio in alcune attività istituzionali proprie quali Ufficio Conciliazione e Arbitrato, Ufficio OCC, Ufficio Tutela della Proprietà Intellettuale, Ufficio Certificazione e Controllo Olio DOP “Terra di Bari”, Ufficio Gestione Documentale e Archivi, Ufficio MUD F-GAS RAEE Pile e Accumulatori, Ufficio Bilancio, Segreteria “Comitato Imprenditoria Femminile”, Segreteria “Consulta Giovani Imprenditori”.

Poco dopo la predisposizione dell’aggiornamento della RPP è stata accreditata sul conto corrente dell’Azienda Speciale Bari Sviluppo, la somma di €. 1.074.819,08 di cui all’Ordinanza del Tribunale di Bari (R.G. n. 14771/2022) relativa al recupero della somma dovuta alla stessa Azienda Speciale per il progetto “In rotta verso il lavoro”. Tale somma, depurata dalle poste contabili attive e passive collegate, sarà utilizzata anche per finanziare progetti specifici della filiera Turismo sui l’Azienda è da tempo impegnata, sulla base delle indicazioni che la Giunta camerale fornirà.

Il laboratorio **SAMER** in questi anni oltre ad incrementare le proprie attività, ha ottenuto nel tempo numerosi accreditamenti e riconoscimenti, taluni prestigiosi, che oggi contraddistinguono l’azienda sul mercato, quale soggetto altamente professionale e competitivo.

- 1) - Riconoscimento del Ministero dello Sviluppo Economico ex MISE quale “laboratorio Pubblico”
- 2) - Laboratorio Accreditato ACCREDIA al n°- 261 L (conformità alla norma UNI CEI EN ISO 17025 ed UNI ISO 9001: 2000;
- 3) - Laboratorio accreditato QS dall’Ente Tedesco “Qualitat und Sicherheit GmbH” ;
- 4) - Laboratorio validato Fruitmonitoring - Piattaforma ufficiale per l’inserimento dei dati analitici

validi per l'esportazione dell'uva tavola nei mercati esteri;

- 5) - Laboratorio appartenente alla "Rete Nazionale dei Laboratori Chimico-Merceologici delle Camere di Commercio" ;
- 6) Laboratorio autorizzato dal Ministero delle Politiche Agricole, per l'esecuzione di analisi sui vini DOCG e DOC e sugli oli extra-vergine di oliva DOP Regolamento CE n° 2568/1991;
- 7) - Laboratorio autorizzato al rilascio di idonea certificazione per prodotti di esportazione per tutti i paesi esteri;
- 8) - Autorizzati dal Ministero delle Politiche Agricole, per l'esecuzione di analisi su IGP uva da tavola;
- 9) - Autorizzati dal Ministero della Sanità, ad eseguire analisi di autocontrollo (D.lgs. 155/97 HCCP);
- 10) Facente parte della rete dei Laboratori abilitati all'analisi dei fitofarmaci su prodotti ortofrutticoli promossa dal Ministero delle Politiche Agricole per il tramite dell'Istituto di Ricerca di Patologia Vegetale di Roma;
- 11) - *Riconoscimento della Regione Puglia come laboratorio di analisi non annesso alle industrie alimentari (Determinazione del dirigente del settore assistenza territoriale e prevenzione 9 luglio 2007 n° 117 e successivi rinnovi);*
- 12) - laboratorio iscritto all'Anagrafe Nazionale delle Ricerche del MIUR come Ente di Ricerca, con il codice identificativo 61819DAU;
- 13) Autorizzati dal Ministero delle Politiche Agricole per i controlli in agricoltura biologica D.M.2592 del 12.03.2014;
- 14) - Autorizzati dal Ministero delle Politiche Agricole ad eseguire analisi sui fertilizzanti Decreto Ministeriale n° 417097 del 10.08.2023;

L'Azienda Speciale SAMER, in prossimità della chiusura dell'esercizio 2024 mostra notevoli segnali di crescita sia in termini di fatturato che di analisi espletate. Tanto anche a seguito della rideterminazione della pianta organica avvenuta con delibera della Giunta Camerale che ha asseverato l'assunzione di un Direttore Tecnico, figura carente in organico sin dal lontano 2006 e indispensabile per le attività aziendali.

Tale figura, molto esperta nelle analisi sui pesticidi, con il suo ingresso in azienda a far data dal 01.01.2024 ha dato nel corso dell'esercizio maggiore impulso alle attività sui fitofarmaci, settore sempre più attenzionato dalla GDO e oggetto di controllo qualità nelle filiere agroalimentari.

Difatti il settore dei pesticidi che garantisce ai laboratori una notevole domanda di mercato, ha messo in evidenza un numeroso aumento dei campioni processati + 40% rispetto a quello precedente.

Alla luce di tutto questo, si possono tracciare le linee guida che il laboratorio intende intraprendere con il supporto dell'Ente camerale, nonché finalizzate al prossimo trasferimento del laboratorio nella nuova struttura del MAAB.

Il laboratorio, infatti, per il suo profilo altamente specialistico e accreditato dal Ministero delle Politiche Agricole per il settore biologico è convenzionato quale laboratorio di riferimento dell'area Sud per lo svolgimento delle attività analitiche inerenti i settori oleari, vinicoli e biologici con l'Ente

certificatore Agroqualità Spa, importante Ente sul territorio nazionale. In virtù di questa convenzione sono previste notevoli incrementi delle attività analitiche, già iniziate nel corso di questo esercizio. E' stata implementata a seguito di una convenzione a suo tempo sottoscritta con la società EMQ DIN srl, l'attività di controllo sulla qualità delle acque potabili nei condomini destinate al consumo umano. Detta attività è divenuta obbligatoria a seguito del recepimento della direttiva 2020/2184/UE e dalla successiva entrata in vigore dal 21 marzo 2023 del Dlgs 23 febbraio 2023 n° 18.

Continueranno le attività iniziate con l'Acquedotto Pugliese spa per il controllo sui fanghi di depurazione, a seguito di un affidamento del Lotto Bari 3 per un importo complessivo di € 375.000,00 relativo al triennio 2023-2025.

Saranno eseguiti i lavori di controllo volti a determinare il contenuto di polimeri attivi in una poliacrilamide in emulsione su campioni consegnati dall'AQP in esecuzione del contratto n° 2000017334 del 14.12.2021.

Saranno effettuati i servizi di controllo relativi ad acque, alimenti ecc. con diverse caserme militari presenti sul territorio, nonché il controllo delle acque potabili di due strutture IKEA allocate nelle regioni Puglia e Campania.

Nel 2025 continuerà, altresì, l'impegno del laboratorio nell'organizzazione del circuito interlaboratorio su olio ed acqua, attività per la quale Samer è subentrata già nel 2020 al laboratorio della Camera di Commercio di Roma. Tale impegno consiste nella preparazione, due volte l'anno, di campioni omogenei di acqua e di olio che vengono inviati a tutti i laboratori aderenti al circuito, campioni che vengono individualmente analizzati dai singoli laboratori che restituiscono i risultati a Samer il quale, sulla base dei dati ricevuti, effettua la trattazione statistica dei risultati e restituisce una valutazione accurata della qualità dei risultati di prova forniti.

Continuerà il lavoro di supporto volto alle funzioni di controllo e certificazione nell'ambito delle attività di tracciabilità dei prodotti agroalimentari DOP/IGP affidato con provvedimento n° 103 del 05.10.2022 dalla Giunta Camerale.

Proseguirà la collaborazione ormai ben consolidata con Innovative Solutions, Spin-Off del Politecnico di Bari e lo stesso Istituto Politecnico, collaborazione finalizzata ad una assistenza tecnico-scientifica volta allo svolgimento delle attività in atto, nonché alla realizzazione e supporto per la messa a punto di progetti nazionali e comunitari che potranno essere elaborati in collaborazione sia con l'Ente Camerale che con la Regione Puglia.

Pertanto, le attività tecnico-scientifiche del laboratorio Samer per l'anno 2025 saranno rivolte, allo svolgimento delle attività analitiche nei settori agroalimentare ambientale e microbiologico.

Samer nel corso dell'esercizio 2024 ha partecipato a due importanti avvenimenti fieristici nel settore ortofrutta (Berlino e Madrid) dove sono stati fidelizzati dei rapporti con importanti clienti ortofrutticoli aderenti all'associazione APEO con la quale SAMER ha stipulato una convenzione che favorisce il laboratorio quale Ente di riferimento.

Per fare tutto questo SAMER ha necessità di completare oltre al parco strumentale anche la rivisitazione della pianta organica approvata, anche in funzione dei prossimi trattamenti in quiescenza di alcuni dipendenti.

A seguito di ciò, nel corso dell'anno 2025 si potrà dare maggiore impulso al settore delle analisi sui pesticidi, con l'obiettivo di migliorare ulteriormente la qualità del servizio, l'efficienza nello svolgimento delle analisi e la velocità di risposta alla clientela. Tutto questo consentirà al laboratorio un ulteriore salto di qualità e una penetrazione sempre più profonda che sicuramente consentiranno l'acquisizione di ulteriori fette di mercato presenti sul territorio.

In tutti gli altri settori di attività, il laboratorio continuerà a proferire il proprio impegno teso a garantire il soddisfacimento delle richieste delle imprese, nell'ottica di offrire un servizio più qualificato e consono alle esigenze di mercato.

Il livello qualitativo e quantitativo dei servizi analitici offerti sarà sempre garantito attraverso l'accreditamento Accredia, sia per il mantenimento delle prove già accreditate, sia per quelle necessarie volte al funzionamento del laboratorio.

In conclusione, quindi, per il 2025 al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati è previsto un ulteriore sforzo tecnico del laboratorio, finalizzato ad effettuare un salto di qualità nei diversi settori analitici, sia per ottemperare in maniera sempre più efficace alle prescrizioni imposte dai sistemi Accredia e QS, sia per affermare in maniera definitiva e perentoria il ruolo del laboratorio Samer sul mercato. Pertanto, il riconoscimento QS integrato al sistema Accredia, restano fondamentali per il consolidamento delle attività aziendali.

Si verificherà, anche nel 2025, la possibilità di collaborazioni tecniche attraverso la Regione Puglia per il supporto alle attività dettate dai bandi regionali nei confronti delle aziende agricole, che possono essere a beneficio della collettività, garantendo il giusto ritorno al laboratorio sia in termini economici che di visibilità.

Dalle considerazioni rappresentate pertanto, emerge la necessità di proporsi alle imprese, alla grande distribuzione, alle istituzioni, ai consumatori, al mondo associativo che rappresentano nel sistema camerale le categorie, come soggetto in grado di poter offrire un pacchetto di servizi e di risposte alle domande di mercato sempre più esigenti. È importante e vitale per un ulteriore sviluppo delle attività aziendali, saper collegare alle routinarie analisi di laboratorio, una manifestata capacità di saper affiancare le aziende nel loro processo produttivo con prontezza di risposte e di un tecnicismo perfetto che sia in grado di risolvere le problematiche che quotidianamente emergono nelle loro attività. Bisogna sforzarsi quindi di immaginare la SAMER, come una struttura che offre a tempo pieno servizio alle imprese, visto non solo come servizio analitico, ma anche come una struttura in grado di offrire anche servizi di assistenza e consulenza.

## **IL QUADRO DELLE FUNZIONI E DEI PROGRAMMI**

In coerenza con le linee strategiche fissate dall'Unioncamere nazionale per l'intero sistema camerale, la Camera di Commercio di Bari identifica quali principi guida della propria azione i concetti di competitività, innovazione e sostenibilità, nella convinzione che la salvaguardia e la valorizzazione delle risorse ambientali, l'attenzione alle tematiche sociali e una più intensa e fattiva collaborazione tra imprese, Istituzioni, Università e cultura, associazioni imprenditoriali e del volontariato, costituiscano strumenti di innovazione tali da contribuire al rilancio della competitività del sistema imprenditoriale.

In questo senso, la Camera di Commercio di Bari afferma la necessità che i tre principi della competitività, dell'innovazione e della sostenibilità sociale e ambientale permeino l'intera azione programmatica e ispirino i contenuti e le modalità attuative delle azioni proposte.

La Camera di Commercio di Bari, inoltre, ispira la propria azione ai valori di:

- imparzialità e trasparenza;
- efficacia, efficienza, economicità;
- pubblicità, partecipazione e semplificazione delle procedure;
- professionalità e responsabilità delle risorse umane che vi operano;
- riconoscimento e tutela delle pari opportunità tra donne e uomini;
- sussidiarietà, collaborazione e cooperazione con le altre Amministrazioni pubbliche e con le Organizzazioni rappresentative delle categorie economiche e sociali;
- miglioramento continuo della qualità dei servizi.

Con il Decreto MISE del 7 marzo 2019, sono stati individuati i servizi che gli Enti camerali sono tenuti a fornire sul territorio nazionale. In particolare, con questo è stato ridefinito l'intero paniere di attività del Sistema camerale, individuando i servizi che esso è tenuto a garantire con riguardo alle funzioni amministrative ed economiche e gli ambiti prioritari di intervento con riferimento alle funzioni promozionali.

All'Ente camerale sono attribuite innanzi tutto funzioni di tipo amministrativo, che rappresentano i tradizionali ambiti operativi ("*core*") delle Camere di Commercio e che hanno per oggetto gli adempimenti anagrafici e certificativi per le imprese, le attività promozionali per il sostegno delle imprese e lo sviluppo dell'economia, nonché le funzioni di regolamentazione del mercato, di monitoraggio, di studio e di analisi dell'economia locale.

L'Ente realizza, inoltre, attività di formazione e informazione economica, attività di marketing territoriale, iniziative per favorire l'accesso al credito da parte delle imprese e attività dirette a sostenere l'internazionalizzazione, lo sviluppo delle infrastrutture e l'innovazione tecnologica e digitale delle imprese.

A questi ambiti "tradizionali" di operatività, si aggiungono i nuovi ulteriori compiti introdotti con il D. Lgs. 25 novembre 2016, n. 219 recante il riordino delle funzioni degli Enti camerali, tra i quali rilevanti sono quelli relativi alla valorizzazione del patrimonio culturale, nonché allo sviluppo ed alla promozione del turismo e quelli collegati all'orientamento al lavoro ed alle professioni.

Il Decreto Legislativo di riordino delle funzioni e del finanziamento degli Enti camerali rimarca anche l'importanza riconosciuta dal Governo alle Camere di Commercio nell'attuazione delle politiche per la competitività del sistema imprenditoriale.

In questo senso, gli Enti camerali rappresentano l'*hub* amministrativo che, in chiave di sussidiarietà, va a costituire il punto concreto di servizio per le imprese capace di dare reale attuazione alle misure. La principale sfida che il Sistema camerale è chiamato ad affrontare risiede, quindi, nell'efficace traduzione organizzativa delle vecchie e nuove competenze, nonostante la riduzione delle risorse economiche e l'evoluzione normativa di molti istituti giuridici ed amministrativi, realizzando l'ambizioso progetto di diventare "imprenditore collettivo" dell'innovazione di processi, prodotti e lavoro, anche facendo leva sulle politiche di *network governance* utili a riqualificare lo sviluppo e la crescita dell'economia locale.

I temi strategici, in questa sfida del Sistema camerale per ricavarne un ruolo di vera innovazione e non di mera razionalizzazione di costi, sono tre:

- a) il Registro imprese come piattaforma informativa e di servizi a valore aggiunto per la reinterpretazione dell'intero tessuto aziendale italiano;
- b) la digitalizzazione dei processi (di arbitrato, mediazione, accesso al credito, ma anche di certificazione e tracciabilità dei prodotti);
- c) l'*employability* giovanile (e non solo), anche con servizi di *knowledge management* a favore delle imprese.

Sotto questo profilo, la riforma prevede, in particolare, che gli Enti camerali si impegnino nel favorire l'orientamento al lavoro e alle professioni, anche mediante la collaborazione con i soggetti pubblici e privati competenti, in coordinamento con il Governo e con le Regioni e l'ANPAL attraverso in particolare:

- la tenuta e la gestione, senza oneri a carico dei soggetti tenuti all'iscrizione, del Registro nazionale per l'alternanza scuola-lavoro di cui all'articolo 1, comma 41, della legge 13 luglio 2015 n. 107, sulla base di accordi con il Ministero dell'istruzione, dell'università e della ricerca e con il Ministero del lavoro e delle politiche sociali;
- la collaborazione per la realizzazione del sistema di certificazione delle competenze acquisite in contesti non formali e informali e nell'ambito dei percorsi di alternanza scuola-lavoro;
- il supporto all'incontro domanda-offerta di lavoro, attraverso servizi informativi anche a carattere previsionale, volti a favorire l'inserimento occupazionale e a facilitare l'accesso delle imprese ai servizi dei Centri per l'impiego, in raccordo con l'ANPAL;
- il sostegno alla transizione dalla scuola e dall'università al lavoro, attraverso l'orientamento e lo sviluppo di servizi, in particolare telematici, a supporto dei processi di placement svolti dalle Università.

Il citato Decreto n. 219/2016, inoltre, prevede che le Camere di Commercio possano svolgere attività in convenzione con enti pubblici e privati in diversi ambiti quali la digitalizzazione delle imprese, la qualificazione aziendale e dei prodotti (certificazione, tracciabilità, valorizzazione delle produzioni) e le forme alternative di risoluzione delle controversie (ADR, "*Alternative dispute resolutions*") quali mediazione, conciliazione ed arbitrato.

La *DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI* è il territorio dove il Sistema camerale può trovare più spazio per proporre attività di supporto e assistenza alle imprese.

In questo ambito le Camere di Commercio possono diventare "*hub*" di servizi a valore aggiunto, all'incrocio con gli altri stakeholder istituzionali: banche, Magistratura ordinaria e tributaria, fisco e previdenza.

Il fronte dell'*EMPLOYABILITY GIOVANILE* è quello dove il Sistema camerale si gioca la sua nuova centralità, non solo economica, ma culturale e sociale nel tessuto imprenditoriale.

Le Camere possono diventare, infatti, il più grande erogatore nazionale di educazione all'impresa, valorizzando le piattaforme telematiche già esistenti e ampliando le *partnership* sui contenuti e sui processi di certificazione ed hanno quindi l'occasione per proporre un proprio modello di educazione permanente, che supporti la crescita di produttività e favorisca l'*employability* di lungo termine.

Una importante novità nella pianificazione strategica dell'Ente consiste nell'inserimento degli obiettivi comuni individuati in occasione dell'Ufficio di Presidenza di Unioncamere del 20 gennaio

2022 e trasmessi ai Presidenti delle Camere di Commercio.

Secondo le indicazioni di Unioncamere, le Camere di commercio sono invitate a recepire tali obiettivi innanzitutto nel livello strategico della pianificazione ed essi contribuiscono alla determinazione della *performance* dell'ente. Gli obiettivi comuni individuati da Unioncamere sono i seguenti:

- Favorire la transizione digitale;
- Favorire la transizione burocratica e la semplificazione;
- Sostenere lo sviluppo dell'internazionalizzazione delle imprese;
- Garantire la salute gestionale e la sostenibilità economica.

#### **LINEE DI INDIRIZZO E OBIETTIVI STRATEGICI**

La Relazione Previsionale e programmatica per il 2025 è stata elaborata tenendo conto:

-delle seguenti **4 Missioni** della contabilità camerale previste dal D.M. del 27 marzo 2013:

**Missione 011 – Innovazione e competitività delle imprese e del territorio.**

**Missione 016 - Commercio internazionale e internazionalizzazione del sistema produttivo.**

**Missione 012 – Regolazione del Mercato.**

**Missione 032 - Servizi istituzionali e generali.**

-dei seguenti **Obiettivi strategici** e relative **Linee operative**, implementati sulla base di quanto indicato dall'Unioncamere nazionale, con nota prot. n. 018949/U del 19.09.2022, in ordine ai Progetti relativi a “La doppia transizione digitale ed ecologica”, “Turismo” e “Formazione e Lavoro” sottoposti - con la condivisione delle Regioni - al Ministero per lo Sviluppo economico, che hanno ottenuto, con decreto ministeriale del 23 febbraio 2023, il finanziamento con l'aumento del 20% del diritto annuale nel triennio 2023-2025:

**Obiettivo strategico:** **La doppia transizione: digitale ed ecologica (Missione 011).**

**LINEE OPERATIVE:** INNOVAZIONE E DIGITALIZZAZIONE DELLE IMPRESE E DEL TERRITORIO - PROGETTO PUNTO IMPRESA DIGITALE (P.I.D.)  
TRANSIZIONE ENERGETICA ED ECONOMIA CIRCOLARE

**Obiettivo strategico:** **Turismo (Missione 011).**

**LINEE OPERATIVE:** VALORIZZAZIONE DEL PATRIMONIO CULTURALE, PROMOZIONE DEL TURISMO E MIGLIORAMENTO DELLE CONDIZIONI AMBIENTALI

**Obiettivo strategico:** **Formazione e Lavoro (Missione 011).**

**LINEE OPERATIVE:** ORIENTAMENTO AL LAVORO E ALLE PROFESSIONI

**Obiettivo strategico:** **Innovazione e competitività delle imprese e del territorio (Missione 016)**

**LINEE OPERATIVE:** SUPPORTO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE  
PREPARAZIONE DELLE PMI AD AFFRONTARE I MERCATI INTERNAZIONALI.  
SOSTEGNO ALLA COMPETITIVITÀ DELLE IMPRESE E DEL TERRITORIO  
IMPRENDITORIA FEMMINILE E GIOVANILE

**Obiettivo strategico:** **Semplificazione amministrativa e Regolazione del Mercato (Missione 012).**

**LINEE OPERATIVE:** TUTELA DI CONSUMATORI E MERCATO E DIFFUSIONE DELLE PROCEDURE A.D.R. E DI COMPOSIZIONE DELLE CRISI DA SOVRAINDEBITAMENTO E D'IMPRESA  
SEMPLIFICAZIONE E DIGITALIZZAZIONE DEI RAPPORTI TRA IMPRESE E PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI

**Obiettivo strategico:** **Efficienza e ottimizzazione delle risorse (Missione 032).**

**LINEE OPERATIVE:** EFFICIENZA INTERNA DELL'ENTE E OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE FINANZIARIE DISPONIBILI  
 QUALITÀ DEL REGISTRO IMPRESE E DEGLI ALTRI REGISTRI ED ALBI  
 SVILUPPO PROFESSIONALE E MOTIVAZIONALE DELLE RISORSE UMANE INTERNE  
 COMUNICAZIONE, TRASPARENZA, ANTICORRUZIONE E LEGALITÀ.

**MISSIONE 011**

**“Innovazione e competitività delle imprese e del territorio”**

**OBIETTIVO STRATEGICO: LA DOPPIA TRANSIZIONE DIGITALE ED ECOLOGICA**

**(PROGETTO FINANZIATO CON L'INCREMENTO DEL 20% DEL DIRITTO ANNUALE)**

**LINEA OPERATIVA**

**INNOVAZIONE E DIGITALIZZAZIONE DELLE IMPRESE E DEL TERRITORIO.**

**PROGETTO PUNTO IMPRESA DIGITALE (P.I.D.)**

**ANALISI DI SCENARIO  
ED OBIETTIVI**

Promuovere un'economia inclusiva e sostenibile attraverso la trasformazione digitale ed ecologica delle imprese è una delle sfide più attuali, per dare slancio a produzione e investimenti, e per “mettere a terra” le iniziative del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, che rappresentano un'occasione irripetibile per avviare un nuovo ciclo di sviluppo inclusivo e sostenibile nel nostro Paese. La “doppia transizione” è, infatti, considerata uno dei capisaldi della ripresa economica e avrà impatti significativi sulla competitività e sulla crescita internazionale.

Il primo **Rapporto sullo stato del Decennio Digitale 2023**, oltre a fotografare lo stato di fatto, dà **raccomandazioni** ai singoli Paesi su come raggiungere gli **obiettivi comuni definiti dal Piano Europa 2030** e dal **Digital Decade Policy Program** (Ddpp). Essenzialmente con quattro impegni: accrescere le **competenze digitali** per avere popolazioni e professionisti digitalmente qualificati, realizzare **infrastrutture** digitali sicure e sostenibili, attuare la trasformazione digitale delle **imprese** e la digitalizzazione dei **servizi pubblici**. Tra gli indicatori chiave del Digital Decade, l'Italia emerge per percentuale di PMI con un'intensità digitale almeno di livello base, pari al 60,7% e superiore alla media europea del 57,7%: tra gli Stati membri il nostro Paese rientra infatti nella top10, tra Germania (61,4%) e Spagna (60,5%) e ben sopra la Francia (52,0%). Inoltre, l'Italia è al quarto posto per quota di imprese che utilizza servizi in cloud (55%, Ue al 38,9%).

Tuttavia, guardando alla complessiva disponibilità di servizi pubblici digitali per i cittadini, il risultato ottenuto dall'Italia nel 2023 (68,3) è ancora inferiore alla media UE (79,4), a indicare che in questo ambito sono necessari ulteriori avanzamenti per il raggiungimento degli obiettivi al 2030.

Un'ulteriore area che sta registrando notevoli progressi riguarda le infrastrutture digitali. Gli studi della Commissione europea rilevano che in Italia la fibra ottica fino ai locali (FTTP) e le reti fisse ad altissima capacità (VHCN) coprono il 59,2% delle famiglie, valore ancora distante dalle rispettive medie UE (64,0% e 78,8%). Nel confronto con gli altri ventisei Stati membri, per quanto riguarda la diffusione del FTTP l'Italia si posiziona 20esima, sotto Spagna (95,2%) e Francia (81,4%) ma sopra la Germania (29,8%), e al 21esimo con riferimento alle reti ad altissima capacità, in questo caso ultima tra i benchmark (stessi valori per Spagna e Francia, Germania al 74,7%).

Emergono, però, una Limitata integrazione di nuove tecnologie e difficile *scale-up* delle imprese.

L'Italia è debole per quanto riguarda l'analisi dati, utilizzata soltanto dal 26,6% delle aziende, a fronte di una media europea del 33,2% (17esima posizione nel confronto con gli altri Stati membri). Ancor più bassa è la percentuale di imprese che fanno uso dell'intelligenza artificiale, pari al 5%; questo dato è

notevolmente distante dagli obiettivi del 2030 anche nelle media europea, dove si arriva a un solo di poco più alto 8% (target rispettivamente del 60% per Italia e 75% per Ue).

Inoltre, in ambito business si evidenzia la difficile scalabilità delle imprese: nel 2023, a livello nazionale si contano solo 7 ‘unicorni’ – start up che raggiungono la valutazione di più di 1 miliardo di dollari in un periodo relativamente breve dalla loro fondazione -, meno del 3% del totale Ue. Tenendo, però, ben presente che tra il 2008 e il 2021 quasi il 30% degli unicorni fondati in Europa hanno trasferito la sede all’estero, la maggior parte negli Stati Uniti.

Una delle principali lacune del Paese rimangono le competenze digitali: solo il 45,8% delle persone in Italia possiede almeno un livello base, con criticità che riguardano tutte le fasce d’età e scarsa dinamicità negli anni. Un’incidenza che colloca il Paese sotto la media Ue (55,6%) e 23esima tra gli Stati membri (per confronto, 52,2% in Germania, 59,7% in Francia, 66,2% in Spagna).

Inoltre, il DESI 2024 rileva una quota di specialisti ICT sul totale occupazione ancora piuttosto limitata (4,1%, sotto la media Ue del 4,8% e al 23esimo posto nel confronto con gli altri Paesi), mentre la richiesta di queste competenze da parte delle imprese è in aumento, a indicare il crescente mismatch tra domanda e offerta nel mercato del lavoro.

Il cambiamento tecnologico sta accelerando rapidamente. L’Europa ha perso ampiamente la rivoluzione digitale guidata da Internet e gli aumenti di produttività che ha portato. Infatti, il divario di produttività tra UE e Stati Uniti è in gran parte spiegato dal settore tecnologico. Purtroppo, l’Europa è debole nelle tecnologie emergenti che guideranno la crescita futura, solo quattro delle 50 aziende tecnologiche più importanti al mondo sono europee.

Nel frattempo, la stabilità geopolitica sta diminuendo e le nostre dipendenze si sono rivelate vulnerabili. L’era della rapida crescita del commercio mondiale sembra essere passata e le nostre aziende si trovano ad affrontare sia una maggiore concorrenza dall’estero che un minor accesso ai mercati esteri.

Inoltre, i mutati scenari internazionali legati alla crisi energetica ed inflattiva stanno determinando diversi assetti globali, imponendo al sistema produttivo nuove sfide per competere nell’attuale contesto economico, caratterizzato da un significativo incremento del costo delle materie prime e dell’energia.

Le imprese italiane sono quindi chiamate a investire in tecnologia e a produrre in maniera sostenibile se vogliono continuare a competere a livello internazionale.

Sono tre le sfide che dobbiamo affrontare nei prossimi anni.

In primo luogo, occorre riorientare come sistema Paese e come Europa gli sforzi per colmare il divario con gli Stati Uniti e la Cina soprattutto nelle tecnologie avanzate. Ci troviamo sull’orlo di una rivoluzione AI e non possiamo permetterci di rimanete bloccati nelle tecnologie del secolo scorso. Questo sarà fondamentale per integrare l’AI nelle nostre imprese in modo che possano rimanere all’avanguardia. Occorre fornire a tutti le competenze necessarie per trarre vantaggio dalle nuove tecnologie in modo che la tecnologia e l’inclusione sociale vadano di pari passo.

La seconda sfida è quella relativa alle soluzioni green. L’UE è leader nelle tecnologie pulite come turbine eoliche, gli elettrolizzatori e i carburanti a basso contenuto di carbonio. Tuttavia, la concorrenza cinese sta diventando acuta in tali settori. Una maggiore dipendenza dalla Cina può offrire il percorso più economico ed efficiente per raggiungere gli obiettivi europei della decarbonizzazione, ma la concorrenza cinese rappresenta una minaccia per le nostre imprese produttive di tecnologia pulita e automobilistica.

La terza sfida è l’aumento della sicurezza e la riduzione delle dipendenze. L’affievolirsi della stabilità geopolitica aumenta il rischio che l’insicurezza diventi una minaccia per la crescita, frenando gli scambi. e la libertà.

Le soluzioni green e digitali diventano due elementi imprescindibili per la tenuta del sistema produttivo.

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>Questo nuovo paradigma non riguarda solo le grandi imprese, ma soprattutto quelle di medie e piccole dimensioni, spesso più impreparate ad affrontare la doppia transizione sia per difficoltà legate all'accesso agli incentivi e alla gestione degli investimenti, sia per l'assenza di professionalità adeguate a gestire i nuovi modelli produttivi.</p> <p>Alla luce del contesto sopra delineato, il Sistema Camerale – avvalendosi della rete dei P.I.D. - Punti Impresa Digitale - propone una nuova progettualità per il triennio 2023-2025 che, oltre a consolidare e potenziare le azioni già realizzate sulla tematica della digitalizzazione, intende affrontare il tema della doppia transizione ecologica e digitale, che rappresenta un elemento centrale del cambiamento economico-sociale in atto e assume un ruolo prioritario nelle misure e nei progetti di rilancio del nostro Paese.</p> <p>In questi anni i PID hanno accompagnato circa 500 mila imprese su scala nazionale nei processi di innovazione, dando un contributo rilevante alla transizione digitale.</p> <p>L'attività di assistenza fino ad oggi realizzata ha consentito in Italia di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- informare circa 300.000 imprese attraverso più di 4.000 eventi info-formativi sulle tecnologie digitali e sui nuovi modelli di business;</li> <li>- realizzare circa 60.000 assesment della maturità digitale, fornendo alle imprese una fotografia circa i principali gap su cui intervenire;</li> <li>- sostenere i processi di innovazione digitale delle imprese, attraverso l'erogazione di contributi, sotto forma di voucher, del valore complessivo di oltre 100 milioni di euro su scala nazionale, per l'acquisto di tecnologie, consulenza e formazione del personale;</li> <li>- supportare, attraverso azioni di orientamento, oltre 7.000 imprese, indirizzandole verso strutture specializzate (Competence Center, FabLab, Centri Trasferimento Tecnologico, Università, Centri di ricerca, ecc.) capaci di affiancarle nei processi di innovazione digitale.</li> </ul> <p>Il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, attraverso il Decreto del 24 agosto 2023 della Direzione Generale per la Politica industriale, l'Innovazione e le PMI, ha indetto una selezione finalizzata a individuare, nell'ambito di un'iniziativa finanziata dal PNRR, alcuni "Poli d'Innovazione Digitale", ovvero strutture dedicate ai servizi di <i>first assessment</i> e di orientamento delle imprese in materia di digitalizzazione. Unioncamere ha candidato il Progetto "PID-Next", che è risultato uno dei sei ammessi al finanziamento nell'ambito della misura M4C "Dalla Ricerca all'Impresa" del PNRR; così nello scorso mese di luglio Unioncamere ha sottoscritto la Convenzione operativa con il MIMIT che conferisce esecutività al progetto che dovrà essere concluso entro il 31 marzo 2026. A seguito della sottoscrizione di tale Convenzione Unioncamere, ha illustrato i dettagli attuativi del Progetto, che opererà secondo il modello "Hub&amp;Spoke": Unioncamere, in qualità di "Hub", rappresenterà il soggetto attuatore della misura garantendo, attraverso la propria società <i>in house</i> Dintec s.c.r.l., il coordinamento del Progetto; mentre i PID delle Camere di Commercio, rappresenteranno i cosiddetti "Spoke": i veri e propri soggetti attuatori dei servizi presso le imprese. Il Progetto ha l'obiettivo di favorire ancora di più la digitalizzazione delle MPMI attraverso azioni di <i>first assessment</i> e di orientamento, con conseguente accesso ad iniziative di trasferimento tecnologico: ovvero, a valle del processo di analisi dei fabbisogni dell'impresa, viene prodotto un report personalizzato con indicazioni <i>tailor made</i> per ciascuna impresa, sulla base del quale si procederà ad un re-indirizzamento dell'impresa stessa verso organizzazioni pubbliche o private in grado di soddisfare i fabbisogni di innovazione/digitalizzazione dell'impresa rilevati.</p> <p>Nella relazione annuale di "Banca d'Italia – Eurosystem" presentata lo scorso 31 maggio, nella sezione "L'Economia italiana – Imprese" sono citati i PID delle Camere di Commercio tra le strutture che favoriscono il trasferimento tecnologico e la trasformazione digitale in Italia e che si occupano di diffondere le informazioni sulle potenzialità degli investimenti in tecnologie avanzate e di assistere le imprese, specie quelle di minori dimensioni, aiutandole a</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>individuare le aree di intervento prioritarie. In particolare, si fa riferimento ai dati raccolti dall'osservatorio nazionale dei PID sul livello di maturità digitale delle imprese.</p> <p>Gli importanti risultati raggiunti sono stati possibili grazie alla presenza di figure professionali – <i>Digital Promoters</i> – che, nel corso delle diverse annualità, hanno potuto arricchire la propria professionalità, beneficiando di percorsi di formazione specialistica e maturando importanti esperienze che hanno fatto accrescere il bagaglio di conoscenze e di competenze, ormai patrimonio dell'intero Sistema camerale.</p> <p>Le risorse oggi maggiormente professionalizzate rappresentano un bacino di competenze specializzate che va valorizzato all'interno della Camera - <i>Digital Specialist</i> - e a cui sarà necessario affiancare delle nuove figure professionali dedicate al tema della sostenibilità, con particolare riferimento alla transizione ecologica.</p> <p>Tali figure - <i>Green Specialist</i> - andranno ad integrare il pool di professionalità già presenti sul tema del digitale, consentendo alla Camera di commercio di erogare, con competenza, anche servizi sul tema dello sviluppo sostenibile e della doppia transizione.</p> <p>Gli obiettivi prioritari che la presente progettualità intende raggiungere sono:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Accrescere la cultura, la consapevolezza e le competenze delle imprese in materia digitale e green, indispensabili per ripensare i processi e i modelli organizzativi in una chiave coerente con la doppia transizione.</li> <li>2. Sviluppare ecosistemi dell'innovazione digitale e green, indispensabili per rispondere in maniera sempre più concreta, puntuale ed efficace ai fabbisogni tecnologici delle imprese, rafforzando le <i>partnership</i> con i principali Enti di ricerca italiani e favorendo l'incontro tra domanda e offerta di tecnologia e la cooperazione tra imprese nei distretti o nelle aree industriali e artigianali per sviluppare la generazione condivisa di energia da fonti rinnovabili.</li> <li>3. Facilitare la "doppia transizione" attraverso le tecnologie digitali, rafforzando i sistemi di misurazione e di assesment oggi a disposizione dei P.I.D.</li> <li>4. Accompagnare le imprese nella "doppia transizione", affiancandole nei processi di cambiamento e innovazione, spesso troppo complessi per medie e piccole realtà produttive.</li> </ol> <p>Gli obiettivi sopra riportati saranno realizzati valorizzando le competenze, le professionalità, i contatti e gli strumenti realizzati dai P.I.D., consolidando il bacino di professionalità già presenti all'interno della Camera sul tema del digitale e integrando la struttura organizzativa con competenze specifiche sulle tematiche legate alla transizione sostenibile ed ecologica.</p> |
| <b>AZIONI</b> | <p>Per raggiungere gli obiettivi sopra esplicitati la rete dei PID – Punti Impresa Digitale realizzerà le seguenti linee strategiche di azione per il triennio 2023-2025.</p> <p>1) Potenziamento delle competenze del capitale umano delle PMI in materia digitale e green.</p> <p>Nel contesto di forte cambiamento che le imprese stanno affrontando, assumono un ruolo centrale le competenze e le abilità digitali e green, fondamentali per ripensare i sistemi di produzione e per renderli sempre più sostenibili, inclusivi e resilienti.</p> <p>Esse rivestono un ruolo centrale sia nella ridefinizione dei modelli di offerta delle imprese, sia nella riprogettazione dei sistemi organizzativi, imposta dalle nuove modalità di lavoro.</p> <p>A tal riguardo, sono urgenti interventi nel nostro Paese, che sconta dei ritardi significativi rispetto al contesto europeo ed internazionale.</p> <p>Nel quadro sopra richiamato, i P.I.D. possono giocare un ruolo fondamentale, proseguendo le azioni di informazione e sensibilizzazione delle imprese già intraprese con successo in materia di digitalizzazione e promuovendo attività formative mirate, volte a favorire l'adozione di tecnologie digitali e innovative capaci di contribuire al raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità, di crescita e sviluppo contenuti nel PNRR.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>Per garantire gli obiettivi sopra esplicitati, sarà necessario affiancare alle azioni di formazione tradizionali (corsi, webinar, seminari, ecc.) nuove modalità di fruizione dell’offerta informativa, più congeniali alle mutate esigenze degli imprenditori e dei lavoratori e in grado di potenziare le occasioni di formazione da parte delle imprese (es. <i>library</i> digitale “P.I.D.-Academy” e laboratori fisici per “far toccare con mano” le tecnologie prima di procedere all’investimento – “<i>test-before-invest</i>”).</p> <p>2) Creazione e sviluppo di ecosistemi digitali e green.</p> <p>Le <i>partnership</i> con Enti di ricerca nazionali, con attori del <i>network</i> Transizione 4.0 e la partecipazione del sistema camerale nazionale e territoriale ai Poli Europei di Innovazione Digitale (<i>European Digital Innovation Huub - EDIH</i>), potranno contribuire a costituire reti di competenza “trasversali”, capaci di coniugare le esigenze delle imprese con l’offerta tecnologica del mondo della ricerca, indispensabili per la doppia transizione. Particolare attenzione dovrà essere dedicata alle tecnologie a maggior potenziale (<i>Key Enabling Technologies</i>) e a quelle strategiche per il nostro sistema produttivo (IA, <i>cybersecurity</i>, HPC, ecc.), anche valorizzando gli investimenti realizzati nel precedente triennio nella realizzazione di <i>tool</i> a disposizione delle imprese (<i>Cyber check</i> e <i>Cyber Exposure Index</i> in tema di sicurezza informatica, <i>WAY to solution</i>, in materia di Intelligenza Artificiale, <i>Matching Impresa Ricerca</i>, ecc.). Particolarmente rilevanti dovranno essere anche gli interventi sulle tecnologie digitali che possono meglio rispondere a esigenze di produzione e di consumo sempre più sostenibili: gestione ed efficientamento delle catene di fornitura (es. <i>micro-supply chain</i>), efficientamento dei consumi energetici e/o idrici (es. <i>IoT</i>, <i>sensoristica</i>, <i>telerilevamento</i>, <i>robotica</i>, ecc.). In tale ottica si inseriranno le azioni relative al Progetto “PID-Next”.</p> <p>3) Digitale come fattore abilitante della transizione sostenibile.</p> <p>La transizione verso un’economia sostenibile rappresenta un fattore strategico per la competitività del sistema produttivo e un elemento centrale nel PNRR. Per raggiungere gli obiettivi climatici ed energetici che l’Europa ha fissato al 2030, l’Unione Europea ha lanciato il <i>Green New Deal</i>, un piano per dare forma a un insieme di regole attorno al mondo degli investimenti.</p> <p>Tra questi rientra anche la <i>Tassonomia verde europea</i>, ovvero un sistema di classificazione destinato alle imprese e agli investitori che introduce i criteri per stabilire quali attività possano essere considerate “sostenibili”.</p> <p>Nel contesto sopra delineato, il ruolo dei P.I.D. delle Camere di commercio può essere quello di contribuire ad aumentare la conoscenza delle imprese sulle tecnologie green compatibili ai criteri definiti dall’Unione Europea, evitando impatti sull’ambiente (<i>DNSH - Do No Significant Harm</i>). Per raggiungere tale obiettivo, considerato anche il contesto normativo in forte mutamento ed evoluzione, si punterà a servizi di informazione, formazione e <i>assessment</i> (anche in materia di ESG - <i>Environmental Social Governance</i>) capaci di indirizzare le micro e piccole imprese sulle tecnologie che contribuiscono alla sostenibilità ambientale (es. riduzioni emissioni/impatti, consumi idrici/energetici, circolarità, riuso/recupero degli scarti, logistica).</p> <p>4) Counseling in materia digitale e green.</p> <p>Per accompagnare le imprese nella doppia transizione, i P.I.D. dovranno assumere il ruolo di “acceleratori”, fornendo servizi sempre più specializzati e customizzati per la digitalizzazione e per la “sostenibilità digitale”.</p> <p>Questo comporterà un <i>upgrade</i> delle funzioni dei P.I.D., affiancando a quelle consolidate di primo orientamento e re-indirizzamento un servizio di “<i>counseling</i>” specialistico che vedrà nel raccordo tra settore produttivo, sociale e Amministrazioni locali il punto di forza della rete camerale.</p> <p>Si tratta quindi, anche sulla base delle positive esperienze raccolte in questi anni, di trasformare il Sistema Camerale in un vero e proprio <i>hub</i> progettuale – oltre che informativo - sul tema del digitale e della sostenibilità dove le imprese potranno trovare assistenza in tutte le fasi dello sviluppo del loro <i>business</i>: dalla definizione dell’idea progettuale alla messa a punto del <i>business plan</i>,</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              | <p>passando per l'individuazione dei possibili partner tecnologici e commerciali, fino ad arrivare alle possibili fonti di finanziamento.</p> <p>Questa evoluzione dei servizi comporterà una sempre più specializzata capacità di ascolto dei fabbisogni delle imprese del territorio che si dovrà tradurre in azioni concrete di facilitazione volte a favorire la competitività, l'ammodernamento, la sostenibilità e la digitalizzazione delle imprese.</p> <p>Essa consentirà anche un maggiore coordinamento tra le esigenze delle imprese e dei territori e un'allocazione più efficace delle risorse gestite dalle Amministrazioni locali e centrali.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Risultati attesi</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento della cultura, della consapevolezza e delle competenze delle imprese nelle tematiche della doppia transizione: si stima il coinvolgimento di oltre 1.000 utenti in ambito locale nelle azioni info-formative, anche attraverso l'utilizzo della <i>Academy</i>.</li> <li>- Attivazione di Laboratori di <i>testing</i> attraverso i P.I.D. (es. servizi <i>test-before-invest</i> in ambito tecnologico): si prevede l'avvio di almeno 15 laboratori diffusi su tutto il territorio nazionale, di cui almeno uno da attivare nella nostra circoscrizione territoriale di competenza;</li> <li>- Miglioramento dei livelli di sicurezza informatica delle imprese, attraverso Check-up tecnologici e azioni di affiancamento in materia di <i>cybersecurity</i>;</li> <li>- Supporto alle azioni di accompagnamento delle PMI verso la doppia transizione, raggiungendo almeno 100 imprese a livello locale.</li> </ul> |
| <b>DOTAZIONE FINANZIARIA</b> | Risorse come da aumento del 20%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

| <p style="text-align: center;"><b>LINEA OPERATIVA</b></p> <p style="text-align: center;"><b>TRANSIZIONE ENERGETICA ED ECONOMIA CIRCOLARE</b></p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ANALISI DI SCENARIO ED OBIETTIVI</b>                                                                                                          | <p>Crisi energetica, inflazione e ritardi nella supply chain, con conseguenti rincari di materie prime, semilavorati, prodotti finiti e componentistica, stanno mettendo a dura prova le nostre piccole e medie imprese. È in questo scenario complesso, aggravato da forti tensioni geopolitiche e da un quadro economico assai volatile, che le nostre Pmi devono ripensare il proprio modello di business, cercando di far quadrare i conti senza arretrare sui temi della sostenibilità ambientale e sociale.</p> <p>La situazione resta molto complicata per le Pmi, che devono fronteggiare anche la persistente incertezza delle catene di fornitura globali, iniziata con la crisi pandemica e proseguita in seguito ai contrasti geopolitici alimentati dalla guerra in Ucraina e in Palestina.</p> <p>Un tempo la dipendenza dell'Europa e dell'Italia in particolare dall'estero nel settore energetico e dei cosiddetti "minerali critici" preoccupava soltanto pochi esperti, ma ormai è chiaro che non è prudente affidarsi ad un solo Stato per la fornitura di materie prime o semilavorati.</p> <p>Quello che è chiaro è che la soluzione all'odierna crisi energetica, oltre a richiedere una differenziazione e una pluralità di accordi con Paesi fornitori, consiste soprattutto nell'accelerare la transizione verso le fonti di energia rinnovabili, che però rischia di riproporre la situazione attuale in una veste diversa poiché aumenta la nostra dipendenza da minerali come cobalto, nichel, grafite, litio e rame.</p> <p>Dalle batterie elettriche fino alle turbine eoliche e alle reti di distribuzione elettrica, questi minerali sono infatti fondamentali per la transizione verso l'energia pulita. La Banca mondiale ha <u>ipotizzato</u> che, per sostenere gli obiettivi climatici globali, la loro produzione dovrebbe aumentare di circa il 500% entro il 2050.</p> <p>Proprio come la Russia è un'importante fonte di combustibili fossili, così la Cina domina la lavorazione di molti di questi minerali critici, raffinando il 60-70% del litio, del nichel e del cobalto mondiali. Essa ha, inoltre, effettuato importanti</p> |

investimenti nei Paesi più ricchi di queste risorse, dal cobalto nella Repubblica democratica del Congo al nichel in Indonesia, il che significa controllare una quota crescente dei giacimenti da cui provengono. Rischiamo quindi di passare da essere dipendenti dei combustibili russi a diventare dipendenti dei minerali cinesi.

Tutti i Governi ritengono che un maggior riciclo dei metalli sia parte della risposta. D'altro canto, però, riconoscono anche che, per il momento, questa soluzione non può contribuire più di tanto. Pertanto, tutte le strategie sono incentrate sul rapido sviluppo di nuove miniere e impianti di lavorazione dei "minerali critici," sia nei rispettivi paesi che in paesi "amici". Ma tali strategie non tengono conto di un ostacolo importante: le tensioni politiche locali legate all'apertura di nuove miniere e impianti industriali. Nei paesi ricchi, l'attivismo Nimby (not in my backyard), l'opposizione di gruppi indigeni e ambientalisti e la complessità dei processi di pianificazione comportano che il semplice rilascio dei permessi per sviluppare nuove miniere su vasta scala, se mai avviene, possa richiedere decenni.

Resta però il rischio che, se non riesce a procurarsi le materie prime necessarie per la transizione energetica da Paesi amici a un prezzo ragionevole, l'Occidente finisca nuovamente alla mercé di regimi ostili.

Sicuramente una soluzione, seppure parziale, potrebbe essere rappresentata dalla corretta gestione dei Rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche. Rifiuti che, se avviati al corretto riciclo, potrebbero rappresentare una miniera strategica di materie prime di cui il nostro Paese è sempre più povero. Nel 2023, il sistema Raee italiano ha raccolto oltre 349 mila tonnellate di Raee, con un dato in calo rispetto all'anno precedente del 3,1%. Questo ha permesso di ricavare circa 300 mila tonnellate di materie prime seconde come ferro, rame, alluminio e plastica. Il settore dei Raee, quindi, potrebbe rappresentare un'opportunità per il Paese. Attualmente la raccolta di Raee in Italia si attesta poco al di sotto dei 6 kg pro-capite all'anno mentre secondo i target Ue, dovrebbe attestarsi intorno ad almeno a 10 kg. Colmare questo gap è sicuramente un'esigenza di salvaguardia ambientale, ma la massimizzazione del riciclo delle materie prime e seconde risulta strategico sotto il profilo dell'economia circolare, per superare la dipendenza da altri Paesi soprattutto in un momento come quello attuale di fortissima carenza di materie prime.

Nel corso dell'ultimo decennio, è aumentata notevolmente l'attenzione rivolta da consumatori ed investitori ai temi ambientali, sociali e di governance. Anche dal punto di vista istituzionale, oggi la quasi totalità dei governi è concorde sulla necessità di favorire politiche di crescita sostenibili dal punto di vista ESG. Questo obiettivo ha indirizzato gran parte degli accordi internazionali e delle norme che, a livello europeo e nazionale, hanno dato attuazione a questa visione strategica.

A fine 2019, la Commissione Europea ha lanciato il Green Deal europeo, che prevede iniziative volte a raggiungere la neutralità climatica in Europa entro il 2050, veicolando le risorse finanziarie verso gli investimenti sostenibili nei successivi dieci anni. Per facilitare tale finalità, è stata realizzata una Tassonomia europea in tema di investimenti sostenibili (Regolamento 2020/852/UE), che stabilisce un sistema di classificazione delle attività economiche ritenute sostenibili. Da ultimo, a novembre 2022 è stata approvata una proposta di Direttiva sulla Rendicontazione di sostenibilità aziendale (CSRD) volta ad estendere il campo di applicazione e gli obblighi informativi previsti dalla precedente NFRD.

Per le imprese, le banche, i fondi di investimento questi interventi normativi si sono tradotti nell'introduzione di regole e di vincoli finalizzati a controllare il grado di sostenibilità dell'attività produttiva e a garantire la massima trasparenza sulle policies aziendali in tema di impatto ambientale, tutela del luogo e dei rapporti di lavoro, etica gestionale e amministrativa.

Anche se le PMI al momento non sono direttamente destinatarie delle norme più stringenti in termini di rendicontazione e di trasparenza, essere sostenibili

rappresenta una condizione imprescindibile per questi soggetti. L'attenzione verso i fattori ESG ha un'importanza cruciale, destinata a crescere ancor più nei prossimi anni, per quattro motivi:

**1) Miglioramento dell'immagine e consolidamento delle posizioni di mercato.** L'opinione pubblica e i consumatori sono sempre più attenti al rispetto degli obiettivi di sostenibilità da parte delle imprese. Impegnarsi ad integrare le tematiche ESG costituisce un'arma di marketing fondamentale sul mercato.

Dal lato opposto, dimostrarvi scarsa attenzione può rappresentare un grave rischio di mercato e reputazionale, con le accuse per la mancanza di sensibilità verso il tema della sostenibilità che sono sempre più frequenti.

**2) Consolidamento della propria posizione nei rapporti di filiera.** Le grandi aziende, GDO e capi-filiera sono obbligate a predisporre una comunicazione annuale che renda conto delle azioni svolte per garantire l'avvicinamento agli obiettivi di sostenibilità definiti a livello comunitario. Dimostrarsi attenti, propositivi e innovativi sugli aspetti ESG non potrà che rafforzare la propria posizione all'interno della supply chain. Dal lato opposto, non rispettare i fattori ESG, dimostrare scarsa sensibilità verso la sostenibilità comporterà il rischio per le imprese di finire ai margini della filiera e, nei casi peggiori, di esserne espulse.

**3) Accesso al credito e ai mercati dei capitali.** Le autorità dell'Unione Europea hanno già introdotto numerosi vincoli e obblighi a carico di banche e di fondi di investimenti in materia di sostenibilità, visto che una maggiore integrazione del tema in azienda contribuisce ad aumentarne la resilienza e, di conseguenza, diminuirne la rischiosità. Gli operatori finanziari dovranno render conto sempre di più di come e quanto i fattori ESG contano nelle scelte di investimento e di concessione del credito. Quanto maggiore è la quota in portafoglio di aziende sostenibili, tanto maggiori sono i benefici che banche e investitori ne trarranno. Lato impresa, essere sostenibili può dare accesso a nuove opportunità in termini di prodotti finanziari dedicati o di condizioni di accesso al credito maggiormente favorevoli.

**4) Accesso ai fondi pubblici.** Le politiche pubbliche, nazionali ed europee, sono sempre più attente al tema della sostenibilità. Le aziende devono allenarsi a spiegare in che modo perseguono la sostenibilità della propria attività e a rendicontare i risultati raggiunti. Non essere sostenibili rischia di rappresentare, sempre più, un grave ostacolo nell'accesso ai finanziamenti e alle agevolazioni pubbliche. Esserlo, d'altro canto, può determinare un vantaggio in termini di miglior posizionamento nei ranking dei bandi pubblici

Per far sì che avvenga una corretta integrazione della sostenibilità in azienda, servirà rendere le imprese più familiari ai temi ESG e, di conseguenza, favorirne l'accesso ad informazioni affidabili.

Un'azione carente da questo punto di vista può portare le imprese, soprattutto di piccole e piccolissime dimensioni, a cadere nel fenomeno del greenblushing, consistente in una mancata pubblicità e valorizzazione degli interventi migliorativi apportati in azienda e una conseguente opportunità non colta.

Aiutare le PMI in questo ambito, quindi, significa:

diffondere cultura tramite attività di formazione, focalizzata in particolare nella spiegazione delle relazioni esistenti tra finanza e sostenibilità

supportare nel processo di transizione verso una realtà imprenditoriale maggiormente sostenibile, con la previsione di un percorso di assistenza su misura

fornire strumenti di lavoro, rendendo i servizi proposti nell'ambito del progetto accessibili anche alle piccole imprese, che spesso non dispongono di risorse per implementare queste soluzioni

assistere nell'adeguamento delle strutture,

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              | <p>accompagnare verso i mercati creditizi e finanziari, assistendo le imprese nell'implementazione delle politiche ESG in azienda e mettendole in contatto con potenziali investitori interessati</p> <p>Il 5 gennaio 2023 è entrata in vigore la Direttiva (UE) 2022/2464 sulla <b>rendicontazione societaria di sostenibilità</b>, la cosiddetta <b>CSRD</b> (<i>Corporate Sustainability Reporting Directive</i>). L'obiettivo del legislatore europeo è quello di <b>rafforzare l'informativa di sostenibilità</b>, per migliorare il flusso di capitali verso attività sostenibili in tutta l'UE, contribuendo alla transizione verso un sistema economico e finanziario pienamente sostenibile e inclusivo, in linea con il <b>Green Deal Europeo</b> e gli <b>Obiettivi di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite</b> (SDGs).</p> <p>La nuova direttiva chiede alle grandi imprese di identificare e valutare gli impatti delle proprie attività sui <b>fattori ESG</b> lungo l'<b>intera catena del valore</b>, ciò significa che dovranno considerare sia le imprese con cui collaborano a monte (<b>fornitori</b>) che a valle (<b>clienti</b>). Quindi la misurazione, il monitoraggio e la relazione sulle performance ESG saranno richiesti anche alle <b>PMI</b> (quotate e non), che spesso costituiscono la rete di approvvigionamento per le grandi aziende. Di conseguenza, le <b>PMI</b> diventeranno inevitabilmente <b>parte integrante</b> di questo processo di <b>cambiamento sostenibile</b></p>                                                                                                                               |
| <b>AZIONI</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Informare e sensibilizzare le imprese sulla sostenibilità e sull'efficientamento energetico, anche tramite eventi info-formativi da realizzare anche mediante Academy e Laboratori digitali;</li> <li>- Valutare, tramite assessment, il livello di sostenibilità ESG (Environment, Social, Governance) delle imprese per fornire loro una fotografia del livello di compliance ai principali criteri e riferimenti internazionali in materia di sostenibilità (GRI, SDG'S, Standard Iso) e per supportarle nella selezione delle tecnologie, che possono meglio rispondere alle esigenze di produzione e consumo sostenibili;</li> <li>- Coinvolgimento delle associazioni di categoria per attivare percorsi consulenziali e di supporto per far intraprendere alle PMI un percorso di orientamento;</li> <li>- Assistere per favorire l'adesione delle imprese alle Comunità energetiche ed ai gruppi di autoconsumo collettivo;</li> <li>- Sostenere i processi di innovazione delle imprese in campo ambientale mediante l'erogazione di voucher e contributi o l'orientamento e l'accompagnamento sulle opportunità di finanziamento e sui bandi disponibili a livello europeo, nazionale e locale;</li> <li>- Rafforzare i servizi per favorire il collegamento tra domanda e offerta tecnologica, affiancando l'attività di orientamento e indirizzamento delle imprese verso strutture specializzate con nuovi strumenti operativi e fonti informative più evolute e mirate (Poli Europei di Innovazione digitale o EDIH per agevolare il collegamento tra l'impresa e la ricerca pubblica).</li> </ul> |
| <b>RISULTATI ATTESI</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sviluppo del territorio integrato e coerente con le dinamiche di transizione energetica.</li> <li>- Diffusione della cultura di riciclo delle materie prime e seconde.</li> <li>- Sostegno ad un approccio green e smart per migliorare l'efficienza dei processi aziendali seguendo il principio DNSH (Do No Significant Harm - non arrecare un danno significativo all'ambiente             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Incremento della consapevolezza del livello di sostenibilità delle imprese, nelle sue tre dimensioni ambiente, sociale e di governance, anche attraverso sistemi di <i>assessment</i> in materia di ESG.</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>DOTAZIONE FINANZIARIA</b> | € 250.000, per indizione di apposito bando a favore delle associazioni di categoria per l'attivazione di percorsi consulenziali e di supporto sui fattori ESG                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

**OBIETTIVO STRATEGICO: Turismo****(PROGETTO FINANZIATO CON L'INCREMENTO DEL 20% DEL DIRITTO ANNUALE)****LINEA OPERATIVA****VALORIZZAZIONE DEL PATRIMONIO CULTURALE, PROMOZIONE DEL TURISMO E MIGLIORAMENTO DELLE CONDIZIONI AMBIENTALI****ANALISI DI SCENARIO  
ED OBIETTIVI**

Tutte le province pugliesi hanno registrato un aumento degli arrivi nei primi otto mesi del 2024 rispetto al 2023. Per le presenze, la provincia di Foggia mostra un andamento stazionario determinato dalla contrazione delle presenze italiane nel mese di luglio.

Bari, Brindisi e Barletta-Adria-Trani risultano le più dinamiche con crescite superiori o in linea con la media regionale. La provincia di Bari ha registrato la crescita più significativa con un aumento del +15% per gli arrivi e del +13% per le presenze.

Nella Provincia di Taranto gli arrivi crescono del +12% a fronte di un incremento più contenuto delle presenze con un +2%. Mentre, Lecce, si assesta al + 4% per gli arrivi e un +1% per le presenze.

Nei primi otto mesi del 2024, le presenze turistiche straniere rappresentano il 30% del totale e il 34% circa per gli arrivi. Germania e Francia si confermano come i principali mercati di origine rispettivamente con più di 680mila e 650mila presenze. Nell'ultimo anno, entra a far parte della classifica dei primi cinque mercati per origine dei flussi la Polonia che raggiunge il quarto posto con una crescita delle presenze del +47% nei primi otto mesi del 2024. I principali mercati extraeuropei registrano significativi aumenti: Stati Uniti (+16% le presenze), Canada (+22%), Argentina (+60%) mentre tra i mercati europei emergenti si registrano incrementi dall'Est, in particolare da Ungheria, Romania e Repubblica Ceca.

L'impatto diretto e indiretto del turismo sull'economia regionale è del 13,3%, ovvero di 10,4miliardi di euro in termini di valore aggiunto, pari a 7,3miliardi in termini di consumi (12,3% del valore regionale) con un impatto occupazionale del 15,4% per un totale di 228mila occupati.

Nel 2023 la Puglia si posiziona all'ottavo posto nella top ten Istat delle regioni italiane per numero di presenze complessive; la regione ha registrato un buon incremento della domanda internazionale e in linea con la media italiana (+16,6% per le presenze).

Il turismo rappresenta ancora un settore ancora fragile, che ha bisogno di interventi di sistema e di una strategia di riposizionamento affinché il comparto torni in pieno a costituire uno dei principali motori di sviluppo dell'economia del Paese.

Per realizzare una programmazione di sistema, capace di affrontare la fragilità del settore turistico, l'Unioncamere ha definito 3 priorità strategiche che ricalcano, da un lato, il Piano triennale del sistema camerale e dall'altro il protocollo d'intesa con la Conferenza delle Regioni e delle Province Autonome. Sono linee progettuali che puntano a valorizzare l'attrattività dei territori, attraverso la consueta attività di promozione delle iniziative locali e, soprattutto, attraverso lo strumento delle destinazioni turistiche e degli attrattori culturali, a partire dai territori che sono accumunati dalla presenza dei siti Unesco meno noti, proseguendo nel percorso di sviluppo delle forme di

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>aggregazione in “rete” per la promozione e lo sviluppo locale e continuando, altresì, nel sostegno alla competitività delle imprese col rafforzamento della qualità dell’offerta turistica.</p> <p>Concentrare gli interventi prioritariamente su 3 linee progettuali consente di dare maggiore uniformità e riconoscibilità alle azioni svolte dalle Camere di commercio, che saranno orientate a:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dare continuità alle progettualità e alle iniziative di valorizzazione dei territori;</li> <li>2. promuovere lo strumento delle destinazioni turistiche e degli attrattori culturali;</li> <li>3. potenziare la qualità della filiera turistica.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>AZIONI</b> | <p>Coerentemente con quanto contenuto nel progetto esecutivo “Turismo” approvato per la programmazione 2023 – 2025 degli interventi a valere sulla maggiorazione del diritto camerale, le azioni si svilupperanno lungo le 3 linee progettuali delineate, con una logica di intervento di tipo modulare che definisce nel dettaglio le linee progettuali su cui concentrare - anche con il contributo tecnico-scientifico di Isnart, società in house del Sistema camerale - le relative azioni, obiettivi e output progettuali.</p> <p>Di seguito il dettaglio delle linee proposte dalla Camera di commercio di Bari.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dare continuità alle progettualità e alle iniziative di valorizzazione dei territori, realizzate anche in raccordo con la Regione, i Comuni e altri enti pubblici e privati locali, così da rendere più efficaci le politiche di sviluppo turistico dei territori. In questa linea sono ricomprese anche le iniziative per la promozione e valorizzazione dei grandi eventi di livello nazionale e internazionale, nonché le azioni da sviluppare a seguito del coordinamento con la programmazione turistica regionale. Potranno essere attuate anche azioni di sostegno a specifiche progettualità che prevedano il coinvolgimento di attori istituzionali a livello provinciale.</li> <li>2. Promuovere lo strumento delle destinazioni turistiche e degli attrattori culturali, quali ambiti territoriali caratterizzati dalla condivisione di fattori identitari che possono meglio soddisfare determinati segmenti di domanda turistica. Le destinazioni turistiche sono uno strumento strategico per dare una governance ai territori, definire i fattori identitari e portare in efficienza i prodotti turistici, anche promuovendo la nascita e lo sviluppo delle DMO (Destination Management Organization). In tale ambito, la Camera di commercio deve svolgere un ruolo di animazione territoriale, promuovendo il confronto tra le imprese e gli altri stakeholder del territorio per lo sviluppo di progetti di filiera (turismo-artigianato di qualità, agroalimentare, culturale) con la finalità di portare in efficienza i prodotti turistici. In questo caso nell’annualità 2024 sarà opportuno avviare/implementare precetti di networking per avviare una collaborazione tra i protagonisti del territorio al fine di valorizzare l’offerta turistica con un approccio integrato.</li> </ol> <p>Una specifica applicazione riguarda la valorizzazione dei siti Unesco meno noti, che attraverso le progettualità del <i>Network Mirabilia</i>, sviluppano reti di connessione tra le imprese e le economie di questi territori, incentivando eventi BtoB, iniziative di formazione per gli operatori e di qualificazione dei territori, per aumentare la promozione e la riconoscibilità di tali destinazioni presso il grande pubblico.</p> <p>Il recente progetto di fusione dell’associazione Mirabilia Network in Isnart Scpa mira a potenziare l’azione del Sistema camerale nell’ambito del turismo e coordinare le azioni per il raggiungimento di questi obiettivi.</p> <p>Per lo studio delle aree territoriali e dei bacini economici e l’implementazione di strategie di valorizzazione della filiera e della domanda, fondamentale è anche l’apporto, nell’ambito del Sistema camerale, dell’Osservatorio dell’economia del turismo.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Potenziare la qualità della filiera turistica, fornendo assistenza e supporto – anche attraverso l’erogazione di voucher - alle imprese in termini di trasferimento delle competenze (capacity building) sui temi della sostenibilità</li> </ol> |

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         | ambientale, del turismo accessibile, del turismo digitale, della qualità dei servizi turistici, valorizzando anche il quality di ospitalità italiana, per sviluppare nei servizi turistici e nelle attività produttive, la cultura e la consapevolezza di operare nell'ecosistema delle destinazioni turistiche.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>RISULTATI ATTESI</b> | <p>Coerentemente con gli obiettivi indicati, la Camera di commercio, in questo nuovo triennio di progetti finanziati con l'aumento del diritto annuale, deve porsi l'obiettivo di rafforzare la propria capacità di essere a supporto delle imprese e dei territori nello sforzo di costruzione di nuovi percorsi di <i>destination management</i>.</p> <p>Essa dovrà proporsi come luogo di raccordo tra la Regione, titolare delle politiche per la promozione turistica, le associazioni di categoria e le imprese della filiera, agendo come "camera di composizione" dei diversi interessi nell'azione di progettazione, organizzazione, animazione e promozione delle destinazioni turistiche del territorio.</p> <p>Parallelamente, come sistema, occorre contribuire alla qualificazione e al rilancio dal lato dell'offerta, informando, formando, supportando ed accompagnando le imprese sui temi e nelle progettualità definite come prioritarie dal PNRR: sostenibilità e transizione ecologica, digitalizzazione, accessibilità che per il turismo da declinare nella creazione di quelle condizioni che favoriscano la fruizione turistica per tutti (ovvero senza distinzioni di età, stato di salute e gender) e che rendano possibile ai visitatori di comprendere la varietà del patrimonio visitato (permeabilità culturale), consentendo la valorizzazione delle aree interne del Paese ed il riequilibrio dei fenomeni di c.d. "overtourism".</p> <p>A tal fine si prevedono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-l'attivazione di iniziative e accordi per l'attrazione e l'incoming turistico mediante il coinvolgimento dei consorzi di tutela e delle associazioni interessate rivolte ad un pubblico nazionale ed internazionale in riferimento ai distretti enogastronomici del territorio;</li> <li>- lo sviluppo di proposte operative per l'attrazione di contributi, locali ed europei, finalizzati al sostegno e alla crescita di aggregazioni e reti di impresa orientate ai mercati globali di sbocco.</li> </ul> |

| LINEA OPERATIVA                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SOSTEGNO ALLE PROMOZIONI TURISTICHE LOCALI |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>ANALISI DI SCENARIO ED OBIETTIVI</b>    | <p>Un altro ambito di promozione culturale è quello della riqualificazione e valorizzazione dei borghi e dei centri storici, custodi importanti di saperi e tradizioni da riscoprire e valorizzare attraverso l'accoglienza, la digitalizzazione, la promozione dell'artigianato locale e del commercio di vicinato. La Camera di Commercio intende sostenere e promuovere interventi volti ad incentivare l'affluenza turistica nel territorio al fine di attivare un circolo virtuoso a beneficio dei settori economici coinvolti mirando anche alla valorizzazione del patrimonio culturale locale.</p> <p>Al pari dell'enogastronomia e del turismo congressuale, il turismo culturale rappresenta una opportunità per la destagionalizzazione e diventa fondamentale per rendere il turismo realmente sostenibile per il territorio ed i suoi residenti. Il turismo enogastronomico necessita di azioni mirate che portino alla valorizzazione, promozione e commercializzazione delle risorse che il territorio ha da offrire per lo sviluppo del prodotto.</p> <p>Le Associazioni o Fondazioni senza fine di lucro, le Aziende di promozione turistica operanti sul territorio di competenza della Camera di Commercio di Bari potranno presentare proposte, anche in forma aggregata, per la realizzazione di progetti con valore turistico-culturale. Il cofinanziamento può essere rivolto a due tipologie di interventi:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Destagionalizzazione dei flussi turistici: iniziative da realizzare in un periodo diverso da quello consueto e le iniziative dovranno riguardare: a) Turismo</li> </ol> |

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              | <p>musicale: eventi musicali con impatto turistico (concerti, rassegne musicali, spettacoli, ecc.); b) Turismo enogastronomico: eventi con impatto turistico legati ai prodotti agroalimentari del territorio (fiere, mercati, itinerari/eventi culturali-gastronomici, ecc); c) Turismo culturale: eventi culturali con impatto turistico (mostre, rassegne, rappresentazioni teatrali, ecc)</p> <p>2. Delocalizzazione dei flussi turistici: iniziative con impatto turistico (concerti, rassegne musicali, spettacoli, eventi culturali, mostre, eventi enogastronomici, itinerari turistici, ecc) da realizzare in un Comune diverso da quello consueto.</p> <p>In una recente dichiarazione l'ENIT ha affermato che le sagre e feste di paese possono far segnare un incremento del +63,8% nell'affluenza rispetto al 2023. Tradizioni, radici e identità: sono soprattutto i borghi e le mete meno note, ma al contempo più autentiche e genuine, a giocare un ruolo fondamentale. Sotto il cielo di un'estate azzurra, le stelle più luminose sono i borghi e le località meno conosciute, quelle più piccole. Lì dove si respira e si vive l'Italia più vera, sincera e affascinante, tanto per gli italiani stessi quanto per gli stranieri. Gli importanti numeri generati da sagre e feste di paese, infatti, testimoniano quanto queste piccole gemme della nostra offerta turistica siano un elemento fondamentale per l'intera industria e per il rafforzamento identitario del marchio 'Italia'. Merito, anche, della sinergia introdotta da Ministero, Regioni e territori, che ha portato – per mezzo di investimenti mirati – alla scoperta, alla riscoperta e alla valorizzazione di quelle realtà cosiddette 'minori' che rappresentano delle opportunità straordinarie per lo sviluppo sostenibile del comparto e il benessere economico della Nazione".</p> <p>Il turismo sostenibile e la valorizzazione delle tradizioni creano un connubio perfetto per sostenere l'economia locale e attrarre un pubblico più giovane interessato alle proprie radici. l'Italia conferma di avere le leve più giuste per diversificare i driver della motivazione al viaggio e attrarre sempre più turisti stranieri anche sulle aree interne e meno conosciute dove risiedono le più autentiche tradizioni culturali, artistiche ed enogastronomiche dell'Italia, permettendoci di fare scelte realmente sostenibili, allargare la stagione e generare sviluppo economico e occupazionale attraverso il turismo.</p> |
| <b>Azioni</b>                | Indizione di apposito bando per la promozione turistica                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Risultati attesi</b>      | Aumentare l'interesse dei turisti sia dal punto di vista emozionale che in termini di esperienza vissuta nel suo complesso e per la qualità dei servizi fruiti.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Dotazione finanziaria</b> | €. 300.000,00 quale dotazione finanziaria del Bando camerale a sostegno delle iniziative di promozione turistica.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Aggiornamento</b>         | Incremento di €. 45.000,00 della dotazione finanziaria del bando camerale a sostegno delle iniziative di promozione turistica, che consentirà di finanziare le 9 richieste di contributo pervenute entro il termine di scadenza del bando                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

| <b>OBIETTIVO STRATEGICO: Formazione e Lavoro</b><br><b>(PROGETTO FINANZIATO CON L'INCREMENTO DEL 20% DEL DIRITTO ANNUALE)</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>LINEA OPERATIVA</b><br><b>ORIENTAMENTO AL LAVORO E ALLE PROFESSIONI</b>                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>ANALISI DI SCENARIO ED OBIETTIVI</b>                                                                                       | Nell'aggiornamento Excelsior delle previsioni occupazionali per il quinquennio 2024-2028, effettuata sulla base delle stime sul PIL più recenti pubblicate dal Governo nel DEF e delle considerazioni dei principali istituti internazionali, sono stati elaborati tre diversi scenari di previsione, secondo i quali tra il 2024 e il 2028 il mercato del lavoro italiano potrà esprimere un fabbisogno compreso tra 3,4 e 3,9 milioni di occupati. |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>La maggior parte del fabbisogno sarà determinata dalle necessità di sostituzione dei lavoratori in uscita dal mercato del lavoro (pari al 78% nello scenario positivo e all'88% in quello negativo), mentre lo stock occupazionale potrebbe crescere nel quinquennio da un minimo di 405mila unità nello scenario negativo fino a un massimo di 832mila di occupati in un contesto più favorevole. I fattori di rischio – che potrebbero far variare il fabbisogno di circa 430mila occupati – riguardano la possibilità di un rallentamento del commercio internazionale, incrementi dei prezzi dei beni energetici e delle materie prime, e, quindi, un'accelerazione dell'inflazione, difficoltà di accesso al credito, oltre all'incertezza dovuta alla diffusa instabilità geopolitica.</p> <p>Sulle previsioni incide soprattutto l'effetto positivo atteso dall'utilizzo delle risorse del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, che, nel caso di piena realizzazione degli investimenti, si stima possa valere l'attivazione di circa 970mila occupati nel complesso, considerando sia gli effetti diretti che quelli indiretti e sull'indotto. Le filiere maggiormente beneficiate dovrebbero essere "finanza e consulenza", "commercio e turismo", "formazione e cultura", "costruzioni e infrastrutture" e "altri servizi pubblici e privati".</p> <p>Dal punto di vista territoriale, le ripartizioni del Sud e Isole e del Nord-Ovest dovrebbero concentrare le quote maggiori del fabbisogno di 3,9 milioni di occupati nello scenario positivo, ciascuna con quasi il 29% della domanda totale, seguite dal Nord-Est (21,7%) e dal Centro Italia (21,1%).</p> <p>A livello regionale, la Lombardia – con un fabbisogno atteso di 709mila occupati nello scenario positivo – determinerebbe oltre il 18% dell'intero fabbisogno nazionale; a distanza seguono Lazio con 391mila unità, pari al 10,1% del totale, Veneto (326mila unità, 8,4%), Emilia-Romagna (325mila unità, 8,4%) e Campania (312mila unità, 8,1%) e la Puglia (201mila unità, il 5,2%).</p> <p>La nuova indagine propone un ulteriore sviluppo nel campo delle previsioni a medio termine che ha portato alla quantificazione del fabbisogno di lavoratori immigrati nel quinquennio da parte dei settori privati, pari a circa 640mila unità nello scenario positivo, il 21% del totale di circa 3 milioni. Il fabbisogno di personale straniero dovrebbe incidere maggiormente nell'agricoltura (con una quota del 35% sul fabbisogno previsto del settore) e nell'industria (28%), e a livello di filiera nella "moda" (45,7%), "mobilità e logistica" (33%), "agroalimentare" (32,1%), "legno e arredo" (29,9%) e "costruzioni e infrastrutture" (29,4%).</p> <p>Nel quinquennio 2024-2028, circa il 39% del fabbisogno dei settori privati e pubblici dovrebbe interessare dirigenti, specialisti e tecnici (tra 1,3 e 1,4 milioni di unità), mentre le professioni commerciali e dei servizi assorbiranno il 21% del fabbisogno totale, gli impiegati il 15%, gli operai specializzati l'11% e i conduttori di impianti il 6%.</p> <p>I macro-trend legati alla sostenibilità e alla trasformazione digitale continueranno a influenzare la domanda di personale: si stima nello scenario più favorevole che tra il 2024 e il 2028 sarà richiesto il possesso di competenze green con importanza almeno intermedia a oltre 2,4 milioni di lavoratori (quasi due terzi del fabbisogno quinquennale) e competenze digitali a più di 2,2 milioni di occupati (pari al 59% del fabbisogno totale).</p> <p>Per quanto riguarda i livelli di istruzione, si prevede che circa il 38% del fabbisogno occupazionale del quinquennio riguarderà professioni per cui è richiesta una formazione terziaria (laurea, diploma ITS Academy o AFAM), il 4% profili con un diploma liceale e quasi il 48% personale in possesso di una formazione secondaria di secondo grado tecnico-professionale.</p> <p>In particolare, nell'istruzione terziaria sarà elevato il fabbisogno di persone con un titolo in ambito STEM, che determinerà un significativo <i>mismatch</i> rispetto alla presenza di giovani in possesso di questo tipo di formazione che faranno ingresso nel mercato del lavoro. Per l'insieme dei percorsi STEM potrebbero mancare tra 17mila e 26mila giovani ogni anno, soprattutto con una formazione ingegneristica e in scienze matematiche, fisiche e informatiche. Per quanto riguarda gli altri ambiti, la carenza di offerta più marcata è attesa per</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>gli indirizzi economico-statistico (mancheranno tra 11mila e 16mila giovani ogni anno) e medico-sanitario (7-8mila).</p> <p>Anche per la formazione secondaria tecnico-professionale è prevista una carenza di offerta. In particolare, nel caso dei diplomi quinquennali di scuola secondaria di II grado, considerando l'insieme degli indirizzi formativi, l'offerta sarà in grado di coprire tra il 75% del fabbisogno previsto nello scenario positivo e l'85% di quello previsto nello scenario negativo. Ancor più accentuato sarà il <i>mismatch</i> relativo ai percorsi dell'Istruzione e Formazione Professionale, per i quali l'offerta coprirà solamente il 46%-52% del fabbisogno, rispettivamente per lo scenario positivo e per quello negativo.</p> <p>In questo scenario, l'invecchiamento demografico sarà uno dei fattori più rilevanti nell'intensificare le criticità nel mercato del lavoro, dal momento che porterà non soltanto a un aumento dei flussi pensionistici - e di conseguenza delle uscite dal mercato del lavoro - ma anche a una sensibile riduzione del numero di giovani in ingresso nelle forze lavoro. Sarà dunque necessario un aumento dei livelli occupazionali, che potrà essere raggiunto innanzitutto attraverso misure che facilitino l'occupabilità giovanile e femminile, ma anche con politiche migratorie adatte ad attirare flussi di lavoratori stranieri adeguati ai fabbisogni delle imprese italiane.</p> <p>L'aumento della partecipazione al mercato del lavoro di donne, giovani e immigrati risponde in parte al problema del mismatch dal punto di vista quantitativo, ma è necessario considerare anche l'aspetto qualitativo, valutando il ruolo che potrebbe avere l'Intelligenza Artificiale, da una parte aumentando la produttività e dall'altra potenziando il <i>reskilling</i> e l'<i>upskilling</i> dei lavoratori.</p> <p>Dalle indagini Excelsior risulta che all'inizio del 2024 l'11% delle aziende italiane ha avviato sperimentazioni nell'uso di tecnologie legate all'Intelligenza Artificiale, ma solo il 4,2% per quanto riguarda gli strumenti "core". Nonostante l'IA susciti un crescente interesse, la maggioranza delle imprese (l'89%) dichiara di non aver ancora adottato queste tecnologie, soprattutto perché non conosce come introdurle nelle attività aziendali (quasi nel 70% dei casi). La quota delle imprese non utilizzatrici è comunque destinata a scendere, infatti l'11,5% di queste dichiarano che faranno investimenti nell'IA entro i prossimi 5 anni.</p> <p>Riguardo al ruolo dell'IA nella soluzione dei problemi del mismatch, per il 76,8% delle imprese queste tecnologie affiancheranno il personale esistente nei propri compiti migliorandone l'efficienza, per il 68% accelereranno l'introduzione di processi di <i>reskilling/upskilling</i> del personale e per il 67,3% aumenteranno la produttività anche in considerazione della riduzione dei costi del personale.</p> <p>Quindi, considerando il trend demografico, l'IA potrebbe essere utilizzata per far fronte al difficile ricambio generazionale, riducendo i costi del mismatch e aumentando la produttività. Inoltre, potrebbe essere determinante per potenziare i processi di <i>reskilling</i> e <i>upskilling</i> dei lavoratori, ai quali serviranno competenze sempre più qualificate, e nel favorire la creatività dei lavoratori migliorandone l'efficienza.</p> <p>Il ruolo della Camera di commercio si può ulteriormente rafforzare proprio nell'ambito delle azioni intercettabili nel PNRR, a partire dalla recente Riforma del Sistema di Istruzione tecnologica Superiore (ITS), che punta a consolidare un canale di istruzione e formazione professionalizzante, fino alla prevista Riforma dell'orientamento, che servirà a progettare e realizzare percorsi di orientamento efficaci, sul piano sia formativo che professionale.</p> <p>Si tratta di un'azione necessaria a consentire che le nuove generazioni compiano valutazioni consapevoli nelle scelte per il proprio futuro.</p> <p>Per questa ragione, l'orientamento dovrà configurarsi come un processo formativo continuo e multidimensionale; una vera "educazione alla scelta lavorativa consapevole".</p> <p>A supporto di tale intento strategico, il Sistema camerale promuove da oltre 25 anni una rete informativa previsionale sui fabbisogni formativi, di competenze</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>e professionali, con l'obiettivo di fornire una guida per ispirare le filiere dell'istruzione e della formazione e per avvicinarle al mondo del lavoro; una sorta di "traduttore simultaneo" delle opportunità che ciascun percorso formativo può fornire quando un giovane si confronterà con la domanda di lavoro, partendo con il proprio titolo di studio e con le proprie aspettative e inclinazioni.</p> <p>In questo contesto, la Camera di commercio può fungere da prezioso supporto all'incontro domanda/offerta di lavoro anche per la sua peculiarità "a rete", capace di interagire con tutte le diverse realtà e stakeholder locali.</p> <p>In particolare, può mettere a disposizione del tessuto imprenditoriale la propria conoscenza e competenza attraverso attività focalizzate su specifici temi, quali: certificazione delle competenze, supporto alle imprese nel rapporto con gli ITS Academy, supporto alle imprese innovative e sociali, promozione di azioni di valorizzazione della filiera dell'istruzione e della formazione.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Azioni</b> | <p>1. Certificazione delle competenze non formali e informali.</p> <p>Questa iniziativa punta ad avviare un servizio di certificazione delle competenze acquisite dagli studenti a valle di percorsi di PCTO co-progettati da scuole e imprese insieme a Unioncamere, per determinati settori economici, a partire da turismo (in collaborazione con la rete di scuole Re.Na.I.A. e l'associazione di categoria FIPE), meccatronica (in collaborazione con la rete di scuole M2A e Federmeccanica), tessile-abbigliamento-moda (in collaborazione con la rete di scuole TAM e Confindustria Moda) e agroalimentare (in collaborazione con la rete di scuole Re.N.Is.A.). Altri settori di prioritario interesse potranno essere scelti dal Sistema camerale con l'individuazione degli stakeholder di riferimento.</p> <p>L'azione racchiude al suo interno un'attività di orientamento (indicando settori economici, competenze ed evidenze osservabili) e fornisce agli studenti, alle famiglie e agli operatori economici un chiaro segnale della direzione che sta prendendo il mondo del lavoro e delle professioni.</p> <p>Il tutto prende l'avvio dall'analisi dei dati che il Sistema Informativo Excelsior mette a disposizione, registrando in modo chiaro questo tipo di indicazioni. Poi il processo è validato dall'interlocuzione con il mondo della formazione e quello delle imprese.</p> <p>In tale attività, un ruolo centrale viene assunto dai PCTO (Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento - già Alternanza scuola-lavoro) che diventano l'esperienza formativa (co-progettata) per il cui tramite gli studenti fanno esperienza <i>on field</i> e maturano competenze in contesti non formali e informali.</p> <p>Queste esperienze sono osservate da esperti di impresa, che compilano apposite schede delle evidenze osservabili e costituiscono la premessa per lo step successivo.</p> <p>A valle delle esperienze in PCTO, gli studenti - che hanno concluso positivamente detti percorsi formativi - attivano il servizio di certificazione delle competenze garantito dal sistema camerale, che consentirà di ottenere, a seguito del superamento di una prova su piattaforma nazionale online e della validazione degli esiti da parte di una commissione territoriale "terza", l'<i>open badge</i> e l'attestato per ciascuna competenza certificata.</p> <p>La conclusione naturale di questo percorso sarà, per i soggetti coinvolti, un aumento del livello di occupabilità (<i>placement</i>), potendo inserire - nel C.V. dello studente e rispondendo a richieste di lavoro - certificazioni "garantite" dal sistema camerale e riconosciute dal mondo delle imprese appartenenti ai settori di interesse individuati.</p> <p>2. Supporto allo sviluppo degli ITS Academy nel quadro delle priorità PNRR.</p> <p>La presente attività ha come obiettivo la progettazione e realizzazione di azioni integrate di servizi, strumenti e attività di reale incentivazione al radicamento territoriale dell'offerta terziaria dell'Istruzione tecnologica superiore (ITS Academy) a vantaggio di nuovo capitale umano altamente qualificato e</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>dell'innovazione del sistema delle imprese (soprattutto piccole e medie) sui territori.</p> <p>È un'azione dal carattere fortemente orientativo: supporta la conoscenza della domanda di lavoro e le modalità di risposta del sistema ITS attraverso una formazione specialistica e professionalizzante.</p> <p>Come è noto, gli ITS sono i luoghi dell'innovazione che colgono i bisogni emergenti che provengono dal sistema produttivo del Paese e formano figure di inquadramento intermedio che dispongono di competenze tecnologiche, manageriali e operative capaci di accelerare la trasformazione dei territori. Tuttavia, ad oggi, alla intensa domanda del mondo imprenditoriale, corrisponde un'offerta modesta.</p> <p>I dati di Excelsior confrontati con il Monitoraggio di Indire indicano inequivocabilmente un profondo mismatch tra domanda di lavoro delle imprese e offerta di diplomati ITS.</p> <p>Nell'orientare il modello formativo dell'Istruzione Tecnologica Superiore, il Sistema camerale può svolgere un'importante funzione perfettamente coerente con la propria missione di sostegno alla competitività delle imprese e dei territori, favorendo e incentivando la formazione di capitale umano pronto a rispondere ai fabbisogni espressi dalle imprese.</p> <p>Proprio per questo, per favorire il trasferimento capillare di competenze e innovazione ai sistemi produttivi locali, il Sistema camerale intende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- rafforzare la propria presenza istituzionale nelle compagini ITS Academy;</li> <li>- promuovere tale offerta formativa a vantaggio di micro, piccole e medie imprese;</li> <li>- incentivare lo sviluppo di competenze professionali e imprenditoriali nei percorsi ITS;</li> <li>- condividere contenuti tecnici di competenza camerale nei percorsi ITS e - in sinergia con le imprese del network territoriale - realizzare servizi di assistenza tecnica anche in modalità convenzionate per facilitare l'utilizzo della misura dell'apprendistato (III livello) che raccorda tempi di studio, formazione e lavoro e animare azioni di placement;</li> <li>- supportare la dimensione internazionale dei percorsi ITS anche grazie alla rete camerale italiana all'estero;</li> <li>- sostenere azioni di networking tra stakeholders.</li> </ul> <p>3. Imprese innovative, start up innovative e imprese sociali.</p> <p>L'imprenditorialità è il principale driver per la crescita economica e per lo sviluppo occupazionale dei territori.</p> <p>I dati del <i>Global Entrepreneurship Monitor</i>, tuttavia, da diversi anni segnalano l'Italia agli ultimi posti della graduatoria internazionale per vivacità imprenditoriale della popolazione adulta.</p> <p>L'Italia si posiziona al 36° posto nel ranking mondiale per quanto riguarda la propensione imprenditoriale del Paese; negli ultimi dieci anni, si è registrata un'importante riduzione della tendenza ad avviare nuove imprese e nel comparto manifatturiero il calo è ancora più significativo: nel 2023, infatti, il livello di attività imprenditoriale era pari al 60% rispetto a quello registrato nel 2010.</p> <p>In Italia le imprese giovanili si sono ridotte di oltre 40.000 unità negli ultimi dieci anni con perdite in tutti i settori tranne nei servizi principalmente in quelli innovativi. Infatti, soprattutto negli ultimi anni il numero di start up innovative è più che raddoppiato crescendo soprattutto nei settori a più alta intensità di tecnologia e innovazione.</p> <p>L'Italia rimane fra i paesi a più bassa propensione imprenditoriale e tra quelli nei quali è più ampio il gap fra la propensione imprenditoriale della popolazione e l'effettiva attivazione di nuove imprese. A spiegare il gap tra propensione e attivazione vi sono sia fattori soggettivi, come la minore propensione al rischio, sia fattori di contesto, come la carenza di opportunità, le difficoltà regolamentari e normative. Un dato molto interessante, segnalato dagli esperti, è il ritardo dell'Italia nella formazione all'imprenditorialità. Dal punto di vista</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  | <p>accademico e politico, ciò ci spinge a una riflessione importante: è fondamentale incorporare all'interno del sistema di istruzione la formazione all'imprenditorialità.</p> <p>È evidente quanto sia utile per lo sviluppo dei territori e coerente con la propria missione di sostegno alla competitività delle imprese che il Sistema camerale si impegni in azioni mirate alla nascita di nuove imprese e in particolare di <i>start up</i> innovative realizzate soprattutto da giovani capaci di trasferire in innovazione - anche a carattere sociale - <i>il know how</i> acquisito nella propria formazione accademica.</p> <p>La presente linea progettuale, in linea con le azioni orientative al lavoro anche indipendente e autonomo, propone quindi l'avvio di un piano specialistico che, integrato con il rilancio generale del Servizio Nuove Imprese, promuova attività di orientamento/educazione all'imprenditorialità; di informazione e comunicazione orientativa sui modelli di <i>start up</i> e imprese innovative e imprese sociali; animazione della piattaforma camerale per l'imprenditorialità (HUB del Servizio Nuove Imprese) e rafforzamento delle RU, con l'assunzione a tempo determinato di nuove risorse dedicate.</p> <p>4. Storie di Alternanza e formazione duale.</p> <p>Lo <i>storytelling</i> fra 'pari' per conoscere e fare esperienza di lavoro attraverso i racconti di altri studenti è una modalità potente ed efficace di orientamento, anche per i network familiare e sociale.</p> <p>Lo scopo dell'iniziativa è quindi quello di promuovere il racconto di esperienze vissute da studenti nei contesti dell'istruzione e della formazione finalizzati a maturare esperienze e competenze complementari rispetto alle attività di aula: percorsi di istruzione ITS, percorsi di formazione duali o di PCTO.</p> <p>Sono gli studenti e i giovani degli Istituti Tecnologici Superiori, degli Istituti scolastici italiani del secondo ciclo di istruzione e formazione e dei Centri di formazione professionale, con la collaborazione attiva dei loro docenti e dei tutor esterni/aziendali a elaborare e rendere in video le narrazioni delle esperienze vissute.</p> <p>La promozione di queste attività, attraverso uno <i>storytelling</i> fatto dal vivo e dai protagonisti in prima persona ha, inoltre, l'obiettivo di far conoscere da vicino realtà ed esperienze di grande valore per la crescita umana e professionale degli studenti e dei giovani, e punta a realizzare anche una funzione di conoscenza e orientamento, contribuendo alle scelte formative delle generazioni successive. Pure le imprese possono trarne vantaggio. In quanto, coinvolte nel racconto, possono aprirsi al contesto esterno, condividendo i propri valori etici e di responsabilità sociale, farsi conoscere e partecipare attivamente ad azioni di co-progettazione, con la finalità di avvicinare più facilmente i giovani talenti del territorio, anche in un'ottica di <i>placement</i>.</p> <p>Dalla collaborazione tra l'Agenzia per il Placement dell'Università degli Studi di Bari "Aldo Moro" ed il Servizio camerale "Orientamento Formazione Lavoro Certificazione Competenze" e dal protocollo d'intesa sottoscritto il 19.10.2023 tra l'Ente Camerale e l'Università stessa è scaturito il bando finalizzato a supportare le imprese nella ricerca di risorse umane, al fine favorire l'integrazione delle competenze maturate dagli studenti laureati tirocinanti nel mondo del lavoro, con una concreta esperienza presso le imprese del territorio di competenza della Camera di Commercio di Bari. Il Bando ha avuto un ottimo esito e verrà riproposto nel 2025.</p> |
| Risultati attesi | <p>Per le quattro azioni proposte, si riporta sinteticamente e per punti, il dettaglio dei risultati attesi che la Camera di commercio potrà realizzare in parte o nel complesso.</p> <p>1) <u>Certificazione delle competenze non formali e informali</u> e nello specifico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• adesione al modello operativo messo a punto a livello nazionale da Unioncamere, in collaborazione con le reti di scuole e le associazioni di categoria, che assicuri uno standard nazionale sia nella codifica delle competenze, che nella parte formativa (in PCTO) e valutative (prove uniche su piattaforma nazionale);</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● contatto con scuole del territorio aderenti alla sperimentazione per i settori di interesse, con l'attivazione e la gestione di appositi tavoli operativi con la finalità strategica di predisporre azioni di animazione del territorio, coinvolgendo gli stakeholders, per sviluppare filiere collaborative a supporto delle transizioni scuola-lavoro e mettere in atto sinergie interne alle CCIAA e buone pratiche;</li> <li>● supporto alle attività della Commissione territoriale «di terza parte» che validi il processo di certificazione delle competenze e ne rilasci le attestazioni (<i>open badge</i> e attestati di competenza), che potranno essere condivise sul C.V. dello studente e su social dedicati al mondo del lavoro, aumentando le possibilità di <i>placement</i>;</li> <li>● pubblicazione di bandi finalizzati alla concessione di <i>voucher</i> destinati alle imprese ospitanti studenti impegnati nella certificazione delle competenze, al fine di supportare l'azione dei tutor aziendali dedicata all'osservazione sul campo degli studenti.</li> </ul> <p><u>2) Supporto allo sviluppo degli ITS Academy nel quadro delle priorità PNRR e nello specifico:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rafforzamento della propria presenza istituzionale nelle compagini ITS Academy mediante: <ul style="list-style-type: none"> <li>● condivisione e analisi dei dati delle rilevazioni del Sistema Informativo Excelsior;</li> <li>● azioni di ricerca comuni finalizzate a indagare nuove aree di competenze richieste dai sistemi produttivi delle piccole e microimprese.</li> </ul> </li> <li>- Promozione e diffusione dell'offerta formativa a vantaggio di micro e piccole imprese mediante: <ul style="list-style-type: none"> <li>● promozione e realizzazione di azioni info-orientative capillari rivolte all'ecosistema produttivo;</li> <li>● realizzazione di <i>corner</i> informativi dedicati nelle istituzioni camerali territoriali anche in collaborazione con i tutor ANPAL.</li> </ul> </li> <li>- Incentivazione dello sviluppo di competenze professionali e imprenditoriali nei percorsi ITS mediante: <ul style="list-style-type: none"> <li>● progettazione e realizzazione di moduli formativi (6-12h) per lo sviluppo di competenze imprenditoriali e prima sensibilizzazione alla cultura di impresa e all'imprenditorialità per tutti gli studenti ITS, in sinergia con i <i>framework</i> europei Entrecomp, Digicomp and Greencomp;</li> <li>● orientamento al lavoro indipendente, attraverso colloqui personalizzati e re-indirizzamento ai Punti e Servizi Nuove Imprese.</li> </ul> </li> <li>- Condivisione di contenuti tecnici di competenza camerale nei percorsi ITS e con le imprese dei territori mediante: <ul style="list-style-type: none"> <li>● progettazione e realizzazione di sessioni formative (12h) finalizzate all'aggiornamento su contenuti caratteristici di provenienza camerale come l'informazione economica settoriale, la conoscenza dei mercati, la promozione dei prodotti di filiera, l'innovazione gestionale;</li> <li>● realizzazione di servizi di assistenza tecnica anche in modalità convenzionate per facilitare l'utilizzo della misura dell'apprendistato e azioni di <i>placement</i>;</li> <li>● sensibilizzazione sui vantaggi offerti dal contratto di Apprendistato di III livello per imprese, consulenti del lavoro, commercialisti e studenti, loro famiglie e Istituzioni formative;</li> <li>● servizio di assistenza tecnica, anche in modalità convenzionata, alle imprese che necessitano di supporto orientativo, informativo, tecnico-amministrativo per la stipula di contratti di apprendistato di III livello;</li> <li>● ideazione, promozione e supporto alla realizzazione di attività congiunte di <i>matching</i> domanda/offerta di lavoro, territoriali e nazionali anche mediante l'utilizzo della BD del sistema camerale per il <i>placement</i> e la messa a disposizione di servizi informativi di carattere previsionale volti a favorire l'inserimento occupazionale e a facilitare la transizione tra studio-lavoro.</li> </ul> </li> <li>- Sostegno alle azioni di <i>networking</i> tra <i>stakeholder</i> mediante:</li> </ul> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• costruzione di una cabina di regia intercamerale, in collaborazione con ANPAL, di stakeholder territoriali finalizzata alla condivisione, <i>benchmarking</i>, monitoraggio, comunicazione e diffusione delle azioni camerale intraprese per orientare all'offerta ITS.</li> </ul> <p>3) <u>Imprese innovative e start up innovative, imprese sociali</u> e nello specifico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Progettare e realizzare attività di orientamento/educazione all'imprenditorialità mediante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• realizzazione di azioni seminariali in forma di project-lab, hackathon, etc., di primo orientamento e sensibilizzazione all'imprenditorialità (considerati i fabbisogni delle transizioni gemelle) rivolte a studenti universitari e diplomati ITS (modalità on line, presenza con testimonianze di giovani startupper).</li> </ul> </li> <li>-Informare e comunicare le informazioni in ordine a <i>start up</i>, imprese innovative, imprese sociali mediante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• realizzazione di moduli informativi tecnici sulle <i>start up</i> innovative e le imprese sociali (caratteristiche, requisiti, iscrizione alla sezione speciale del Registro Imprese, e al RUNTS) in modalità on line e/o in presenza con testimonianze dei fondatori per studenti universitari e ITS Academy.</li> </ul> </li> <li>-Animare la piattaforma camerale per l'imprenditorialità (HUB del Servizio Nuove Imprese) mediante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• condivisione sui portali istituzionali e sugli account social di video di <i>storytelling</i> imprenditoriale, materiali di lettura e dispense per la creazione di impresa (brochure e mini-guide), notizie di interesse</li> <li>• valorizzazione del <i>know how</i> camerale con evidenziazione dei link ai portali camerale e istituzionali per le imprese e start up innovative (<a href="https://bit.ly/3IIQ9K5">https://bit.ly/3IIQ9K5</a>) e RUNTS (<a href="https://bit.ly/3RH9LSY">https://bit.ly/3RH9LSY</a>).</li> </ul> </li> </ul> <p>4) <u>Storie di Alternanza e formazione duale</u> e nello specifico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• adesione al bando promosso annualmente da Unioncamere a livello nazionale, personalizzandolo per la parte di competenza territoriale e portandolo ad approvazione degli organi come da prassi;</li> <li>• promozione del bando, delle finalità e degli obiettivi presso le Istituzioni formative e gli studenti al fine di darne la più ampia diffusione territoriale e favorire candidature di video-racconti di qualità, coinvolgendo le imprese;</li> <li>• gestione delle attività previste a livello territoriale legate all'accoglienza, valutazione e premiazione delle migliori esperienze in base alle categorie in gara;</li> <li>• definizione degli importi dei premi da assegnare alle Istituzioni formative i cui studenti siano stati premiati e possibilità di prevedere premialità anche per le imprese ospitanti le esperienze oggetto dei video-racconti.</li> </ul> |
| <b>DOTAZIONE FINANZIARIA</b> | €. 150.000, oltre le somme già previste per il 20%, da destinare in particolare ai bandi a favore delle imprese per l'inserimento in azienda di diplomati ITS e per l'avvio di start up                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------|
| <b>MISSIONE 016</b>                                                               |
| <b>"COMMERCIO INTERNAZIONALE E INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO"</b> |
| <b>OBIETTIVO STRATEGICO: Innovazione e competitività del territorio</b>           |

|                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| LINEA OPERATIVA                                   |                                                                                                                                                                                                                                                     |
| SUPPORTO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE |                                                                                                                                                                                                                                                     |
| ANALISI DI SCENARIO E OBIETTIVI                   | L'instabilità internazionale – conflitto russo-ucraino, tensione commerciale tra Cina e USA, il recente e preoccupante scenario sul versante medio-orientale – sta avendo conseguenze sul mercato internazionale e su ogni Paese o gruppo di Paesi. |

|        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        | <p>Tali presupposti confermano la difficoltà di definire in pieno con anticipo le iniziative da realizzare nel 2025 e richiedono di continuare ad utilizzare una certa flessibilità nella determinazione puntuale del programma di attività.</p> <p>Con riferimento ai mercati e tenendo in considerazione la flessibilità, va rivolta sempre particolare attenzione alle aree che attraggono le produzioni italiane, sia che siano emergenti, sia più mature.</p> <p>Occorre procedere a un monitoraggio costante del panorama internazionale per riuscire a captare i segnali, eventualmente dirottando lo sforzo in aree dove il clima commerciale sia più promettente, al fine di consentire agli operatori del territorio di muoversi liberamente e con soddisfazione anche in nuovi mercati.</p> <p>L'internazionalizzazione rappresenta una delle principali leve per la crescita di un'impresa.</p> <p>L'orientamento e l'assistenza alle imprese sui temi dell'internazionalizzazione, sia verso i mercati ad elevato potenziale di crescita che verso quelli maturi e consolidati, costituisce un'attività imprescindibile nell'ambito delle politiche camerali, in considerazione dell'ancora troppo basso grado di propensione all'export delle imprese locali e nonostante la riforma del sistema abbia escluso dai compiti camerali le attività promozionali svolte direttamente all'estero, delineando una collaborazione del Sistema camerale con le altre Istituzioni che già operano in questo settore.</p> <p>Tale funzione di <b>orientamento o riorientamento su nuovi mercati esteri delle nostre imprese</b> è stata resa particolarmente necessaria dall'improvviso e sostanziale venir meno delle relazioni commerciali con la Russia e dal drastico ridimensionamento della domanda tedesca conseguente alla crisi economica che sta investendo quella che un tempo era la "locomotiva d'Europa".</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| AZIONI | <p>Nello specifico, le iniziative e gli interventi saranno svolti nel pieno rispetto delle intese assunte a livello nazionale, volte ad assicurare la coerenza dell'attività a sostegno all'internazionalizzazione da parte del Sistema camerale, ai sensi del decreto legislativo n. 219/2016.</p> <p>Su questa linea di intervento saranno portate avanti le tradizionali attività di informazione specializzata, di orientamento ai mercati, di assistenza e di formazione.</p> <p>Sul fronte delle relazioni commerciali, potranno essere realizzate iniziative di <i>incoming buyer</i> con operatori esteri accuratamente selezionati, che rappresentino occasioni importanti per le imprese locali per presentare e vendere i loro prodotti.</p> <p>Tali attività potranno essere realizzate, mediante l'Azienda speciale Bari Sviluppo, in sinergia con altre Istituzioni locali e promuovendo le più efficaci collaborazioni con il Sistema delle Camere di Commercio italiane all'estero, con SIMEST, SACE, Cassa Depositi e Prestiti e, soprattutto, con l'ICE nell'ambito del Piano Export Sud, che persegue la finalità di trasformare le aziende potenzialmente o occasionalmente esportatrici in esportatori abituali e di aumentare l'export delle aziende meridionali sul totale nazionale.</p> <p>Al fine di supportare le imprese a valutare le loro potenzialità di esportazione, scegliere i mercati più adatti ai loro prodotti e servizi, ricercare i partner più adeguati per avviare le attività all'estero, individuare le iniziative di internazionalizzazione più idonee, studiare i requisiti ed i documenti necessari per l'export (documenti doganali, certificati d'origine e altri documenti per l'esportazione), occorrerà sviluppare delle nuove figure professionali (<b>export promoters</b>), con il compito di accompagnare le imprese in questi processi.</p> <p>Occorrerà, inoltre, garantire la produzione ed elaborazione di dati, strumenti, informazioni e rapporti riguardanti le imprese e l'economia locale agli altri soggetti istituzionali incaricati della programmazione socioeconomica dei territori, in modo che il processo possa essere condotto tenendo in debita considerazione anche le esigenze ed i</p> |

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              | <p>fabbisogni delle imprese adeguatamente motivati e documentati con dati oggettivi.</p> <p>Tali attività saranno svolte estraendo ed elaborando i dati contenuti negli archivi amministrativi della Camera, in primis nel Registro delle Imprese e nelle altre fonti informative esterne al sistema camerale, che consentiranno di cogliere fenomeni e trend, che sarebbero difficili da rilevare usando le dotazioni tecnico-statistiche classiche.</p> <p>In questo contesto si inseriscono le misure a supporto dell'export digitale, dirette a promuovere un approccio ai mercati esteri basato sulle nuove tecnologie e sul web.</p> <p>Il cuore dell'iniziativa potrebbe essere quello di offrire alle imprese pacchetti di servizi idonei a sostenere gli investimenti in strumenti di marketing digitale, a favorire l'utilizzo dei social media per l'interscambio estero e ad agevolare l'ingresso nei principali <i>marketplace</i> internazionali.</p> <p>Attraverso tale linea d'intervento s'intende, inoltre, intercettare nuove risorse rispetto alle ridotte entrate camerali, al fine di realizzare iniziative utili per lo sviluppo del territorio a tutto campo anche attraverso la partecipazione a programmi comunitari, di cooperazione transnazionale ed internazionale e bandi nazionali.</p> <p>Indizione di apposito bando per sostenere la partecipazione delle aziende del territorio a fiere e manifestazioni internazionali. Tale bando verrà realizzato per il tramite dell'Azienda Speciale Bari Sviluppo.</p> |
| <b>RISULTATI ATTESI</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incrementare l'internazionalizzazione del tessuto imprenditoriale locale, favorendone lo sbocco verso i principali mercati esteri;</li> <li>- accrescere le aziende che partecipano alle azioni di promozione internazionale;</li> <li>- incrementare le aziende che partecipano alle azioni di sistema promosse dalla Camera di commercio.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>DOTAZIONE FINANZIARIA</b> | Bando internazionalizzazione tra gli 800.000 e 1.000.000 di euro secondo le disponibilità di bilancio di cui €. 50.000,00 a compenso del lavoro svolto dall'Azienda Speciale Bari Sviluppo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

| <p><b>LINEA OPERATIVA</b></p> <p><b>SOSTEGNO ALLA COMPETITIVITÀ DELLE IMPRESE E DEI TERRITORI</b></p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ANALISI DI SCENARIO ED OBIETTIVI</b>                                                               | <p>Al sopraggiungere della pandemia e delle relative misure di contenimento, il crollo delle attività e della domanda, insieme al calo dell'occupazione e del reddito disponibile, hanno amplificato le vulnerabilità preesistenti sul territorio.</p> <p>Le interdipendenze lungo la catena produttiva di un determinato bene o servizio e il grado di globalizzazione delle stesse attività hanno causato uno shock all'offerta tra comparti e Paesi, tanto più rilevante quanto più la diffusione della pandemia è stata asincrona e quanto più i modelli produttivi sono risultati imperniati sulla delocalizzazione delle attività e fortemente dipendenti da catene globali di approvvigionamento legate alla produzione estera.</p> <p>All'aumentare della durata dei <i>lock down</i> è aumentata, inoltre, la possibilità che quello che doveva essere un fermo provvisorio delle attività diventasse definitivo.</p> <p>L'Ente Camerale, negli anni 2020 e 2021, per dare una risposta ai gravi danni che l'emergenza sanitaria Covid 19 ha causato al sistema economico, ha prontamente attuato una politica di supporto al sistema imprenditoriale locale, introducendo misure a sostegno delle imprese del territorio.</p> <p>In particolare, già nel corso del 2020 e poi nel 2021 sono stati attuati interventi straordinari con risorse camerali aggiuntive, per il sostegno alla ripartenza e la concessione di contributi alle piccole e medie imprese.</p> |

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              | <p>Dopo la fase 1 di misure urgenti di emergenza e la gestione del fabbisogno di liquidità, si è passati nel 2022 alla fase 2 di stimolo alla ripresa, facendo fronte sia agli strascichi della pandemia che alla crisi inflattiva ed energetica dovuta agli eventi bellici.</p> <p>Nel 2023 si è passati ad una fase 3 - che si intende portare avanti anche nel 2025 - ispirata ad una logica di interventi strutturali e mirati anche attivando tavoli di lavoro con i soggetti istituzionali, al fine di semplificare e sburocratizzare i procedimenti amministrativi previsti a livello locale in modo da renderli più celeri, efficaci e rispondenti alle esigenze delle imprese, mettendo a disposizione i dati, gli strumenti, le informazioni e i rapporti concernenti l'economia locale, in modo che il processo possa essere condotto tenendo in debita considerazione anche le esigenze ed i fabbisogni delle aziende adeguatamente motivati e documentati.</p> <p>Fondamentale sarà l'apporto del Sistema camerale alla creazione di reti di impresa.</p> <p>Del resto, da sempre l'azione camerale a sostegno dello sviluppo del sistema imprenditoriale è rivolta alle PMI, con particolare riguardo alle nuove imprese, tant'è vero che i servizi di assistenza allo sviluppo di start up e PMI sono, secondo il Decreto MISE del 7 marzo 2019, funzioni promozionali da svolgere in modo prioritario.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>AZIONI</b>                | <p>Per promuovere lo sviluppo e la realizzazione di progetti imprenditoriali innovativi, la Camera favorirà la collaborazione tra imprese e sistema universitario della ricerca attraverso il sostegno agli <b>incubatori di impresa</b>.</p> <p>Oltre a identificare le idee imprenditoriali più promettenti, un'altra linea di attività rivolta a start up e PMI riguarda lo sviluppo di azioni di supporto per <b>l'individuazione di forme di finanziamento</b> che ne possano sostenere la crescita. Tali forme possono spaziare dal sostegno al credito bancario ad altre forme di finanza complementare e innovativa quali il <i>Venture Capital</i> e il <i>Crowdfunding</i>.</p> <p>Le azioni per il sostegno alla competitività delle imprese e del territorio riguardano, quindi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Promozione dell'autoimprenditorialità e dell'autoimpiego quali concrete opportunità di inserimento nel mercato del lavoro;</li> <li>✓ Promozione degli incubatori di imprese, anche col fine di incrementare le sinergie col mondo universitario, favorendo l'aumento del numero e l'attrattività delle start up incubate;</li> <li>✓ Sostegno al credito a favore delle start up anche con riferimento alle nuove forme di finanza innovativa e/o complementare ai tradizionali finanziamenti bancari ed ai contributi, agevolazioni e sovvenzioni pubbliche a queste destinate;</li> <li>✓ Percorsi di orientamento e formazione mirata in tema di registrazione dei marchi.</li> <li>✓ Promozione delle attività della Camera a favore delle imprese e del territorio anche tramite la partecipazione ad iniziative fieristiche da realizzarsi all'interno del quartiere fieristico Barese</li> </ul> |
| <b>RISULTATI ATTESI</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sviluppo del territorio integrato e coerente con le dinamiche economiche.</li> <li>- Potenziamento dei servizi di supporto alla creazione di nuove imprese.</li> <li>- Attuazione di iniziative a sostegno della creazione di reti di imprese.</li> <li>- Diffusione della cultura di impresa nelle giovani generazioni.</li> <li>- Incremento del servizio di assistenza per deposito di brevetti e marchi</li> <li>- Maggiore conoscenza dei servizi camerali da parte delle imprese</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>DOTAZIONE FINANZIARIA</b> | <p>€ 200.000 per partecipazione ad iniziative fieristiche nell'ambito del quartiere fieristico barese e realizzazione evento "Giornate del Mezzogiorno"</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

| <p style="text-align: center;"><b>Linea operativa</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Preparazione delle PMI ad affrontare i mercati internazionali.</b></p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>ANALISI DI SCENARIO E OBIETTIVI</b></p>                                                                                                                      | <p>La capillarità della rete camerale e la sua vicinanza alle imprese di riferimento rendono il Sistema Camerale e le sue articolazioni funzionali e territoriali un elemento imprescindibile in tema di promozione all'estero, come individuato dal decreto legislativo n. 219 del 2016.</p> <p>Una rete di riferimento e raccordo la cui utilità è emersa in modo evidente in questi ultimi anni, caratterizzati da una costante emergenza a causa della crisi pandemica e del conflitto russo-ucraino.</p> <p>Gli effetti legati alla diffusione del Covid hanno rallentato e modificato la domanda estera e, come è noto, hanno visto l'annullamento di importanti iniziative promozionali a partire dalle Fiere, dalle missioni e dagli incontri d'affari.</p> <p>Non da ultimo, i flussi degli scambi internazionali hanno risentito di nuove barriere all'ingresso, essenzialmente a causa della richiesta di ulteriori certificazioni; una situazione che rischiava e rischia di danneggiare in primis il settore del <i>Food</i>, con il pericolo di perdita di quote di mercato e relativi investimenti in taluni mercati di sbocco.</p> <p>È indispensabile quindi rendere l'export il principale driver per la ripartenza, stimolando le aziende a rivedere i loro modelli di business attraverso la leva del digitale, con riferimento sia al processo produttivo, sia alla modalità di commercializzazione con l'utilizzo delle nuove tecnologie.</p> <p>Tutti gli interventi mireranno, perciò, a massimizzare le opportunità della crescita internazionale delle PMI attraverso politiche attive a sostegno di quelle con maggiori possibilità di crescita all'estero (sia quelle già aperte a forme avanzate di internazionalizzazione, sia le cosiddette "potenziali" od "occasionali" esportatrici più pronte), favorendo la mobilità delle azioni verso le imprese più produttive, innovative, e chiaramente <i>export oriented</i>.</p> <p>L'obiettivo principale del Sistema camerale resta quello di rinforzare la presenza all'estero delle imprese già attive sui mercati globali, assistendole nell'individuazione di nuove opportunità di business nei mercati già serviti o nello <i>scouting</i> di nuovi mercati e proseguendo ad individuare, formare e avviare all'export le PMI attualmente operanti sul solo mercato domestico (le cosiddette "potenziali esportatrici") e quelle che solo occasionalmente negli ultimi anni hanno esportato.</p> <p>Insieme all'assistenza alle imprese sui mercati internazionali, appare fondamentale creare e consolidare le condizioni di competitività dei territori in ambito locale, con azioni e strumenti a supporto dell'attrattività degli ecosistemi e dell'attrazione di investimenti dall'estero; condizioni di cui beneficiano in primis le PMI sui territori, grazie alle partnership dirette e agli effetti dell'indotto.</p> <p>La presente linea progettuale ha l'obiettivo prioritario di assicurare un accompagnamento permanente alle PMI verso i mercati esteri attraverso un'offerta integrata di servizi su una serie di ambiti che vanno dal posizionamento e dalla promozione commerciale (sia "fisica" che "virtuale") ad azioni mirate di assistenza, per contribuire ad ampliare/diversificare i mercati di sbocco d'intesa con i principali attori preposti a livello nazionale al tema della <i>promotion</i> (riposizionamento e/o approccio a seguito di evento pandemico e conflitto russo-ucraino)</p> <p>Fondamentale è l'utilizzo del digitale per sostenere gli obiettivi sin qui elencati e anche per diffondere le opportunità derivanti dal PNRR e dalla nuova programmazione comunitaria 2021-2027.</p> |

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         | Particolare attenzione dovrà essere rivolta allo sviluppo di progettualità su scala transnazionale sul tema della sostenibilità come leva di competitività e base per partenariati.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>AZIONI</b>           | <p>La Camera di commercio, in collaborazione con l'Azienda speciale Bari Sviluppo e con Unioncamere regionale, in una logica di presenza e vicinanza ed ascolto del territorio, intende realizzare le seguenti attività</p> <p>A. <i>SCOUTING, ASSESSMENT</i> E PRIMA ASSISTENZA<br/>Incontrare e valutare il grado di "prontezza" (<i>readiness</i>) all'export delle MPMI anche sul digitale, attraverso forme di analisi dei bisogni e autovalutazione (ivi inclusi i bisogni tecnologici per meglio competere sui mercati internazionali) e <i>tool</i> di analisi delle opportunità di mercato (export report di settore/prodotto).</p> <p>B. SERVIZI DI INFORMAZIONE, FORMAZIONE, ORIENTAMENTO E ACCOMPAGNAMENTO.<br/>Definire un "calendario di azioni" che preveda per ciascuna azienda una serie di attività volte ad accrescere le competenze in tema di internazionalizzazione e a sviluppare e/o rafforzare il proprio business all'estero (formazione, Brokerage events con una logica di filiera, partecipazione a Fiere, etc).</p> <p>C. INTERAZIONE CON GLI ATTORI DEL SISTEMA PUBBLICO NAZIONALE E REGIONALE ED ALTRI SOGGETTI COINVOLTI PER COMPETENZA SULLE RISORSE DEL PNRR E DELLA NUOVA PROGRAMMAZIONE COMUNITARIA (2021-2027) PER UN RACCORDO COSTANTE E UN SUPPORTO ALLA PROGETTAZIONE E PER FAVORIRE LA COMUNICAZIONE ALLE IMPRESE.</p> <p>D. VOUCHER DESTINATI A SINGOLE IMPRESE UTILI A FAR EMERGERE UNA DOMANDA CONSAPEVOLE E STRUTTURATA DI SERVIZI DI CONSULENZA, OLTRE ALLA CLASSICA PARTECIPAZIONE A FIERE.</p> |
| <b>RISULTATI ATTESI</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento del numero delle imprese che possono operare in modo più stabile sui mercati esteri e più in generale delle imprese <i>export oriented</i> (potenziali ed occasionali).</li> <li>• Coinvolgimento delle aziende nelle attività di internazionalizzazione inclusi i voucher (dalla formazione, al Check up, piano marketing, partecipazione ad eventi promozionali).</li> <li>• Realizzazione di interventi finalizzati all'innalzamento di una domanda consapevole e specialistica di servizi all'export (soprattutto di tipo integrato, a monte e a valle del servizio "<i>core</i>", in primis nel caso ad es. della partecipazione a una fiera), prevedendo l'erogazione di <i>voucher</i> individuali.</li> <li>• Incentivazione di una crescita sostenibile e di una competitività che tenga conto delle ricadute ambientali.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

| <p style="text-align: center;"><b>LINEA OPERATIVA</b></p> <p style="text-align: center;"><b>IMPRENDITORIA FEMMINILE E GIOVANILE</b></p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ANALISI DI SCENARIO E OBIETTIVI</b>                                                                                                  | <p>L'influenza della donna nell'economia è diventato un tema di grande interesse perché viene considerato come una leva al raggiungimento di uno sviluppo economico equo ed efficiente. L'andamento dell'imprenditoria femminile rappresenta la cartina di tornasole rispetto al più ampio tema del raggiungimento della parità di genere. Peraltro, la pandemia ha allungato i tempi per colmare il gender gap a livello globale. D'altronde le conseguenze economiche della pandemia hanno riguardato maggiormente le donne rispetto agli uomini, tanto da poter parlare di una vera e propria recessione al femminile. Ulteriore dato negativo è costituito da una modesta presenza femminile in posizioni manageriali.</p> <p>Il programma europeo InvestEU facilita l'accesso ai finanziamenti di soggetti economici aventi un alto profilo di rischio. In questo modo, si spera di incrementare l'imprenditoria femminile in tutti i Paesi membri dell'UE. In più, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) presenta una forte attenzione alle politiche di riduzione del divario di genere. La quinta azione riguarda</p> |

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         | <p>proprio “inclusione e coesione” volto a facilitare la partecipazione al mercato del lavoro e favorire l’inclusione sociale.</p> <p>In particolare, nella Missione 5 del PNRR è presente uno specifico investimento per sostenere l’imprenditorialità femminile che ridisegna e migliora il sistema di sostegni attuale in una strategia integrata, agevolando la realizzazione di progetti imprenditoriali già stabiliti e operanti, supportando le startup femminili attraverso attività di mentoring e assistenza tecnico-manageriale. Sempre la Missione 5 prevede una misura che ha lo scopo di assicurare una maggiore partecipazione delle donne al mercato del lavoro e di ridurre il gender pay gap attraverso la creazione di un sistema nazionale di certificazione della parità di genere, che dovrà migliorare le condizioni delle donne in termini qualitativi, di remunerazione e di ruolo e promuovere la trasparenza sui processi lavorativi nelle imprese. Le azioni previste nel PNRR si inseriscono, coerentemente, nel più ampio contesto della “Strategia per la parità di genere 2020-2025” dell’UE che ha delineato obiettivi ed azioni volte a compiere progressi significativi, entro il 2025, verso un’Europa garante della parità di genere.</p> <p>Complice la curva demografica da tempo in calo storico nel nostro Paese, sembra purtroppo avere imboccato <b>una lenta quanto inesorabile erosione il numero delle imprese giovanili nel nostro Paese.</b></p> <p><b>L’importanza della componente giovanile per il ricambio della base imprenditoriale del paese</b> è evidente se si osservano in particolare i contributi ai flussi di entrata e di uscita. Negli ultimi dieci anni, la quota di iscrizioni di imprese giovanili sul totale delle nuove imprese è stata in media del 31,4%, mentre la corrispondente media sul totale delle imprese che hanno chiuso i battenti si ferma al 13,7%.</p> <p>Un dinamismo indispensabile alla tenuta del sistema che, però, è stato messo a dura prova dalla <b>caduta della natalità e della vocazione imprenditoriale</b> di tanti giovani.</p> <p><b>Il rallentamento del turnover dei giovani nelle imprese italiane è un limite all’innovazione, allo sviluppo di nuove idee, all’allargamento dei settori emergenti.</b> Rappresenta, inoltre, anche un potenziale rischio per la continuità aziendale di tante attività gestite a livello familiare che, con l’uscita di scena delle generazioni più anziane, si ritrovano spesso svuotate dell’energia che le ha fatte vivere e prosperare e quindi con meno opportunità di continuare ad esistere. Le elaborazioni sull’imprenditoria giovanile e non giovanile ci restituiscono una visione che non è solo numerica, ma che include e descrive un passaggio: comunque vada, le aziende gestite dai figli non potranno essere la lineare prosecuzione di quelle fondate dai padri. Allo stesso modo, <b>i fondatori di oggi hanno una visione più ampia di quella delle generazioni che li hanno preceduti:</b> il confine dell’azienda era delineato un tempo dalla stessa lingua, dalla stessa moneta, mentre oggi i giovani hanno un rapporto i cui gli “altri” sono lì, vicini e raggiungibili con una tastiera, e alle stesse valute nazionali, ai simboli e alle immagini che le rappresentano si affiancano <b>criptovalute</b> il cui paese di origine non costituisce né referenza né descrizione.</p> <p>Un Paese che vuole garantire una crescita economica costante nel tempo deve favorire la nascita di nuove imprese e deve garantire il necessario ricambio generazionale nelle imprese, dove si assiste a un preoccupante invecchiamento dell’età</p> |
| <b>AZIONI</b>           | Riattivare e dare nuova vitalità al Comitato per l’Imprenditoria Femminile e alla Consulta dei Giovani Imprenditori                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>RISULTATI ATTESI</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• favorire e promuovere la cultura d'impresa</li> <li>• valorizzare e promuovere l'imprenditoria femminile e giovanile incentivando la nascita e lo sviluppo locale di imprese costituite da giovani</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• favorire e promuovere la formazione, l'aggiornamento e la crescita professionale delle imprenditrici e dei giovani imprenditori</li> <li>• proporre suggerimenti nell'ambito della programmazione delle attività camerali, che riguardino lo sviluppo e la qualificazione della presenza delle donne e dei giovani nel mondo dell'imprenditoria</li> <li>• essere un laboratorio per sperimentare e proporre nuove idee.</li> </ul> |
| <b>DOTAZIONE FINANZIARIA</b> | €. 40.000                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

**MISSIONE cod. 012**  
**“Regolazione del Mercato”**

**OBIETTIVO STRATEGICO: Semplificazione amministrativa e Regolazione del Mercato**

| <p style="text-align: center;"><b>LINEA OPERATIVA</b></p> <p style="text-align: center;"><b>TUTELA DI CONSUMATORI E MERCATO E DIFFUSIONE DI PROCEDURE ADR E DI COMPOSIZIONE DELLE CRISI DA SOVRAINDEBITAMENTO E D'IMPRESA</b></p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ANALISI DI SCENARIO E OBIETTIVI</b>                                                                                                                                                                                            | <p>La sostenibilità in ambito sociale presuppone che le imprese seguano percorsi di sviluppo rispettosi delle regole e lontani da comportamenti che possano condizionare negativamente il mercato.</p> <p>In questo senso l’impegno della Camera di Commercio è teso a promuovere condotte virtuose da parte di imprese e consumatori per far sì che le relazioni fra questi soggetti siano improntate alla trasparenza ed alla correttezza e che, in conseguenza di ciò, si riducano anche il contenzioso legale e la concorrenza sleale.</p> <p>L’Ente camerale, sotto tale profilo, svolge un “ruolo terzo”, che cerca di temperare le esigenze ed i diversi punti di vista degli attori coinvolti (imprese e consumatori).</p> <p>Per assicurare il corretto funzionamento del mercato, assumono rilievo le funzioni di vigilanza e trasparenza esercitate mediante:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-le attività di controllo sulla sicurezza e la conformità dei prodotti secondo i termini dei Piani di vigilanza nazionale attuativi delle convenzioni stipulate dall’Unioncamere nazionale con il Ministero dello Sviluppo economico;</li> <li>-le attività di metrologia legale. A riguardo si rammenta che, con l’inizio del secondo trimestre del 2019, è entrata a regime la disciplina definitiva introdotta dal D.M. 93/2017 che, ridisegnando interamente l’attività in materia di metrologia legale, assegna agli Enti camerali l’attività di vigilanza <i>super partes</i> sul territorio e attribuisce invece quella di verifica periodica degli strumenti di misura ad appositi organismi abilitati;</li> <li>-il supporto nella presentazione delle domande di privative industriali;</li> <li>-il controllo della regolarità dei concorsi ed operazioni a premio a tutela dei consumatori e della Fede pubblica;</li> <li>-le sanzioni amministrative a seguito dell’accertamento delle violazioni sia delle normative che disciplinano la gestione del Registro Imprese e degli altri archivi amministrativi tenuti dalle Camere di Commercio che di quelle relative alla sicurezza e alla conformità dei prodotti e dei contratti.</li> </ul> <p>Una particolare attenzione occorre porre ai sistemi per tutelare origine, tracciabilità, qualità dei prodotti locali, tutelandone l’originalità e la biodiversità. La Camera di Commercio di Bari intende valorizzare il distretto pugliese dei prodotti a marchio DOP, futuro dell’agricoltura di qualità, attraverso la semplificazione dei procedimenti amministrativi e la riduzione dei tempi relativi</p> |

|        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        | <p>alle attività di controllo ispettivo annuale e di inserimento nel Sistema di Certificazione. Tale attività sarà sviluppata anche in collaborazione con l'Azienda Speciale Samer.</p> <p>Le controversie fra imprese e fra queste ed i consumatori o utenti costituiscono un ostacolo al buon funzionamento del mercato. Pertanto, la possibilità di risolvere i conflitti con tempi e modi alternativi (<i>Alternative dispute resolutions</i>), più veloci ed efficaci e meno costosi rispetto al tradizionale ricorso alla Magistratura, risulta determinante ai fini della competitività e dello sviluppo sostenibile del territorio. Per questo l'Ente camerale è impegnato ad incentivare, efficientare e promuovere le proprie competenze in tema di conciliazione, arbitrato e mediazione.</p> <p>In tale ottica è in corso di stipula una convenzione tra l'ente camerale e la Camera arbitrale di Milano, azienda speciale della Camera di Commercio di Milano per la promozione dell'istituto dell'arbitrato e per la gestione congiunta delle procedure arbitrali a partire dal 1 gennaio 2025. In ossequio ai propri obiettivi strategici, l'Ente intende, con la stipula della Convenzione, gestire le procedure arbitrali in collaborazione con la Camera Arbitrale di Milano, con risparmio di proprie risorse umane e finanziarie e, al contempo, promuovendo al meglio nel proprio territorio la cultura arbitrale e la diffusione delle procedure arbitrali per la risoluzione delle controversie commerciali.</p> <p>Risulta fondamentale, quindi, realizzare una serie di attività di sensibilizzazione rivolte a tutti gli stakeholder al fine di promuovere la conoscenza dei servizi della Camera di Commercio in materia di regolazione del mercato.</p> <p>Ciò al fine di fornire ai consumatori maggiori informazioni sugli strumenti a loro disposizione e renderli più consapevoli dei propri diritti in merito alla risoluzione delle controversie, e ad altre attività quali la sicurezza dei prodotti, l'etichettatura, il "made in" e la metrologia legale, sottolineando anche la possibilità di fare segnalazioni sui prodotti insicuri. Inoltre, l'Ente intende garantire la migliore diffusione della conoscenza degli strumenti relativi alla composizione della crisi da sovraindebitamento. Infatti, la legge 3/2012, nota anche come legge "salva-suicidi", innovata dal codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza- d.lgs.14/2019, ha attribuito un importante ruolo agli O.C.C. istituiti presso le CCIAA consentendo la risoluzione delle situazioni di insolvenza di piccole imprese, società artigiane, professionisti, imprese agricole ovvero del consumatore (cittadino comune, lavoratore dipendente o altro) con la possibilità della parziale cancellazione dei debiti, ivi compresi quelli verso il fisco o l'agente per la riscossione, al fine di ripartire da zero (di qui l'espressione fresh start) e di riacquistare un ruolo attivo nell'economia, senza restare schiacciati dal carico dell'indebitamento preesistente. Altresì, analogo impegno intende approfondire l'Ente con riferimento alla composizione negoziata della crisi di impresa che rappresenta uno strumento di ausilio alle imprese in difficoltà, finalizzato al superamento delle condizioni di crisi. Infatti, possono avvalersi di tale procedura, su base volontaria, gli imprenditori commerciali e agricoli che si trovano in condizioni di squilibrio patrimoniale o economico-finanziario che ne rendono probabile la crisi o l'insolvenza, per i quali esiste la ragionevole perseguibilità di un risanamento.</p> |
| AZIONI | <p>Le azioni che si intendono intraprendere sono quelle relative ad attività di informazione e sensibilizzazione rivolte sia alle imprese che agli utenti per far conoscere i diritti dei consumatori, far comprendere quanto sia importante rispettare le regole e gli standard di qualità e di sicurezza di prodotti e servizi e promuovere il contrasto alla contraffazione nell'interesse del mercato e in particolare:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- realizzare iniziative in materia di controllo, vigilanza del mercato e tutela dei consumatori secondo i termini dei piani di vigilanza nazionali attuativi delle convenzioni tra l'Unioncamere nazionale ed il Ministero dello Sviluppo economico;</li> <li>- promuovere la cultura dell'arbitrato, della mediazione, sia obbligatoria che</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         | <p>volontaria, alla luce della riforma intervenuta con la legge “Cartabia;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- consolidare o avviare nuove sinergie in ambito di formazione dei Mediatori in una logica di programmazione integrata mirata ad un innalzamento della professionalità e a creare nuove opportunità e occasioni di confronto;</li> <li>- ottimizzare l’attività organizzativa e la gestione delle mediazioni, attraverso la digitalizzazione delle procedure implementando all’uopo idoneo software che renda più agevole la procedura favorendo contemporaneamente i fruitori del servizio ed il ruolo attivo dei mediatori dell’Organismo;</li> <li>- vigilare e controllare i laboratori autorizzati alla verifica periodica degli strumenti di misura;</li> <li>- monitorare prezzi e tariffe;</li> <li>- avviare percorsi di formazione alle imprese in tema di etichettatura;</li> <li>- per i prodotti a marchio DOP, semplificare le procedure, rendere più efficiente l’Organismo di Controllo e ridurre i tempi di svolgimento dei controlli ispettivi annuali e di inserimento al Sistema, anche favorendo l’avvio delle procedure di invio telematico delle domande, al fine di semplificare le procedure di caricamento;</li> <li>- realizzare attività ispettive e di controllo con riferimento alla sicurezza dei prodotti nell’ambito della Convenzione da stipulare tra la Camera di Commercio di Bari ed Unioncamere nazionale;</li> <li>- organizzare eventi e/o corsi di formazione sulle ADR e sulle procedure di composizione delle crisi da sovraindebitamento e della composizione negoziata della crisi d’impresa.</li> </ul> |
| <b>RISULTATI ATTESI</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sviluppo di un nuovo ruolo camerale nei rapporti con i consumatori.</li> <li>- Vigilanza attiva dei laboratori addetti alla verifica metrologica.</li> <li>- Attività di sorveglianza nel settore orafa, ispezioni e vigilanza centri tecnici per cronotachigrafi digitali.</li> <li>- Diffusione della conoscenza degli strumenti di ADR, di composizione della crisi da sovraindebitamento e di composizione negoziata delle crisi d’impresa.</li> <li>- Disincentivare, con campagne informative, i consumatori dall’acquisto di prodotti contraffatti, anche mediante attività di sensibilizzazione nelle scuole.</li> <li>- Incrementare la trasparenza e la legalità del mercato.</li> <li>- Avviare una campagna informativa rivolta alle imprese operanti con l’estero per la corretta predisposizione dei certificati di origine e dei visti per l’estero richiesti in modalità telematica.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

| <p style="text-align: center;"><b>LINEA OPERATIVA</b></p> <p style="text-align: center;"><b>SEMPLIFICAZIONE E DIGITALIZZAZIONE DEI RAPPORTI TRA IMPRESE E PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI</b></p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ANALISI DI SCENARIO E OBIETTIVI</b>                                                                                                                                                      | <p>La digitalizzazione dei servizi pubblici verso cittadini e imprese è ampiamente riconosciuta, a livello europeo e nazionale, come pilastro essenziale delle strategie di innovazione, crescita economica e semplificazione amministrativa. L’eccessiva burocrazia, secondo numerosi studi e analisti, costa alle imprese italiane circa 57 miliardi di euro e rappresenta la prima barriera per le imprese estere che vogliono investire in Italia.</p> <p>Nel tentativo di “sburocratizzare” il dialogo tra imprese/professionisti/utenti e Pubblica Amministrazione il Sistema Camerale è stato chiamato in causa dal Legislatore per supportare le amministrazioni territoriali coinvolte nei procedimenti amministrativi inerenti la realizzazione e l’esercizio di attività produttive.</p> <p>In questo decennio di attività quasi 4.000 Comuni (tra cui 53 capoluoghi e 8 Città Metropolitane) hanno scelto di collaborare con le Camere di Commercio e nel corso del 2022 sono state gestite oltre 1 milione di pratiche telematiche con un incremento percentuale del 18% in più rispetto al 2021.</p> <p>Il territorio pugliese si è dimostrato molto reattivo e propositivo sul tema della digitalizzazione del rapporto dell’Impresa con la Pubblica Amministrazione.</p> |

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         | <p>Infatti, la Puglia rappresenta la 3<sup>a</sup> Regione in Italia per numero di procedimenti gestiti dai SUAP, superando le 105mila pratiche telematiche nel 2022, con circa 800 diverse tipologie di procedure amministrative digitalizzate grazie alla circostanza che il 90% dei Comuni pugliesi (e il 90,4% delle sedi d'impresa) ha scelto di operare in collaborazione con le Camere di Commercio.</p> <p>Diventa inevitabile affermare come l'intero Sistema camerale risulti ben consapevole del nuovo ruolo che dovrà di qui in avanti assumersi, partendo da quelle che sono, già oggi, le potenzialità che la piattaforma telematica <a href="https://impresainungiorno.gov.it">impresainungiorno.gov.it</a> concede di sfruttare agli Sportelli Unici presenti sul territorio nazionale al fine di una presentazione sempre più agevole delle istanze da parte delle imprese.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>AZIONI</b>           | <p>Pertanto, in ossequio alle opportunità previste dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza e nelle more della prossima approvazione delle specifiche tecniche di cui all'articolo 5 dell'Allegato al D.P.R. n.ro 160/2010, dovranno essere individuate le modalità telematiche per la comunicazione e il trasferimento dei dati tra il SUAP, gli Enti terzi coinvolti nel procedimento.</p> <p>I SUAP, gli altri uffici comunali, le Piattaforme Regionali che offrono servizi ai SUAP e le amministrazioni pubbliche diverse dai Comuni coinvolte nel procedimento si dovranno dotare di sistemi informatici conformi alle specifiche tecniche.</p> <p>Tuttavia, i SUAP, che utilizzeranno piattaforme tecnologiche presenti nel Catalogo del Sistema Informatico degli Sportelli Unici (come il portale <a href="https://impresainungiorno.gov.it">impresainungiorno.gov.it</a>), non saranno sottoposti alla verifica di conformità alle specifiche tecniche definite, approvate e pubblicate, nonché alla verifica di permanenza della loro conformità.</p> <p>Inevitabilmente il Sistema Camerale si dovrà proporre di assumere il ruolo di Gestore del Catalogo del Sistema Informatico degli Sportelli Unici (SSU) quale garante dell'intero ecosistema degli Sportelli Unici per le Attività Produttive a livello nazionale e di erogatore della Soluzione per gli Enti Terzi in sussidiarietà.</p> <p>Pertanto, dal 31 dicembre 2023 il Sistema informatico Sportelli Unici (SSU) dovrà essere la nuova architettura logica dei SUAP che consentirà, attraverso la condivisione delle informazioni, tramite la Piattaforma Nazionale Digitale Dati (PDND), di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dialogare con Regioni e Comuni per promuovere la nuova architettura nazionale degli sportelli unici;</li> <li>- Supportare gli Enti Locali che risultino sprovvisti di uno strumento per lo svolgimento degli endo procedimenti digitali, offrendo la soluzione sussidiaria Enti Terzi;</li> <li>- Offrire supporto ed assistenza agli Enti coinvolti in ambito SUAP;</li> <li>- Garantire informazione e formazione sul territorio;</li> <li>- Divenire Snodo centrale per i SUAP;</li> <li>- Acquisire il Ruolo riconosciuto dai Comuni, dalle Regioni e dal Dipartimento della Funzione Pubblica;</li> <li>- Farsi portatrice di semplificazione e di standardizzazione dei procedimenti SUAP, a livello nazionale;</li> <li>- Ottenere l'accesso ai dati di tutti i SUAP, non solo di quelli camerale - Può condurre un monitoraggio amministrativo e territoriale dei procedimenti.</li> </ul> |
| <b>RISULTATI ATTESI</b> | <p>Realizzazione di un nuovo network nazionale degli sportelli unici su "<a href="https://impresainungiorno.gov.it">impresainungiorno.gov.it</a>" tramite l'attuazione di iniziative territoriali e la creazione di appositi ambiti d'azione sinergica tra la Regione ed il Sistema Camerale pugliese, nell'ottica di favorire la riduzione degli oneri amministrativi e rappresentare un beneficio immediatamente rilevato dalle imprese e dai cittadini.</p> <p>La realizzazione di un simile contesto tecnologico strutturale potrebbe costituire la base per valutare la creazione futura di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- una Piattaforma di Front Office unica regionale;</li> <li>- una Dashboard generale e settoriale per l'analisi evoluta del dato.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>AGGIORNAMENTO</b></p> | <p>Avvio dell’iniziativa “Camera del Futuro” per la digitalizzazione del rapporto con l’utenza. La continua evoluzione del contesto nel quale operano le Camere di commercio ha di fatto portato ad un aumento della complessità gestionale, implicando la necessità di dover gestire quantità sempre maggiori di informazioni in modo efficace, efficiente e tempestivo. È necessario, pertanto, attuare una maggiore efficienza dei processi interni dell’Ente, promuovendo soluzioni innovative in grado di sostenere l’evoluzione digitale in modalità standardizzata. Gestire la trasformazione digitale rappresenta una sfida ineludibile per la Camera di Commercio di Bari. Il Sistema camerale nel suo complesso è in grado di introdurre una significativa pluralità di azioni, ma rimane nella possibilità di ogni Camera di commercio massimizzare i benefici derivanti dalla transizione digitale prendendo in considerazione ogni eventuale iniziativa in grado di declinare i bisogni individuati a livello di Sistema sulla base alle peculiarità del proprio territorio. L’approfondimento che parte dal livello locale è essenziale per proporre un’attività di analisi congiunta nel Sistema camerale, partendo, come non potrebbe essere diversamente, dalle principali direttrici del Piano Triennale per l’informatica nella PA che sono state confermate anche <i>nell’aggiornamento 2025</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Trasformazione Digitale dei Servizi Pubblici</i><br/>Piano 2024-2026: continuazione della digitalizzazione, con un’accelerazione sull’integrazione di nuove tecnologie e miglioramento dell’esperienza utente. Maggiore enfasi sulla personalizzazione dei servizi digitali e sull’accessibilità.</li> <li>- <i>Infrastrutture Digitali e Cloud</i><br/>Piano 2024-2026: consolidamento e ottimizzazione dell’uso del Cloud della PA. Maggiore attenzione alla resilienza e alla sostenibilità delle infrastrutture, con investimenti in tecnologie verdi e soluzioni eco-sostenibili.</li> <li>- <i>Interoperabilità e Dati</i><br/>Piano 2024-2026: rafforzamento delle politiche di interoperabilità con la creazione di ecosistemi digitali più integrati. Aumento dell’utilizzo di intelligenza artificiale e analisi avanzate per migliorare la gestione dei dati e l’interoperabilità.</li> <li>- <i>Sicurezza Informatica</i><br/>Piano 2024-2026: maggiore enfasi sulla protezione dei dati personali e sulla sicurezza delle infrastrutture critiche. Implementazione di strategie di cybersecurity avanzate, inclusa la risposta a incidenti e la gestione delle crisi.</li> <li>- <i>Competenze Digitali e Cultura dell’Innovazione</i><br/>Piano 2024-2026: espansione dei programmi di formazione per includere nuove tecnologie emergenti come AI e blockchain. Promozione di una cultura dell’innovazione non solo tra i dipendenti pubblici, ma anche tra i cittadini e le imprese, con iniziative per favorire l’adozione di tecnologie digitali avanzate.</li> </ul> <p>Il progetto “Camera del Futuro” identifica le aree prioritarie di intervento per rafforzare le iniziative mirate a supportare le imprese per superare le sfide connesse alla trasformazione digitale. I temi rilevanti sono i seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servizi Innovativi per le Imprese: analizzare e sviluppare nuovi servizi digitali sempre meglio orientati alle esigenze delle imprese;</li> </ul> |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Efficienza Camerale: valutare le potenzialità dell'automazione e dell'intelligenza artificiale nell'ottimizzazione dei processi interni della Camera di commercio, <i>al fine di migliorare in modo sistematico la qualità e l'affidabilità dei dati trattati</i> e di ridurre i tempi di erogazione dei servizi, elevando ulteriormente il livello del servizio di assistenza.</li> <li>- Supporto alle Imprese per l'uso dell'Intelligenza Artificiale: studiare e promuovere iniziative volte a sensibilizzare le imprese sull'importanza e le potenzialità dell'Intelligenza Artificiale per migliorare la competitività e l'efficienza aziendale. Questo potrebbe includere programmi di formazione, consulenza personalizzata e accesso a strumenti e risorse per l'implementazione di soluzioni basate sull'AI.</li> <li>- Utilizzo evoluto dei Dati Camerali: <i>elevare ulteriormente l'attenzione sulla qualità dei dati trattati</i> ed esplorare modalità innovative per sfruttare al meglio i dati raccolti dalla Camera di commercio, al fine di fornire insights strategici alle imprese, supportare la pianificazione territoriale e favorire lo sviluppo di politiche economiche mirate.</li> <li>- Iniziative Digitali personalizzate sui territori: creare programmi e progetti digitali mirati a promuovere lo sviluppo economico e sociale dei territori serviti dalla Camere di commercio.</li> <li>- Sviluppo delle competenze del personale del Sistema camerale in materia di Intelligenza Artificiale: creare programmi e progetti digitali mirati a promuovere lo sviluppo del personale sugli ambiti dell'AI: dall'uso di chatbot GenAI, alle applicazioni quotidiane per la produzione di testi, messaggi, immagini che migliorino il proprio lavoro e l'efficacia della Camera verso i propri utenti.</li> </ul> <p>Il Progetto si svilupperà nel triennio 2025 – 2027 e prevede una serie di soluzioni per il “dialogo digitale” che vanno dallo Sportello digitale dell’Assistenza con l’utilizzo dei nuovi GEN AI BOT allenati sulle tematiche camerali per una assistenza digitale e sostenibile, Sportello WEB dove da casa o ufficio saranno presenti tutti i servizi per una gestione digitale delle richieste allo sportello, Sportello digitale dei servizi, dove saranno disponibili online tutti i servizi camerali e in un unico punto di accesso, Sedi digitali e interconnesse dove il digitale sarà a supporto dell’esperienza fisica in Camera</p> <p>Il costo complessivo del progetto è di circa 291.300 oltre IVA che verrà sostenuto nel triennio di riferimento</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Missione 032**  
**“Servizi istituzionali e generali”**

**OBIETTIVO STRATEGICO: EFFICIENZA ED OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE**

| <b>LINEA OPERATIVA</b>                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>EFFICIENZA INTERNA DELL'ENTE E OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE FINANZIARIE DISPONIBILI</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>ANALISI DI SCENARIO E OBIETTIVI</b>                                                     | <p>Il costante controllo e mantenimento dell'equilibrio economico-finanziario dell'Ente è imprescindibile per il raggiungimento dei propri obiettivi. Per la Camera di Commercio di Bari tale ricorrenza è ancora più importante in considerazione della normativa che ha determinato la riduzione degli introiti del</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>diritto annuale, oltre che la necessità di programmare azioni di contenimento della spesa pubblica.</p> <p>La Camera è già impegnata ad un attento e accurato controllo della propria gestione con azioni e interventi che mirano a garantire l'equilibrio economico-finanziario della struttura, con l'obiettivo precipuo di riuscire a garantire, nel tempo, adeguate risorse per lo sviluppo del territorio di riferimento.</p> <p>Rientrano tra queste anche le azioni volte al reperimento di altre forme di finanziamento da parte dell'Ente camerale, che dovrà essere il più possibile dirottato su attività di sostegno del territorio, con sinergie molto strette anche con il sistema associativo.</p> <p>La razionalizzazione del patrimonio camerale è uno degli obiettivi più pregnanti da perseguire perché strettamente correlato alle risorse dell'Ente.</p> <p>Il piano di razionalizzazione, già approvato dalla Giunta camerale con Deliberazione n. 8 del 13.03.2017, prevedeva, in particolare, l'attivazione della procedura di alienazione dell'immobile di proprietà camerale ubicato in Bari - Piazza Moro n. 33/A.</p> <p>L'alienazione è stata perfezionata mediante stipula di atto pubblico di vendita in data 13.05.2024.</p> <p>Sempre nell'ottica della razionalizzazione del patrimonio camerale, è stata avviata la procedura ad evidenza pubblica avente ad oggetto la concessione in locazione, a titolo oneroso, di alcuni spazi ubicati al 2° e 3 piano dell'immobile di proprietà camerale sito in Bari – Via Emanuele Mola n. 19 - da destinare allo svolgimento di attività didattico-formative espletate dagli Istituti Tecnici Superiori (I.T.S.), operanti nell'ambito del territorio di competenza della CCIAA di Bari.</p> <p>All'esito della procedura, verranno stipulati contratti di locazione di durata pluriennale, con decorrenza dal 1° gennaio 2025, in grado di generare introiti utili per la copertura dei costi di mantenimento della struttura e per il conseguimento dei fini istituzionali.</p> <p>La razionalizzazione dell'utilizzo degli immobili di proprietà camerale è altresì attuata attraverso una intensificazione dell'attività di concessione in uso, a titolo oneroso, delle sale presenti presso il Palazzo camerale – C.so Cavour n. 2 Bari, quali il Salone San Nicola, la Sala Ambrosi e la Sala Azzurra, per lo svolgimento di convegni, mostre, seminari, workshopp, ecc.</p> <p>La Camera di Commercio di Bari attua la propria azione sul territorio anche attraverso una rete di partecipazioni in enti e società ritenute utili ai settori di intervento. Anche su questa materia il legislatore è intervenuto in linea con gli obiettivi di razionalizzazione e efficientamento dei costi della Pubblica Amministrazione.</p> <p>La necessità di razionalizzare e di mantenere le sole partecipazioni che, sulla base dei criteri normativi e delle valutazioni della Camera, risultano effettivamente strategiche e necessarie all'azione dell'Ente determina la necessità di un forte presidio sulla politica di gestione delle stesse, con un ruolo attivo e propositivo finalizzato alla realizzazione degli obiettivi strategici dell'Ente.</p> <p>Per quanto concerne l'assetto organizzativo, la sua revisione si è resa necessaria per tenere conto del Decreto MISE del 7 marzo 2019, con cui sono stati determinati e classificati i servizi che, dopo la riforma, il Sistema camerale è chiamato a fornire sull'intero territorio nazionale e sono stati individuati gli ambiti prioritari di intervento delle funzioni promozionali.</p> <p>Tale revisione costituisce l'occasione per aggiornare i processi e le istruzioni operative esistenti, individuarne di nuove ed eliminare quelle ritenute superflue, consolidare i processi di digitalizzazione e di dematerializzazione attraverso l'integrazione dei vari applicativi gestionali messi a disposizione da Infocamere, l'attivazione di nuovi e la misurazione della soddisfazione degli stakeholder tramite la rilevazione della Customer Satisfaction per il</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>miglioramento dei servizi, da eseguire o su alcuni ambiti ritenuti più strategici come ad esempio il Registro Imprese, l'Agenda digitale, la risoluzione alternativa delle controversie e delle crisi, la digitalizzazione delle imprese.</p> <p>La revisione dell'assetto organizzativo dell'Ente va compiuta nell'ottica del mantenimento di adeguati livelli di efficienza della struttura e del miglioramento degli standard quanti - qualitativi dei servizi resi a cittadini e imprese, senza trascurare i fondamentali aspetti della correttezza e della conformità delle procedure alla legge ed ai principi generali di buona amministrazione.</p> <p>La particolare contingenza in cui si troverà ad operare la Camera nel 2025 richiede una effettiva riorganizzazione della struttura e l'adeguamento delle competenze e delle professionalità presenti all'interno dell'Ente e delle sue Aziende Speciali, nell'ottica di una forte integrazione tra i vari servizi offerti.</p> <p>Si proverà a ricercare modalità più efficaci per integrare le funzioni, per promuovere la collaborazione, il coordinamento e la comunicazione tra le diverse unità della struttura e tra questa e le sue Aziende Speciali, in modo che operino sinergicamente.</p> <p>La Camera di Commercio di Bari, in particolare, intende efficientare l'impiego delle risorse umane delle proprie Aziende Speciali, continuando ad assegnare parte delle stesse ad attività di supporto per l'erogazione dei servizi istituzionali e per la realizzazione delle iniziative finanziate con l'incremento del 20% del diritto annuale.</p> <p>La revisione dell'assetto organizzativo dell'Ente è stata realizzata nell'ottica del perseguimento dei seguenti obiettivi strategici, rispettando l'economicità della gestione e quindi cercando di ottimizzare le risorse di cui dispone la Camera per perseguire le sue finalità istituzionali:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rimodulazione, in chiave collaborativa, del funzionamento della struttura per far fronte alla riduzione del diritto annuale;</li> <li>• Efficientamento dell'impiego delle risorse umane delle Aziende Speciali per l'erogazione dei servizi istituzionali e la realizzazione delle iniziative finanziate sia con l'incremento del 20% del diritto annuale sia con fondi propri</li> </ul> <p>Ai sensi dell'art. 2, co. 5, della L. n. 580/1993 e s.m.i. le Camere di Commercio possono attribuire alle Aziende Speciali, in quanto Organismi strumentali dotati di soggettività tributaria, il compito di realizzare le iniziative funzionali al perseguimento delle proprie finalità istituzionali e del proprio programma di attività, assegnando alle stesse le risorse finanziarie e strumentali necessarie.</p> <p>Il processo di riforma del Sistema camerale ha, in questi anni, impattato anche sulla struttura delle Aziende Speciali, per via della drastica riduzione delle risorse disponibili e per l'incertezza sui servizi assegnati dalla legge.</p> <p>L'Azienda Speciale BARI SVILUPPO è coinvolta negli obiettivi di incremento dell'efficienza propri dell'Ente. In tale ottica nel 2025 saranno privilegiati i programmi in grado di produrre redditività e saranno valorizzate le attività di supporto alle funzioni camerali che producono risparmi sulle spese di struttura insieme al concorso documentato all'ottenimento di risorse esterne a valere su progetti nazionali e comunitari.</p> <p>L'Azienda, nel prossimo anno continuerà, quindi, a svolgere progetti ed attività assegnati dalla Camera di Commercio in coerenza con le linee programmatiche approvate dal Consiglio camerale. In particolare, proseguirà l'attività di supporto agli Uffici camerali e ai progetti finanziati col 20% di incremento del diritto annuale.</p> <p>Nell'ambito delle attività di supporto agli Uffici camerali svolte dall'Azienda Speciale, si fa riferimento ai procedimenti operativi standardizzati, svolti anche con l'utilizzo di applicativi informatici per l'inserimento di dati già predisposti ed il supporto ad attività operative non strategiche di natura amministrativa.</p> <p>Restano, comunque, in capo alla Camera di Commercio le direttive in ordine all'organizzazione delle attività, l'individuazione e definizione di modifiche ed innovazioni procedurali, l'esercizio della discrezionalità amministrativa e tecnica nell'ambito dei procedimenti, l'esame, elaborazione, valutazione, verifica,</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         | <p>riscontro e monitoraggio di dati e procedimenti e l'organizzazione e coordinamento delle funzioni di supporto.</p> <p>Le attività della Azienda Speciale SAMER - Laboratorio chimico-merceologico continueranno nel 2025 nell'ottica di supportare le produzioni agroalimentari del territorio.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>AZIONI</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Sviluppare nuovi servizi da rendere alle imprese;</li> <li>-ottenere maggiori risorse e contributi da soggetti terzi da destinare alle attività promozionali soprattutto con riferimento ai fondi ed ai finanziamenti diretti e indiretti dell'Unione Europea;</li> <li>-incrementare l'effettivo pagamento del diritto annuale, migliorando le iniziative per l'incasso degli omessi e degli incompleti pagamenti attraverso iniziative di <i>voluntary disclosure</i> e <i>compliance</i> in collaborazione con le società del sistema, emettendo tempestivamente gli atti di accertamento ed i ruoli esattoriali e tenendo "pulito" il Registro Imprese;</li> <li>-attuare, per l'annualità di riferimento, il Programma triennale dei lavori pubblici e Programma biennale degli acquisti di beni e servizi;</li> <li>-ottimizzare la gestione degli immobili camerali affinché, a seguito dell'attuazione dei progetti di rinnovamento già previsti, siano rimodulati gli spazi necessari per lo svolgimento delle attività istituzionali.</li> </ul> |
| <b>RISULTATI ATTESI</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Incremento delle risorse a disposizione per lo sviluppo del territorio.</li> <li>-Miglioramento dei dati su cui basare previsioni dell'incasso del diritto annuale.</li> <li>-Miglioramento dell'efficienza delle procedure di acquisizione delle risorse economiche e finanziarie dell'Ente e dei pagamenti.</li> <li>-Presidio sulle politiche delle società partecipate.</li> <li>- Promozione di una rapida e completa transizione verso l'utilizzo delle tecnologie digitali, in una strategia pubblica di inclusione digitale.</li> <li>-Facilitazione dell'accesso dei servizi da parte dell'utenza ed efficientamento dei processi interni;</li> <li>-implementazione delle funzionalità del Protocollo informatico.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

| <b>LINEA OPERATIVA</b>                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>QUALITÀ DEL REGISTRO IMPRESE E DEGLI ALTRI REGISTRI ED ALBI</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>ANALISI DI SCENARIO E OBIETTIVI</b>                             | <p>In attuazione delle strategie europee sul digitale, l'AgID (Agenzia per l'Italia digitale) ha definito il <b>Piano triennale per l'informatica nella PA</b>.</p> <p>Il sistema camerale, tramite Unioncamere, partecipa in prima linea alla sua attuazione, contribuendo al buon funzionamento dell'ecosistema 'Sviluppo e sostenibilità', dove sono ricomprese tutte le funzioni camerali.</p> <p>L'AgID definisce in tutto tredici 'ecosistemi digitali'. Ognuno è composto da diversi soggetti (pubblici e privati), piattaforme abilitanti e database e si caratterizza per la fornitura di specifici servizi all'utenza.</p> <p>Obiettivo dell'AgID è tendere sempre più verso una completa interoperabilità all'interno di ogni ecosistema digitale e degli ecosistemi tra loro.</p> <p>Nei prossimi anni, in stretta collaborazione con Unioncamere e Infocamere, la Camera di Commercio di Bari dovrà continuare a sviluppare e perfezionare quella parte dell'ecosistema 'Sviluppo e sostenibilità' che vede nel Registro imprese il suo nodo principale.</p> <p>A questo scopo, il primo impegno sarà proprio il miglioramento continuo del Registro: dall'usabilità delle piattaforme, alla massima qualità dei dati.</p> <p>Affinché l'ecosistema digitale funzioni in maniera ottimale, tuttavia, è necessario presidiare anche il fronte della semplificazione normativa.</p> <p>La Camera di Commercio, infatti, costituisce il terminale nel rapporto tra PA e imprese, ne conosce esigenze e difficoltà e possiede gli strumenti per identificare i nodi amministrativi e burocratici che ne complicano l'attività.</p> <p>Per questo motivo l'Ente può e deve farsi portavoce di proposte di revisione e semplificazione normativa che abbiano attinenza con l'agire camerale, in risposta alle istanze delle imprese, per migliorare il rapporto con loro.</p> |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>La forte spinta alla digitalizzazione non deve tuttavia far perdere il rapporto diretto con l'utente finale, ma integrarsi con esso e arricchirlo. È, infatti, ferma intenzione dell'Ente mettersi al servizio dell'utente non solo nella fase di offerta dei servizi digitali e di rilascio degli strumenti abilitanti (come lo Spid e la Firma digitale remota), ma anche svolgere il ruolo di tutor e accompagnatore per l'utilizzo.</p> <p>Essere una PA semplice e digitale significa, per la Camera di Commercio, curare innanzitutto la massima qualità e l'efficienza dell'ecosistema digitale costituito dall'interazione di Registro Imprese, Suap, Fascicolo Digitale e Cassetto dell'Imprenditore, che, peraltro, vanno a formare la base di dati che consente all'Ente di affermarsi anche come hub informativo del sistema economico. A questo si affianca il monitoraggio delle criticità normative e procedurali che ostacolano un'azione amministrativa snella e vicina alle imprese.</p> <p>Gli altri elementi costitutivi di questo ecosistema digitale sono il Suap, il Fascicolo digitale e il Cassetto dell'imprenditore, già oggi tutti presenti, ma non ancora al massimo delle loro potenzialità.</p> <p>Da vincere, infatti, c'è anche una grande sfida culturale: le Pubbliche Amministrazioni operano ancora troppo come fossero monadi separate, mentre la visione del futuro deve essere quella di un sistema unico e integrato, in linea con il PNRR.</p> <p>In particolare, da marzo 2023 il progetto per la "digitalizzazione degli sportelli SUAP &amp; Sue" sta impegnando il Sistema Camerale in ragione dell'Accordo stipulato tra Unioncamere e il Dipartimento della Funzione Pubblica nell'ambito del PNRR.</p> <p>Il progetto si pone in continuità con l'impegno e la collaborazione assicurata dal sistema camerale con il portale <a href="https://impresainungiorno.gov.it">impresainungiorno.gov.it</a>.</p> <p>L'obiettivo principale del nuovo progetto è quello di incrementare la diffusione e la qualità delle piattaforme digitali utilizzate nell'ambito dell'ecosistema degli Sportelli Unici per le Attività Produttive dal livello attuale (disciplinato dalla norma del 2010) e quello ben più strutturato e performante che si è delineato con la pubblicazione del nuovo allegato Tecnico del D.P.R. 160/2010 e delle nuove Specifiche tecniche, disciplinato con il Decreto Interministeriale del 26 settembre 2023 (G.U. 25.11.2023) che individua le modalità telematiche per la comunicazione e il trasferimento dei dati tra il SUAP e tutti i soggetti coinvolti nel procedimento.</p> <p>Le nuove specifiche tecniche descrivono dettagliatamente le caratteristiche che tutte le piattaforme digitali SUAP, inclusa ovviamente la piattaforma "<a href="https://impresainungiorno.gov.it">impresainungiorno.gov.it</a>", dovranno rispettare per operare nella nuova architettura di interoperabilità.</p> |
| <b>AZIONI</b> | <p>Il Registro Imprese sarà oggetto di costante manutenzione, sia da un punto di vista di qualità dei dati (cancellazioni d'ufficio, permanenza dei requisiti, allineamento delle posizioni alle modifiche subentrate, monitoraggio dei flussi informativi tra Suap, RI e REA ecc.) sia da un punto di vista di innovazione tecnologica, che sarà volta a migliorare:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'informazione: tramite il miglioramento del supporto all'utenza;</li> <li>- la diffusione del portale ATECO per consentire ad imprenditori e professionisti di trovare in modo semplice e veloce tutte le informazioni riguardanti le autorizzazioni amministrative necessarie per l'espletamento delle varie attività d'impresa;</li> <li>- lo svolgimento di appositi momenti formativi ed informativi;</li> <li>- la semplificazione, con l'obiettivo di rendere più semplice la predisposizione delle pratiche del Registro Imprese, del REA e del SUAP;</li> <li>- l'efficienza dell'istruttoria mediante l'introduzione di percorsi guidati e meccanismi di precompilazione dei dati;</li> <li>- il potenziamento dei controlli automatizzati sulla ricevibilità delle pratiche e la sperimentazione di innovazioni di processo volte a ridurre i controlli manuali sulle pratiche anche con l'implementazione di ulteriori adempimenti/modelli su cui sperimentare l'evasione veloce delle istanze;</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'automazione con la sperimentazione di "machine learnig", al fine di velocizzare il controllo di congruenza atto-dati pratica.</li> </ul> <p>L'Ente intende lavorare, inoltre, affinché l'agire in rete tra Pubbliche Amministrazioni diventi sempre più- grazie al fascicolo d'impresa – una realtà effettiva a vantaggio delle imprese.</p> <p>Le azioni da svolgere in collaborazione con le altre amministrazioni coinvolte saranno orientate ai seguenti filoni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementazione di specifiche iniziative volte ad ampliare la platea dei Suap, in delega o convenzione, che utilizzino la piattaforma camerale presente sul portale nazionale "Impresa in un giorno" e prosecuzione dell'azione di promozione del "Servizio SUAP" offerto dalla Camera di Commercio ai Comuni interessati, allo scopo di sostituirsi alle amministrazioni comunali nella gestione concreta dei relativi flussi telematici;</li> <li>- Attivazione di tavoli di lavoro con gli altri enti (SUAP, Vigili del fuoco, Prefettura, ASL, Sovrintendenza, Regione, ecc.) per risolvere concreti problemi burocratici segnalati dalle imprese;</li> <li>- Introduzione di azioni volte a promuovere e facilitare l'alimentazione del Fascicolo Informatico d'impresa, in modo da creare una più forte integrazione tra Suap e Repertorio Economico Amministrativo (REA) gestito dalle Camere di commercio;</li> <li>- Supporto ai Comuni in delega con il sistema camerale nelle fasi di migrazione verso il nuovo Sistema informatico degli Sportelli Unici e i SUAP nelle procedure di accreditamento che saranno definite dal MIMIT, assicurando il pieno rispetto degli obblighi di legge, la quale prevede che i SUAP e gli Enti Terzi devono dotarsi di sistemi informatici che implementano, rispettivamente, le componenti informatiche Front Office, Back Office e Back Office Enti terzi conformi alle specifiche tecniche.</li> </ul> <p>Nel 2025 si prevede:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- implementazione di nuove modalità di assistenza alle imprese sui servizi digitali e sugli strumenti abilitanti (Spid, firma digitale remota...),ricorrendo all'occorrenza, alla dismissione e sostituzione delle attrezzature informatiche obsolete,</li> <li>- maggiore interazione con il personale camerale, anche sulle tematiche relative agli strumenti digitali,</li> <li>- maggiore informazione al pubblico sui servizi camerali,</li> <li>- più ampio ricorso agli strumenti digitali, intesi sia come supporto alla "disintermediazione" e quindi all'autonomia nella presentazione di istanze/richieste e gestione delle pratiche <i>self-service</i>;</li> <li>- riduzione delle pratiche arretrate del Registro Imprese e REA, anche facendo ricorso alla precisa definizione e consolidamento di modalità di organizzazione del lavoro,</li> <li>- la realizzazione del Catalogo SSU, mediante il Sistema di accreditamento, che conterrà le anagrafiche dei SUAP e degli Enti Terzi accreditati ad operare nel SSU, Back Office SUAP e Back Office Enti Terzi:</li> </ul> <p>Continuerà anche l'impegno nel recupero delle pratiche irregolari che sono sospese dall'ufficio ma non regolarizzate dagli intermediari. Su tali istanze, si tenterà, dapprima, ove possibile, di sanare le irregolarità con delle verifiche d'ufficio (accertando direttamente presso gli Enti competenti il possesso dei titoli che autorizzano l'esercizio dell'attività) e, in seguito, in caso di esiti negativi, all'adozione dei provvedimenti di rigetto da parte del Conservatore del Registro delle Imprese.</p> <p>Continuerà il lavoro di archiviazione ottica, con particolare riferimento ai "documenti storici" (ante gennaio 1994) presenti nell'archivio cartaceo.</p> <p>Con particolare riferimento ai regimi amministrativi per i quali la Camera è titolare della verifica dei requisiti morali e tecnico-professionali che abilitano all'esercizio dell'attività, continueranno le verifiche effettuate d'ufficio presso le altre PP.AA, sia a tappeto sia a campione, al fine di assicurare idonee garanzie di affidabilità agli operatori economici.</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>RISULTATI ATTESI</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Semplificazione e sburocratizzazione dei processi.</li> <li>- Incremento dei servizi informatici a favore delle imprese.</li> <li>- Miglioramento della qualità, dell'efficienza e dell'economicità dei servizi camerali e della loro ottimale fruibilità per l'utenza.</li> <li>- Miglioramento qualitativo dell'archivio del registro imprese.</li> <li>- Maggiore efficienza nei procedimenti amministrativi.</li> <li>- Partecipazione attiva ai tavoli di lavoro interistituzionali.</li> <li>- Rispetto di tutti i requisiti richiesti dalla norma da parte del SUAP aderenti alla Piattaforma Nazionale <a href="http://impresainumgiorno.gov.it">impresainumgiorno.gov.it</a> ai fini dell'utilizzo del Sistema Informatico degli Sportelli Unici</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>AGGIORNAMENTO</b>    | <p>Realizzazione di un convegno sul trentennale del DPR 581/95 Regolamento di attuazione della legge 29 dicembre 1993 n. 580 in materia di istituzione del Registro Imprese. Nell'ambito del convegno verranno analizzate criticità, esperienze e prospettive di riforma, il titolo ipotizzato è "Il Regolamento di attuazione del Registro delle imprese a 30 anni dalla sua promulgazione: esigenze di coordinamento e nuove tecnologie". Si tratterà del primo convegno nazionale sul tema e si terrà presso la Camera di Commercio di Bari i prossimi 23 e 24 ottobre. Il format sul quale si sta lavorando prevede la collaborazione con Universitas Mercatorum, Università degli Studi di Bari, LUM. Il format prevede il primo giorno intervento del Vice Ministro Sisto e della Presidente della CCIAA, Relazione di Antonio Nuzzo, tavola rotonda moderata dal Prof. Patroni Griffi sul tema delle esigenze di coordinamento, conclusioni affidate al cons. Michele De Palma. Il secondo giorno relazione di un tecnico (indicato da CCIAA o da Unioncamere), tavola rotonda moderata da Francesco Fimmanò sul tema del registro alle soglie della V Rivoluzione Industriale (IA etc), conclusioni del consigliere Valentino Lenoci. Al convegno verranno invitati tra l'altro tutti i conservatori del Registro Imprese ed i giudici del registro d'Italia e tutti i Giudici che in passato hanno svolto questo ruolo per il nostro Registro Imprese. Saranno, inoltre, presenti i vertici di Unioncamere Nazionale e di Infocamere. Si ipotizza una spesa complessiva di €. 50.000,00</p> |

| <b>LINEA OPERATIVA</b>                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>SVILUPPO PROFESSIONALE E MOTIVAZIONALE DELLE RISORSE INTERNE</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>ANALISI DI SCENARIO E OBIETTIVI</b>                              | <p>Nel contesto di forte cambiamento che l'intero Paese sta vivendo, diventa fondamentale l'accrescimento delle competenze e della professionalità delle risorse umane quale fattore imprescindibile per la gestione efficace ed efficiente di una Pubblica Amministrazione.</p> <p>Qualsiasi organizzazione, che voglia rispondere con efficacia ed efficienza alle aspettative dei propri utenti, non può fare a meno di riconoscere l'importanza strategica dello Sviluppo delle Risorse Umane e dell'implementazione, quindi, di una vera e propria strategia HRD (<i>Human Resource Development</i>).</p> <p>La riforma del Sistema camerale e le iniziative intraprese dalla Camera richiedono anche, e soprattutto da parte del personale camerale, un impegno forte al cambiamento, alla capacità di sapersi ripensare e se necessario ricollocare all'interno della struttura con servizi nuovi e processi sempre più trasversali ed efficienti in grado di rispondere con efficacia alle sfide, alle esigenze e ai bisogni del sistema delle imprese.</p> <p>In tale ottica l'impegno e lo sviluppo delle risorse umane dovrà sempre più allinearsi a sistemi e criteri di incentivazione e di motivazione legati al riconoscimento del "merito".</p> <p>In particolare, si rende necessario individuare le conoscenze, abilità e competenze trasversali su cui impostare piani formativi pluriennali.</p> |

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         | <p>Il percorso è in parte già tracciato attraverso l'individuazione dei temi che riguardano la cultura del digitale, i fattori dell'innovazione organizzativa e la cultura della pianificazione, programmazione e controllo rispetto i nuovi scenari socioeconomici e nell'ottica di un'azione efficiente ed efficace della PA.</p> <p>La Camera, in tale ottica, ha attivato da subito percorsi formativi rivolti in generale a tutto il personale camerale in relazione alla digitalizzazione, all'informatica e alla acquisizione competenze specifiche e maggiormente professionalizzanti sulla transizione ecologica. Oltre a confermare l'investimento sulla formazione di taglio specialistico, sul versante dello sviluppo dell'organico attuale sarà proseguito il piano di formazione specifico incentrato sull'incremento delle cosiddette <i>soft skills</i> (ossia le abilità relazionali e le competenze personali quali l'autonomia, la flessibilità, la capacità di problem solving, l'attitudine al lavoro in team, la gestione dello stress, l'efficacia comunicativa ecc.) e sul potenziamento delle capacità concernenti le tecnologie digitali.</p> |
| <b>AZIONI</b>           | <p>La Camera rafforzerà il proprio intervento in termini di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ percorsi di formazione mirati sui temi dell'innovazione della digitalizzazione e delle nuove funzioni così come definite dal Decreto di riforma 219/2016;</li> <li>✓ continuità agli interventi/azioni proposti da Unioncamere a livello di sistema;</li> <li>✓ rilevazione del Benessere organizzativo per il miglioramento della soddisfazione del personale.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>RISULTATI ATTESI</b> | <p>-Professionalità maggiormente allineate alle esigenze attuali e future del sistema economico territoriale</p> <p>-Rafforzamento delle competenze del personale camerale.</p> <p>-Applicazione del nuovo sistema di misurazione e valutazione delle performance</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

| <b>LINEA OPERATIVA</b>                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>COMUNICAZIONE, TRASPARENZA, ANTICORRUZIONE E LEGALITÀ</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>ANALISI DI SCENARIO E OBIETTIVI</b>                       | <p>Nell'ottica di una strategia di comunicazione esterna sempre più integrata, innovativa ed efficace a servizio delle imprese e degli stakeholder, nel 2025 si punterà a consolidare l'approccio multicanale avviato negli scorsi anni, potenziando la capacità di rappresentare contenuti e servizi differenziati per aree tematiche e favorendo la ricerca delle informazioni anche attraverso percorsi diversificati. Inoltre, sul versante della comunicazione istituzionale la Camera intende migliorare il posizionamento conseguito presso media e opinion leader su temi di analisi dei fenomeni socioeconomici. La conoscenza è un elemento fondamentale nel processo decisionale di consumatori ed imprese; non a caso esiste un filone di studi economici (c.d. economia dell'informazione) che analizza il modo in cui l'informazione influenza le attività e le decisioni degli operatori, e come i dati si diffondono e vengono utilizzati nel sistema economico. Molte imperfezioni dei mercati conseguono proprio dalla disponibilità di un'informazione non corretta e dalla presenza di asimmetrie informative. Il Sistema camerale amministra il più vasto e aggiornato patrimonio di informazioni pubbliche sulle imprese italiane. Grazie all'attività degli Uffici di studi e statistica le Camere di commercio hanno consolidato negli anni il proprio ruolo di osservatorio economico privilegiato sul territorio, operando anche quale organo del Sistema statistico nazionale (SISTAN). Non a caso la normativa di riferimento prevede l'attività degli osservatori economici camerali quale funzione istituzionale obbligatoria. Il sito della Camera di Bari viene costantemente aggiornato con studi e statistiche sui principali fenomeni macroeconomici riguardanti il nostro territorio. Nei prossimi anni l'attività verrà rafforzata, con l'obiettivo di divenire un vero e proprio "punto unico di accesso" a tutta l'informazione economica disponibile per le aziende. Non si può infatti</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>sottovalutare la difficoltà che si può riscontrare nell'orientarsi all'interno del mare magnum di dati disponibili. Per questo serve una guida semplice ed intuitiva, che permetta di raggiungere ciò che serve in pochi click di mouse. Accanto all'informazione economica specialistica, l'Ente rafforzerà anche la comunicazione sull'insieme dei servizi realizzati per le imprese e cittadini i quali, ancora troppo spesso, non ne sono pienamente a conoscenza. Permane purtroppo un gap informativo che deve ancora essere del tutto colmato. Per questo un'efficace informazione deve portare all'attenzione di un pubblico quanto più vasto il valore aggiunto generato dai servizi della Camera e le modalità semplificate di accesso. A questo fine l'Ente intende dare avvio ad un nuovo piano di comunicazione nel quale coinvolgere i principali quotidiani locali così come alcune televisioni del territorio, con rubriche di informazione sulle attività della Camera. L'azione di comunicazione ha ovviamente necessità di tempo per poter dispiegare appieno i propri effetti. Contemporaneamente, continuerà l'attività tramite gli usuali canali istituzionali.</p> <p>Per quanto riguarda la trasparenza si osserva che essa costituisce uno dei pilastri della Pubblica Amministrazione.</p> <p>Il principio della trasparenza amministrativa rappresenta il diritto "per tutti i cittadini di avere accesso diretto all'intero patrimonio informativo delle pubbliche amministrazioni", costituendo uno strumento fondamentale per alimentare il rapporto di fiducia tra pubblica amministrazione e cittadini e, al contempo, promuovere il principio di legalità e la prevenzione della corruzione. La trasparenza come attuazione del principio democratico è rappresentata dalla "accessibilità totale alle informazioni concernenti l'organizzazione e l'attività delle pubbliche amministrazioni", (art.1, co. 1 D. Lgs. 33/2013); inoltre la trasparenza è qualificata come "condizione di garanzia delle libertà individuali e collettive, nonché dei diritti civili, politici e sociali", oltre che espressione di quel "diritto ad una buona amministrazione" (art.1, co.2 D Lgs 33/2013) affermato nell' art.41 della Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea, che eleva appunto la buona amministrazione da principio a diritto. Nel perseguire l'obiettivo di rafforzare lo strumento della trasparenza, concepito come un vero e proprio diritto alla conoscibilità della azione amministrativa, il decreto legislativo n.33 del 14 Marzo 2013 riordina in un corpus normativo unitario gli obblighi di trasparenza e di pubblicità a carico delle pubbliche amministrazioni sanciti da numerose disposizioni vigenti. Tale concetto di trasparenza amministrativa, temperato con l'esigenza di un'adeguata tutela della riservatezza, prevede una standardizzazione della pubblicazione dei documenti oggetto di pubblicazione obbligatoria, la quale deve essere realizzata tempestivamente sul sito istituzionale della amministrazione in formato di tipo aperto e rielaborabile (art. 7), nell'ambito della apposita sezione denominata "Amministrazione trasparente" (art. 9, co. 1), per un periodo di cinque anni e comunque fino a che gli atti pubblicati producono i loro effetti (art.8, co. 3). Infine, a tali obblighi di pubblicazione corrisponde, simmetricamente, il diritto di chiunque "di conoscerli, di fruirne gratuitamente, e di utilizzarli e riutilizzarli" (art. 3), fatto salvo l'obbligo "di citare la fonte e di rispettarne l'integrità" (art. 7), con accesso diretto ai siti, senza necessità di autenticazione ed identificazione (art. 2, co. 2)</p> <p>A tale proposito, pertanto, si precisa che l'Ente, dando corso alla massiccia formazione di aggiornamento in subiecta materia somministrata nel corso del 2024 a tutto il personale camerale, si propone di migliorare ulteriormente la completezza e l'aggiornamento delle informazioni pubblicate dai responsabili dei Servizi anche attraverso il monitoraggio dell'ufficio del RPCT.</p> <p>Inoltre, si continuerà nel 2025 nella valutazione del "diverso livello di esposizione degli uffici" al rischio di corruzione unitamente all'indicazione degli interventi organizzativi volti a prevenire il rischio medesimo nonché si proseguirà nell'attività di "mappatura dei rischi" secondo le peculiarità degli uffici al fine di individuare e opportunamente presidiare le attività maggiormente esposte a rischio in ossequio al Piano anticorruzione di</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         | <p>riferimento dell'Ente. Gli uffici della Camera, pertanto, in tale ottica, miglioreranno le attività finalizzate alla prevenzione della corruzione ed alla adozione delle misure in tema di trasparenza.</p> <p>Per quanto attiene alla materia dell'antiriciclaggio l'Ente camerale si propone nel 2025 di continuare i lavori che hanno portato alla definizione di un "primo modello di gestione del rischio" (adozione di risk management), adottato poi all'interno dei Piani anticorruzione.</p> <p>Si continuerà, pertanto, affinando il modello di valutazione del rischio correlato al rischio tipico di specifiche attività camerali, proporzionato alle dimensioni organizzative ed operative dell'Ente, idoneo sia a valutare il livello di esposizione degli uffici al rischio unitamente all'indicazione delle misure necessarie a mitigarlo sia ad assicurare il riconoscimento da parte dei dipendenti delle fattispecie ritenute meritevoli di comunicazione alla UIF.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>AZIONI</b>           | <p>Oltre a rilanciare l'organizzazione della "Giornata della trasparenza" intesa come occasione per condividere con gli stakeholders dell'Ente il Programma per la trasparenza e l'integrità, così come definito ed articolato nel Piano triennale di prevenzione della corruzione, inserendosi nell'ambito del percorso di formazione obbligatoria in materia di prevenzione e repressione della corruzione e dell'illegalità nella P.A. del personale dipendente, la Camera rinnova e rafforza per il 2025 il proprio impegno in termini di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- attività monitoraggio e controllo in itinere sul corretto assolvimento degli obblighi assoggettati a pubblicazione obbligatoria;</li> <li>- implementazione della Sezione "Amministrazione trasparente"</li> <li>- analisi dei processi camerali considerati a maggiore rischio corruttivo ai fini dell'anticorruzione</li> <li>- verifica presidi antiriciclaggio con specifico riferimento a: 1) procedimenti finalizzati all'adozione di provvedimenti di autorizzazione e concessione; 2) procedura di scelta del contraente per l'affidamento di lavori, forniture e servizi ai sensi del codice dei contratti pubblici; 3) procedimenti di concessione ed erogazione di sovvenzioni, contributi, sussidi, ausili finanziari, nonché attribuzioni di vantaggi economici di qualunque genere a persone fisiche ed enti pubblici e privati.</li> <li>- formazione del personale sul tema</li> </ul> |
| <b>RISULTATI ATTESI</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- adeguamento ed aggiornamento delle pubblicazioni in materia di trasparenza</li> <li>- realizzazione della Giornata della Trasparenza</li> <li>- attività di formazione del personale</li> <li>- accrescimento del grado e della percezione della trasparenza anche attraverso strumenti rivolti agli utenti volti a promuovere una migliore conoscenza dei servizi e dei processi camerali.</li> <li>- monitoraggio adempimento degli obblighi di segnalazione delle operazioni "sospette" non solo attraverso l'affinamento e l'ulteriore articolazione degli indicatori di anomalia, ma anche mediante soluzioni organizzative che consentano una chiara individuazione ed allocazione delle responsabilità.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

### **“NESSUN DORMA”: L'EUROPA A UN BIVIO DELLA STORIA**

A Coimbra, in una delle più antiche città universitarie del continente, nell'ambito dell'edizione 2025 del Vertice COTEC, davanti al Re di Spagna e al Presidente portoghese Rebelo de Sousa, l'ex presidente del Consiglio e della Banca centrale europea Mario Draghi e il nostro Presidente della Repubblica Sergio Mattarella hanno pronunciato due discorsi memorabili sulle prospettive economiche e politiche dell'Unione europea in questo momento storico così delicato e di svolta. Andando oltre il suo rapporto e quello di Enrico Letta del 2024— entrambi citati più volte nel suo intervento — Draghi ha lanciato un severo appello all'azione in linea col suo intervento al Parlamento europeo e quello al Senato italiano di poche settimane prima e il Presidente Mattarella

gli ha fatto eco con uno storico “nessun dorma”, di pucciniana memoria, rivolto a tutti i partner europei.

Urgono iniziative per investimenti massicci non solo in campo militare fondati su un debito comune oltre che sulle iniziative dei singoli Stati, sia pure agevolate da opportune deroghe al Patto di stabilità e crescita come quella da poco decisa dalla Commissione europea in materia di riarmo.

Sono necessari un’accelerazione della deregolamentazione e una serie di interventi che dovrebbero portare all’abolizione dei privilegi e delle rendite di posizione per sbloccare finalmente la crescita europea di fronte alla minaccia russa e alla rottura di Trump.

Sebbene sia forte e fondata su un potente mercato unico, l’Unione è anche uno degli attori più esposti alle restrizioni doganali imposte dall’Amministrazione americana, data la sua preponderante apertura commerciale al mondo.

Anche se riuscisse a trovare un accordo con Trump, infatti, gli shock indiretti dei dazi doganali a livello mondiale la colpirebbero duramente.

Come nel suo “Rapporto sulla competitività in Europa” presentato a Bruxelles nel settembre del 2024, Mario Draghi ha passato in rassegna i settori che ritiene fondamentali per i quali occorre trovare soluzioni a brevissimo termine per ritrovare l’autonomia europea: energia, nuove tecnologie e difesa.

Quello che ha presentato è – come lo ha definito “il Sole 24Ore” - un vero e proprio “programma di resistenza contro il vassallaggio europeo”.

Secondo Draghi, al termine di una crisi ventennale, oggi ci sono le condizioni per un cambiamento necessario e radicale.

Finora, la frammentazione politica del Vecchio continente e la crescita lenta hanno ostacolato una risposta europea efficace ma gli eventi recenti rappresentano un punto di rottura.

Il vasto ricorso ad azioni unilaterali per risolvere controversie commerciali, insieme alla definitiva delegittimazione del WTO, hanno minato l’ordine mondiale in un modo difficilmente reversibile.

Draghi sottolinea, infatti, che “per poter essere una grande economia, l’Ue ha bisogno di essere altamente aperta al commercio”.

Quasi un quinto del nostro valore aggiunto totale proviene dalle esportazioni: il doppio rispetto agli Stati Uniti. Più di 30 milioni di posti di lavoro sono sostenuti dalle esportazioni; circa il 15% dell’occupazione. E registriamo anche un ampio surplus delle partite correnti di circa il 3% ogni anno, il che implica che – in termini netti – assorbiamo domanda dal resto del mondo.

Questa fortissima propensione al commercio dell’Europa aumenta notevolmente l’esposizione della nostra crescita e occupazione alle azioni di *policy* dei nostri partner commerciali e a decisioni politiche che hanno origine al di fuori dell’Europa e la nostra principale esposizione è verso gli Stati Uniti.

Siamo esposti direttamente, poiché gli Stati Uniti sono il nostro maggiore mercato di esportazione, con oltre il 20% delle nostre esportazioni di beni che attraversano l’Atlantico, ma anche indirettamente, poiché gli Usa sono la principale fonte di domanda per i nostri partner commerciali. Ciò significa che, se la domanda statunitense vacilla, anche le importazioni dei nostri partner dall’Europa vacilleranno.

Le analisi della BCE mostrano che, in caso di shock al PIL degli Stati Uniti, gli effetti indiretti sull’area dell’euro superano gli effetti diretti.

Le recenti azioni dell'Amministrazione statunitense avranno certamente un impatto sull'economia europea e anche se le tensioni commerciali dovessero diminuire, è probabile che l'incertezza persista e agisca come un vento contrario per gli investimenti in tutto il settore manifatturiero dell'Ue, già fortemente provato da una lunga crisi.

E qui giunge la pressante domanda di Draghi: "come mai siamo finiti nelle mani dei consumatori statunitensi per guidare la nostra crescita? Ma soprattutto come possiamo crescere e generare ricchezza da soli?"

La risposta è che, se realisticamente, non possiamo diversificarci dagli Stati Uniti nel breve periodo, dobbiamo puntare in tale direzione nel medio e lungo periodo, sbloccando nuove rotte commerciali e facendo crescere nuovi mercati. Ma – sottolinea Draghi – "qualsiasi speranza che un'apertura al mondo possa sostituire del tutto o in modo preponderante gli Stati Uniti è destinata a essere delusa".

Gli Usa, infatti, rappresentano quasi due terzi del nostro surplus commerciale globale di beni. Le altre due maggiori economie – Cina e Giappone – registrano invece – come l'Europa - persistenti surplus delle partite correnti. Dovremo quindi raggiungere con gli Stati Uniti un accordo che ci lasci aperto un accesso.

Nel medio periodo, tuttavia, è un azzardo credere che torneremo alla normalità nel nostro commercio con gli Usa, dopo una rottura unilaterale così importante in questa relazione – o che nuovi mercati cresceranno abbastanza velocemente da colmare il divario lasciato dal rapporto con oltreoceano.

Se l'Europa vuole davvero essere meno dipendente dalla crescita degli Stati Uniti, dovrà iniziare a puntare sul mercato interno.

Per farlo, la prima azione da intraprendere sarà cambiare il quadro di politiche macroeconomiche che abbiamo progettato dopo la grande crisi finanziaria e la crisi del debito sovrano del 2008.

Fino ad allora, l'Ue aveva avuto una posizione delle partite correnti sostanzialmente equilibrata e una domanda interna adeguata ma di fronte alle conseguenze di quelle crisi – una ripresa lenta e un alto debito pubblico – i Governi europei hanno deciso di riorientare l'economia del Vecchio continente verso i mercati mondiali e importare domanda dall'estero.

Il quadro – sottolinea Draghi - aveva tre elementi principali:

- 1) una politica fiscale restrittiva. Dal 2009 al 2019, infatti, la posizione fiscale complessiva nell'area dell'euro, corretta per il ciclo, è stata in media dello 0,3%, rispetto al -3,9% negli Stati Uniti. La principale vittima di questa politica "frugale" sono stati gli investimenti pubblici, che sono scesi di quasi un punto percentuale come quota del PIL e non hanno mai recuperato i livelli pre-crisi fino alla pandemia.
- 2) un'attenzione tutta rivolta alla competitività internazionale e alla domanda estera piuttosto che alla produttività e alla domanda interna. Dal 2000 in poi, infatti, la crescita annuale della produttività del lavoro nell'Ue è stata solo la metà di quella degli Stati Uniti, causando un divario di produttività cumulativo di 27 punti percentuali nell'intero periodo. Ma invece di cercare di invertire la tendenza della produttività, abbiamo costruito le nostre politiche del lavoro in modo da adattarle ad essa. Soprattutto dopo le crisi, abbiamo fatto uno sforzo deliberato per reprimere la crescita dei salari in modo da aumentare la competitività

esterna. Conseguentemente, i nostri salari reali non sono riusciti a tenere il passo nemmeno con la nostra lenta produttività, mentre i salari reali negli Stati Uniti sono aumentati di nove punti percentuali in più rispetto a quelli dell'Eurozona nello stesso periodo.

Questa repressione salariale, a sua volta, ha frenato i consumi e ha causato un'ulteriore contrazione della domanda interna già soffocata dalla politica fiscale restrittiva.

Prima del 2008, la domanda interna nell'area dell'euro cresceva circa allo stesso ritmo degli Stati Uniti. Da allora, la domanda interna negli Stati Uniti è cresciuta a un ritmo più che doppio di quella europea.

- 3) Il terzo elemento è consistito essenzialmente nel rinunciare allo sviluppo del mercato interno come fonte di crescita. Le regole anti-trust non sono state applicate. I procedimenti d'infrazione verso i colossi stranieri sono diminuiti del 75% dopo il 2011 e si sono fatti pochi progressi nell'abbassare le barriere interne nei servizi. Le barriere esterne nei servizi sono diminuite più velocemente di quelle interne, con l'effetto di reindirizzare la domanda al di fuori dell'Ue.

questo contesto ha portato a una depressione dei tassi di rendimento per gli investitori e il capitale del Vecchio continente è stato spinto fuori dall'Ue alla ricerca di opportunità. Dal 2015 al 2022, infatti, le grandi società quotate europee hanno avuto un tasso di rendimento sul capitale investito di circa 4 punti percentuali inferiore rispetto ai loro omologhi statunitensi.

La proposta di Draghi, dunque, è quella di promuovere, a livello europeo, una politica di investimenti a debito comune come quelli che hanno dato vita al *Next Generation EU* in tempo di pandemia, allentando o sospendendo i limiti del Patto di stabilità e crescita e contemporaneamente smantellare le barriere che ostacolano il funzionamento del mercato interno e favorire un adeguamento dei salari e delle retribuzioni in modo da stimolare i consumi.

Si tratta – insomma – di puntare non più solo alla domanda estera, ma al rafforzamento della domanda interna di quello che resta il più grande mercato di consumatori del mondo.

Investimenti e consumi interni più elevati possono generare un forte impulso alla domanda europea, compensando qualsiasi vento contrario proveniente da una domanda statunitense in calo. Barriere interne più basse possono aumentare l'elasticità dell'offerta, contribuendo a mitigare le pressioni inflazionistiche che derivano da maggiori investimenti – soprattutto se il commercio mondiale diventa più frammentato.

Parallelamente, un mercato unico ben funzionante può aumentare la crescita della produttività, innalzando i tassi di rendimento e attirando capitali privati.

In sintesi, secondo Draghi, la strada da percorrere passa per investimenti, salari e consumi più elevati in modo da creare un mercato interno più forte e allentare il focus sulla competitività esterna.

Per finanziare l'aumento degli investimenti, tuttavia, l'Europa non può affidarsi principalmente ai bilanci nazionali perché altrimenti si creerebbe un continente "a due velocità" e i Paesi ad alto debito (come l'Italia) resterebbero indietro.

Il meccanismo di recente adottato dalla Commissione europea per agevolare gli investimenti in materia di difesa, consistente in una deroga al Patto di stabilità e crescita che consente ai singoli Stati di fare debito – per quanto utile come strategia per far fronte ad esigenze pressanti e di breve

periodo - non è la strada giusta da adottare nel medio e lungo periodo se si vuole rilanciare l'economia della Ue.

Lo dimostra il fatto che finora solo 12 dei 27 Paesi dell'area dell'euro hanno optato per avvalersi della deroga e molti altri hanno già dichiarato che non utilizzeranno la clausola di salvaguardia a causa della mancanza di spazio di manovra fiscale.

Quando il debito è già elevato, esentare dalle restrizioni fiscali determinate categorie di spesa pubblica può dare risultati solo per Paesi scarsamente indebitati.

La maggior parte delle opinioni pubbliche europee, inoltre, non sono disposte a rinunciare ad altri livelli di prestazioni per favorire investimenti a debito in difesa che gravino sui bilanci nazionali.

In questo contesto, l'emissione di debito comune dell'Ue per finanziare spese comuni – come già avvenuto in periodo pandemico - è una componente chiave per il rilancio dell'economia europea e anche per bloccare le spinte sovraniste che in questa fase dilagano in quasi tutti i Paesi del Vecchio continente.

Inoltre, l'emissione di debito comune fornirebbe l'"anello mancante" nei frammentati mercati dei capitali europei, ovvero l'assenza di un asset sicuro comune. Ciò contribuirebbe a rendere i mercati dei capitali più stabili e liquidi, creando un circolo virtuoso tra tassi di rendimento più elevati e maggiori opportunità di finanziamento.

Si dice che l'Europa avanza solo se c'è crisi e che spesso solo davanti alle crisi ci si sveglia e si dà il via a un salutare cambiamento.

È il "nessun dorma" di Mattarella.

Possiamo fare del combinato disposto della guerra russo-ucraina e della svolta trumpiana sui dazi un'opportunità di cambiamento radicale delle politiche economiche europee oppure possiamo continuare sulla vecchia strada della politica fiscale restrittiva, dell'indebitamento nazionale e dei bassi salari e consumi. La seconda strada, però, ci conduce diritti verso la frammentazione europea e la vittoria dei partiti sovranisti.

Un altro campo in cui abbiamo dormito fin troppo a lungo è stato quello dell'autonomia energetica. Se da un lato, infatti, l'Europa "si cullava" sulla sua dipendenza dalla domanda di beni americani, dall'altro "si crogiolava" sulla sua dipendenza energetica dalla Russia, che ha perdurato anche dopo l'annessione della Crimea e la crisi in Georgia, per poi arrestarsi improvvisamente di fronte all'invasione dell'Ucraina, costringendoci a riconversioni rapide e dolorose in termini di costi dell'energia.

I prezzi elevati delle bollette energetiche e le carenze della rete di approvvigionamento europea sono una minaccia alla sopravvivenza della nostra industria, un grande ostacolo alla competitività e un peso insostenibile per le nostre famiglie e imprese, oltre che il principale ostacolo alla strategia di decarbonizzazione.

Nel campo energetico, Draghi ha indicato tre linee di azione nel suo discorso di Coimbra:

- 1) In primo luogo, dobbiamo mettere in campo un vasto piano di investimenti a livello europeo per costruire le reti e gli inter-connettori necessari per far sì che una rete basata sulle energie rinnovabili risulti adeguata alla trasformazione energetica cui aspiriamo.
- 2) In secondo luogo, dobbiamo riformare il funzionamento del nostro mercato dell'energia, lavorando per allentare il legame tra i prezzi del gas e quelli delle rinnovabili. È sconcertante,

infatti, vedere come l'Europa sia diventata ostaggio di interessi particolari ormai consolidati. La Commissione Europea, che ha già creato una *task force* sulla trasparenza, potrebbe anche avviare un'indagine indipendente sul funzionamento complessivo dei mercati energetici dell'Ue e poiché in Europa il sole e il vento da soli non possono garantire la sicurezza dell'approvvigionamento in nessuno scenario, dobbiamo essere pronti a utilizzare tutte le possibili fonti di energia pulita e ad essere neutrali verso nuove soluzioni energetiche.

- 3) In terzo luogo, dobbiamo puntare sulle nuove tecnologie. Con l'avanzare delle rivoluzioni del *cloud computing* e dell'IA, infatti, l'Europa si è ritrovata tagliata fuori. Eppure, abbiamo continuato a creare un ambiente che ostacola l'innovazione radicale. La frammentazione del nostro mercato unico ha ostacolato le startup tecnologiche nel tentativo di raggiungere la scala necessaria per avere successo in questo settore. Le nostre politiche di concorrenza non sono state in grado di adattarsi alla natura della trasformazione tecnologica che stava avvenendo davanti ai nostri occhi. Tra gli altri cambiamenti, l'innovazione avrebbe dovuto giocare un ruolo maggiore nelle decisioni sulla concorrenza. E invece abbiamo permesso alla regolamentazione di crescere mentre i servizi digitali si espandevano. Alla base di ciò vi era una preoccupazione per la protezione dei consumatori certamente fondata, ma non si è preso in considerazione l'effetto sulle piccole imprese tecnologiche europee che – a differenza dei loro grandi concorrenti statunitensi – non hanno la capacità di adeguarsi. Ora, ci troviamo di fronte a un quadro normativo che risulta eccessivo in alcune delle aree chiave e, peggio ancora, frammentato. Ci sono oltre 270 regolatori attivi nelle reti digitali in tutti gli Stati membri. Si dice che l'IA sia una tecnologia "trasformativa", come lo è stata l'elettricità 140 anni fa. Ma l'IA è in realtà basata su un'orchestrazione di almeno altre quattro tecnologie: il *cloud*, con la sua capacità di memorizzare grandi quantità di dati; il *supercomputing*, con la sua idoneità ad eseguire rapidamente un enorme numero di operazioni per unità di tempo e la *cyber security*, che protegge i dati in settori altamente sensibili come la scienza, la difesa, la salute e la finanza, senza omettere di considerare l'importanza delle reti di trasmissione dei dati, come il 5G e il 6G, la fibra ottica e i satelliti su cui l'Europa è ancora molto indietro.

Il Vecchio continente ha perso terreno nell'IA e in tutte le altre tecnologie suindicate e - ammonisce Draghi – "dobbiamo lavorare in tutte queste aree se vogliamo recuperare". Non sarebbe realistico pensare che si possa colmare questo divario nel breve termine, ma quel che potremmo e dovremmo fare è concentrarci su settori specifici che sono fondamentali per la crescita, il benessere e la sicurezza dei nostri cittadini.

Ad esempio, sarebbe prezioso creare un *cloud* strategico europeo che ci dia sovranità sui dati in domini critici, come la difesa e la sicurezza ed investire di più per costruire la nostra infrastruttura comune di supercalcolo: la rete Euro-HPC. E dovremmo, nel contempo, sviluppare una capacità europea di *cyber security*, poiché stiamo perdendo competitività nel 5G e siamo molto deboli nelle comunicazioni satellitari, nelle quali c'è il rischio concreto che l'Europa finisca per dover dipendere dalla tecnologia statunitense e cinese in uno degli aspetti strategici in assoluto più importanti, che è la trasmissione sicura dei nostri dati.

Tutto ciò richiede una grande strategia industriale in Europa e – ancora una volta – una grande mole di investimenti, che possono essere lanciati solo facendo debito comune e mettendo in comune le nostre risorse e capacità in modo da realizzare le “economie di scala” che queste tecnologie richiedono.

Lo stesso vale per la difesa. Le crescenti minacce sul nostro confine orientale sono evidenti da almeno un decennio. La Russia non fa mistero di considerarci un nemico da indebolire tramite la guerra ibrida ma mentre questa minaccia è aumentata noi abbiamo fatto ben poco per rafforzare la nostra difesa comune.

Oggi, l'Europa può contare su un organico militare di 1,4 milioni di unità, il che la rende una delle forze più grandi al mondo. Ma è divisa in 27 eserciti, senza una catena di comando comune, tecnologicamente frammentata e priva di strategie coordinate – e tutto ciò la rende pressoché irrilevante dal punto di vista militare.

Con l'adombrato ritirarsi dell'ombrello di sicurezza degli Stati Uniti, stiamo cominciando a renderci conto della nostra debolezza, come dimostra il fatto che, benché abbiamo fornito circa la metà degli aiuti militari all'Ucraina, probabilmente saremo meri spettatori in un negoziato di pace che riguarda il nostro futuro europeo.

Ma non è troppo tardi per cambiare le prospettive tra 5-10 anni, se oggi prendiamo le misure giuste per sviluppare la nostra capacità industriale di difesa e le capacità strategiche.

Dobbiamo ridurre la frammentazione della nostra industria della difesa, creare un piano di difesa europeo basato sull'interoperabilità tra tutti gli asset militari e garantire un cyberspazio europeo sicuro attraverso un maggiore coordinamento e investimento in tecnologie digitali e satellitari comuni.

Il riarmo dei singoli Stati non può essere la soluzione. Nessuno degli Stati europei da solo è in grado di far fronte alla minaccia potenziale.

Ci sono – nonostante tutto – buone speranze.

Nelle occasioni in cui l'Ue ha fatto salti significativi verso una maggiore integrazione, infatti, tre fattori sono stati sempre presenti: 1) una crisi che dimostri oltre ogni dubbio che il sistema precedente è diventato insostenibile; 2) un grande shock politico che sconvolga l'ordine istituzionale; 3) un piano d'azione già esistente a cui tutte le parti possano aderire.

Così fu per la creazione dell'euro che era in progetto sin dagli anni '60 ma prese concretamente il via solo negli anni '80 a seguito di serie di crisi dei tassi di cambio che avevano iniettato nell'economia una volatilità inaccettabile e reso le persone disposte a prendere in considerazione come alternativa possibile la moneta unica.

Poi è avvenuta la riunificazione tedesca, che richiedeva un nuovo assetto per legare più strettamente la Germania all'Europa e infine il Rapporto Delors, pubblicato nel 1989, ha fornito il piano d'azione per capitalizzare questo momento politico.

Così è accaduto nuovamente per la pandemia, che ha dato per la prima volta all'Europa di coraggio di abbandonare le politiche fiscali di Maastricht e fare debito comune per indispensabili investimenti basati sull'emissione di euro-bond.

Oggi - come ha sottolineato Draghi a Coimbra - “tutti e tre i suddetti fattori sono presenti di nuovo”. “Dal 2020 abbiamo perso il nostro modello di crescita, il nostro modello energetico e il nostro modello di difesa. Gli europei avvertono in modo acuto il senso di crisi. Crescita, energia e difesa

sono le aree fondamentali in cui i Governi devono provvedere ai loro cittadini, eppure in ciascuna di esse ci siamo trovati ostaggio della sorte ed esposti alle decisioni imprevedibili di altri. Di conseguenza, lo stato d'animo diffuso tra industriali, lavoratori, politici e mercati è passato dalla noncuranza all'allarme. I rischi materiali cui andiamo incontro per la nostra crescita, i nostri valori sociali e la nostra identità, incombono su tutte le decisioni future. Stiamo assistendo a grandi fratture istituzionali. Lo shock politico dagli Stati Uniti è massiccio. E ad esso si accompagnano un completo cambio di rotta in Paesi come la Germania, e una nuova determinazione nella Commissione ad affrontare barriere e burocrazia".

L'Europa è a un tornante decisivo della storia.

Torna al centro del dibattito l'annosa questione della "forma di governo" dell'Ue, che necessita di un "cambio di passo" verso una prospettiva federalista e maggioritaria, con il superamento del criterio unanimistico.

Tale cambiamento, però, necessita di una più consistente cessione di sovranità da parte dei singoli Paesi a favore della Ue, a cui si oppongono i movimenti sovranisti in vorticoso ascesa nelle ultime consultazioni elettorali.

Possiamo andare verso la frammentazione o verso un'unione non solo monetaria e dei mercati.

La prima strada ci conduce all'irrilevanza come attori economici internazionali di fronte ai colossi del levante e d'oltre oceano.

La seconda fa di noi uno dei protagonisti attivi dello scenario mondiale.

### **LO SCOPPIO DEL CONFLITTO IN IRAN: UNA "TEMPESTA PERFETTA"**

Mentre il presente documento veniva sottoposto alla Giunta camerale, una nuova gravissima crisi bellica internazionale, che da tempo covava sotto la cenere, divampava in Medio Oriente.

Nella notte tra il 12 e il 13 giugno, infatti, Israele - che per decenni si era confrontato con l'Iran prevalentemente in maniera indiretta in aree come il Libano, la Palestina, la Siria e lo Yemen - ha sferrato un attacco violentissimo e senza precedenti contro la Repubblica islamica, cogliendola del tutto alla sprovvista.

Erano in corso e già calendarizzate, infatti, le trattative tra Usa ed Iran sulla questione della proliferazione nucleare, anche se era appena scaduto l'ultimatum di 60 giorni che gli americani avevano concesso al regime iraniano e l'Agenzia internazionale per l'energia atomica (Aiea) aveva appena puntato l'indice sull'elevato rischio che la Repubblica islamica potesse dotarsi in tempi brevi dell'arma nucleare.

Dopo il fulmineo attacco notturno di Israele a una serie di siti strategici e uomini-chiave degli apparati iraniani, ha avuto inizio un susseguirsi di rappresaglie e contro-rappresaglie che hanno coinvolto non solo infrastrutture militari o scientifiche, ma anche raffinerie come quella di Haifa, edifici governativi come la sede della TV pubblica iraniana, aeroporti e edifici civili.

Piogge di missili balistici e ipersonici, droni e attacchi aerei si sono riversati in breve tempo sui due Paesi, sconvolgendo di fatto gli equilibri di un'area così importante per il commercio e soprattutto per gli approvvigionamenti energetici mondiali.

Le forze armate israeliane hanno dichiarato quello iraniano "fronte di guerra primario" e il Governo di Tel Aviv ha indicato apertamente come obiettivo auspicabile il "*regime change*" nella Repubblica islamica.

Il bilancio provvisorio e parziale di pochi giorni di scontri a distanza è di 30 vittime e oltre 200 feriti in Israele e oltre 400 vittime e 3mila feriti in Iran che – a differenza del Paese avversario – non è dotato di una rete di adeguati rifugi antiaerei per i civili.

Mentre i cieli del Medio Oriente erano attraversati da salve di missili e rombi di contraerea, da oltreoceano il Presidente americano Donald Trump appariva in preda all'incertezza.

Da un lato, infatti, dichiarava che gli Usa erano stati “informati ma non coinvolti” e chiedeva un'immediata *de-escalation* e una ripresa dei negoziati sul nucleare iraniano, con il coinvolgimento della Russia di Putin in qualità di mediatore, ma dall'altro non escludeva un intervento diretto nel conflitto.

L'Europa, a sua volta, appariva del tutto spiazzata dagli eventi e non considerata nemmeno nel ruolo di mediazione ed anzi umiliata nel G7 appena svoltosi in Canada dal fatto che Trump riconosceva tale ruolo al Presidente russo, di cui chiedeva anche il ritorno nel consesso delle grandi potenze occidentali.

Il G7 in Canada si è presentato, infatti, purtroppo come un “vertice dell'impotenza”, con gli Usa che non hanno concordato con gli altri Stati partecipanti né sui dazi, né sulla guerra in Ucraina e il ruolo della Russia e tanto meno su Gaza e Medio Oriente.

Sembra che tra le due sponde dell'Atlantico si stia aprendo una voragine, nonostante gli sforzi di alcuni Paesi che cercano disperatamente di fare da “pontieri”, come l'Italia.

Inoltre, il vertice NATO dell'Aja ancora in corso mentre il presente documento viene sottoposto al Consiglio camerale, sembra improntato ad imporre ai *partner* europei - sia pure in un orizzonte decennale – un aumento consistente delle spese militari a favore dell'Alleanza atlantica (pari ad almeno il 3,5% del PIL, oltre ad un 1,5% per altre “iniziative di sicurezza”) allo scopo di riequilibrare il rapporto con gli Usa ma ad evidente detrimento sia degli equilibri di bilancio degli Stati più indebitati (come il nostro) che dell'obiettivo alternativo di una difesa comune europea e di un'autonomia strategica del Vecchio continente tanto caldeggiato dai cosiddetti “Paesi volenterosi” (Francia, Germania e Gran Bretagna).

Quanto a Israele, non c'è dubbio che il suo Governo – dando il via all'attacco all'Iran - puntasse al fallimento delle trattative sul nucleare e al coinvolgimento diretto degli Usa nel conflitto, dato che solo le bombe americane di profondità potevano raggiungere alcuni impianti di arricchimento dell'uranio scavati nel cuore delle montagne persiane.

Mentre i depositi di carburante fuori Teheran erano in fiamme, Donald Trump presiedeva una serie di riunioni di emergenza per decidere cosa fare.

Un impegno militare americano diretto, infatti, per quanto auspicato dall'ala “neocon” del Partito repubblicano, non appariva gradito al gruppo più vicino a Trump fautore, per tutta la campagna elettorale, di una precisa linea di politica estera finora seguita in quasi tutti gli scacchieri internazionali: non intervenire in alcun conflitto ma limitarsi a lasciare “mano libera” agli alleati.

Alla fine, comunque, stretto tra le richieste di Israele e le pressioni dell'ala conservatrice del suo Partito, Trump ha deciso. Nella notte del 22 giugno, infatti, i bombardieri B-2 hanno attaccato tre siti nucleari iraniani con bombe di profondità.

La risposta dell'Iran - per quanto verbalmente molto accesa – per ora si è limitata al bombardamento “con preavviso” su una base americana in Qatar, efficacemente respinto dalla contraerea

statunitense e alla dichiarazione, al momento non verificata, che l'uranio arricchito non sia stato colpito in quanto spostato già da tempo in "luoghi segreti".

Gli Usa, dal canto loro, finora non hanno attuato ulteriori attacchi ed anzi hanno imposto alle parti una tregua che sembra preludere al riavvio di negoziati.

È probabile che su tale esito - per quanto provvisorio - abbiano influito le pressioni esercitate sugli Usa dai Paesi arabi del Golfo, per i quali - nonostante siano avversari storici dell'Iran- l'*escalation* del conflitto è un incubo da un punto di vista economico e commerciale.

Qatar, Bahrein ed Emirati Arabi, infatti - che hanno già dovuto precludere temporaneamente all'aviazione civile i loro spazi aerei, con gravi conseguenze sul piano del turismo - se l'Iran dovesse decidere di chiudere lo stretto di Hormuz, subirebbero danni incalcolabili con il blocco di fatto del passaggio della maggior parte del petrolio e del gas verso l'Europa e la Cina.

Per questo l'Arabia Saudita, il Qatar e gli Emirati Arabi Uniti ha subito denunciato l'attacco israeliano ed americano con fermezza e hanno espresso grandi preoccupazioni per le conseguenze sulla stabilità regionale.

Se è vero, infatti, che tali Paesi si erano avvicinati molto a Israele, sfiorando la firma degli Accordi di Abramo durante la prima Presidenza Trump, è anche vero che - dopo la fine della guerra in Yemen - si sono riavvicinati anche allo Stato iraniano, tanto da ristabilire normali relazioni diplomatiche e aderire insieme ai BRICS.

Nella visione strategica di Tel Aviv, in ogni caso, alcuni risultati preziosi sono stati già ottenuti.

Innanzitutto, gli altri Paesi hanno potuto vedere l'estrema debolezza militare dell'avversario e in particolare hanno potuto accorgersene i suoi *proxy* da sempre nemici giurati di Israele come gli Hezbollah libanesi, i miliziani palestinesi di Hamas e gli Houthi yemeniti.

Inoltre, sono stati deragliati i negoziati sul nucleare e colpiti i principali siti e protagonisti del tentativo iraniano di arricchimento dell'uranio a scopo bellico.

Infine, è stata distolta l'attenzione dell'opinione pubblica internazionale e dei mass media dal massacro in corso a Gaza e prolungata la permanenza al potere del gabinetto Netanyahu.

Ancora da realizzare, invece, quello che appare come l'obiettivo più ambizioso suggerito dal nome stesso dell'operazione bellica israeliana ("Leone risorgente") e dall'utilizzo propagandistico della vecchia bandiera dello Shah: il cambio di regime in Iran, con la caduta degli Ayatollah.

Dal punto di vista israeliano, infatti, l'Iran rappresenta l'ultima e più pericolosa pedina di una scacchiera regionale che Tel Aviv punta a neutralizzare ormai da anni.

L'obiettivo più ambizioso - seppur difficilmente raggiungibile - sembra essere quello di provocare un'implosione interna del sistema di potere iraniano attraverso una combinazione di pressioni militari ed economiche.

In questa prospettiva, la campagna militare in corso non è un'azione isolata, ma l'ultima fase di un piano di lungo periodo volto a indebolire progressivamente la Repubblica islamica per poi colpirne il cuore.

È la cosiddetta "*Dottrina Octopus*" enunciata esplicitamente dal Premier israeliano anche in un celebre discorso all'ONU, in cui - carta geografica alla mano - illustrava tutta la complessità di un sistema di alleanze che portava la potenza iraniana a dominare un'area che dal Golfo persico arrivava fino al Mediterraneo, strozzando di fatto Israele in una morsa.

L'obiettivo, dunque, è ora quello di colpire direttamente "la testa della piovra", dopo anni di operazioni mirate contro i suoi "tentacoli": gli alleati regionali degli Ayatollah.

È anche in quest'ottica che si possono quindi leggere le operazioni di Israele degli ultimi anni contro gli Houti in Yemen, Hamas in Palestina, Hezbollah in Libano, fino alla caduta del regime alawita alleato dell'Iran in Siria di Bashar al Assad, che ha consentito di fatto a Israele di acquisire il controllo delle alture del Golan e, soprattutto, dello spazio aereo sulla Siria, da cui infatti sono passati i bombardieri diretti contro l'Iran.

Tuttavia, quello di un cambio di regime resta un obiettivo difficilmente raggiungibile, sia per il rischio che l'orgoglio nazionale persiano compatti la popolazione attaccata anziché frammentarla sia perché il regime degli Ayatollah – a differenza di quelli di Saddam, Gheddafi o Assad – non ha carattere personalistico ma è fondato su una struttura di potere molto articolata e ramificata, capace di sostituire efficacemente anche la "guida suprema" Khamenei in caso di uccisione o di fuga.

Certo è che attualmente l'Iran fatica a reggere il confronto con la superiorità militare israeliana, in gran parte a causa della netta disparità degli investimenti nel settore della difesa.

Secondo i dati del SIPRI, infatti, la spesa militare iraniana è circa sette volte inferiore rispetto a quella di Israele. Anche in rapporto al Pil, Tel Aviv destina al comparto militare una quota doppia rispetto a Teheran.

Tuttavia, qualora il conflitto dovesse protrarsi nel medio-lungo periodo, l'Iran potrebbe tentare di compensare tale svantaggio, facendo leva su un forte settore industriale riconvertibile in funzione bellica, come già accaduto nella decennale guerra contro l'Iraq, e su un esercito molto più numeroso di quello israeliano.

L'Iran, del resto, con una popolazione di oltre 90 milioni di abitanti, appare un "boccone troppo grosso" da ingoiare anche per l'agguerrito esercito di Tel Aviv.

Esiste il rischio concreto, inoltre, che – se messo all'angolo - il regime iraniano possa attuare un blocco dello Stretto di Hormuz, che è uno snodo cruciale per il traffico energetico globale, causando così danni colossali ai Paesi del Golfo e ai loro acquirenti, *in primis* l'Europa e la Cina.

Tuttavia, questa mossa appare difficilmente attuabile. Da un lato, infatti, un'interruzione dei transiti marittimi provocherebbe conseguenze economiche di tale portata da spingere con ogni probabilità gli Stati Uniti a ulteriori interventi militari diretti; dall'altro, il blocco penalizzerebbe anche importanti alleati dell'Iran, come la Cina e la Russia, compromettendo i già fragili sostegni diplomatici su cui Teheran oggi fa affidamento.

Per Teheran, dunque, le opzioni sul tavolo appaiono sempre più ristrette.

Una possibilità, la più radicale, sarebbe l'acquisizione in tempi accelerati dell'arma atomica. Ciò ristabilirebbe una forma di deterrenza nei confronti di Israele, ma esporrebbe l'Iran a un isolamento internazionale ancora più marcato e la Repubblica islamica rischierebbe di essere equiparata, sul piano diplomatico, a uno "Stato paria" come la Corea del Nord.

Ma c'è anche la possibilità di un ritorno al negoziato, con la possibile mediazione russa o europea, già chiesta dalla Repubblica islamica, che si è rivolta direttamente a Francia, Germania e Regno Unito.

Tuttavia, la credibilità di questi ultimi appare oggi fortemente compromessa agli occhi di Teheran, soprattutto in seguito alla recente risoluzione di condanna promossa all'interno dell'Agenzia

internazionale per l'energia atomica (Aiea), che ha accusato l'Iran di non rispettare gli obblighi imposti dal trattato di non proliferazione.

La fiducia nei confronti dei tre Paesi europei si è dunque incrinata, mentre rimane incerta la reale capacità di Mosca di mediare efficacemente, nonostante le dichiarazioni favorevoli espresse da Donald Trump.

Alla luce di ciò, potrebbero essere proprio i Paesi sunniti del Golfo a rappresentare per Teheran l'interlocutore più affidabile in una fase tanto delicata.

Le monarchie della Penisola Arabica, infatti, pur avendo storicamente mantenuto rapporti tesi con lo Stato sciita, sono oggi tra i soggetti maggiormente preoccupati dall'egemonico attivismo regionale di Israele.

Inoltre, l'influenza politica ed economica che alcuni di questi Paesi esercitano sull'Amministrazione Trump, unita al recente riavvicinamento diplomatico con Teheran, potrebbe renderli il canale più promettente per contenere l'*escalation* e riavviare un processo negoziale.

La sconfitta di Hezbollah in Libano, la caduta del regime siriano e l'isolamento dell'Iran sono innegabili successi di Israele che, negli ultimi due anni, ne hanno fatto la potenza egemone della regione fra il Mediterraneo e il Golfo persico.

Tali successi, però, non hanno affatto contribuito alla stabilità dell'area.

La forza predominante d'Israele, infatti, non è gradita alla Turchia e ancor meno al mondo arabo sunnita, che pure ha beneficiato dell'indebolimento dell'asse sciita.

L'Arabia Saudita, sempre più leader del mondo arabo, aveva altri progetti: dopo aver commesso drammatici errori, Mohammed bin Salman, il principe ereditario ma già padrone del regno, sta ricostruendo il Paese con riforme sociali e costosissimi investimenti strutturali.

Il suo successo dipende dalla stabilità della regione che il giovane Mohammed ha già avviato con strumenti diversi da quelli israeliani.

L'Iran non è più un nemico dei sauditi: le relazioni sono aperte e costruttive.

Dall'Arabia Saudita viene anche una proposta di soluzione dell'ostacolo principale nella trattativa che gli Usa conducono sul nucleare iraniano: l'uranio e il suo arricchimento.

Bin Salman, infatti, ha offerto di gestire insieme agli iraniani sia la produzione che il controllo dell'arricchimento dell'uranio.

Indebolendo l'Iran, Israele ha favorito tutto questo.

Bombardandolo ancora, invece, mette in pericolo la stabilità della regione, specie se dovesse fallire - come sembra - la "scommessa" sul "*regime change*".

L'economia mondiale, intanto, si confronta con grande preoccupazione con gli effetti di un eventuale protrarsi o aggravarsi dello scontro militare tra Israele e Iran, che potrebbero ricadere soprattutto su due ambiti: il commercio globale di idrocarburi e, più in generale il traffico delle merci.

Per quanto riguarda il primo aspetto, il conflitto rischia di scatenare un nuovo rincaro del prezzo del greggio con conseguenze dirette sul tasso di inflazione internazionale, sui consumi delle famiglie e sui costi di produzione delle imprese.

Finora, il rincaro si è contenuto intorno all'8% per il petrolio e al 5% per il gas, ma se il conflitto, come sembra, non dovesse diminuire di intensità nei prossimi giorni, potrebbe accentuarsi.

Il più grande timore dei mercati non è tanto l'eventuale distruzione degli impianti petroliferi iraniani, il cui export è soprattutto diretto in Cina, ma la possibile rappresaglia dell'Iran, con la chiusura dello stretto di Hormuz.

Attraverso quel canale, infatti, transita tutto il petrolio proveniente dal Golfo Persico e diretto agli importatori nel mondo, comprese le esportazioni di Gpl dal Qatar e dall'Oman.

Si tratta della principale arteria petrolifera del mondo, da cui transita circa il 40% del volume totale del mercato.

Quasi 20 milioni di barili di petrolio al giorno, infatti, transitano per Hormuz, tanto che un suo blocco – secondo le previsioni degli analisti - ne farebbe schizzare il prezzo oltre i 200 dollari al barile.

Più in generale, lo Stretto di Hormuz è importante dal punto di vista di tutti gli scambi commerciali. Ogni mese, infatti, transitano per quelle acque in media più di 3.000 navi e, nel suo punto più stretto, questo cruciale punto di passaggio ha una larghezza di appena 21 miglia nautiche.

Se questo snodo fondamentale dovesse essere chiuso al traffico marittimo, gli oltre 500 milioni di barili di petrolio greggio al mese che viaggiano verso Europa e Cina provenienti dagli Stati produttori del Golfo dovrebbero trovare un altro modo per raggiungere i mercati di destinazione.

Analizzando i transiti nel primo trimestre del 2025 per Paese di proprietà effettiva, le navi greche, giapponesi e cinesi dominano e sarebbero le più colpite da un eventuale blocco ma anche Germania e Italia ne risentirebbe tantissimo.

Per questo l'attacco di Israele all'Iran – appena avvenuto - ha scatenato il panico sui mercati globali. Già nella giornata di venerdì 13 giugno, infatti, il prezzo del petrolio è schizzato ai massimi dell'anno, le borse internazionali sono crollate e l'oro, in qualità di bene rifugio, ha toccato nuovi record storici.

La prima conseguenza economica dell'*escalation* militare si è vista sui mercati del petrolio, dove il prezzo del greggio è aumentato del 9%, superando i 75 dollari al barile.

Si tratta dell'aumento più consistente in una sola giornata dal 2022, quando i prezzi erano schizzati in alto dopo l'invasione russa dell'Ucraina.

L'impennata è stata immediata e ha coinvolto tutti i principali mercati.

Le ripercussioni dell'*escalation* non si limitano, però, al petrolio.

Anche il gas naturale rischia di essere coinvolto, dato che il Qatar – che è uno dei principali esportatori mondiali di gas liquefatto- dipende dallo stesso Stretto di Hormuz per spedire i suoi prodotti verso l'Europa e l'Asia.

Ma le conseguenze dell'attacco di Israele all'Iran più ampie riguardano l'effetto-domino sull'economia globale.

La Cina, infatti, che ormai è la prima economia mondiale, acquista dall'Iran circa 1,5 milioni di barili di petrolio al giorno a prezzi scontati.

Se queste forniture dovessero interrompersi, Pechino sarebbe costretta a comprare petrolio più costoso da altri fornitori come la Russia.

Questo si tradurrebbe in costi di produzione più alti per le fabbriche cinesi, che a loro volta potrebbero aumentare i prezzi dei prodotti che esportano in tutto il mondo, già gravati dai dazi concordati con Trump.

In ogni caso, anche escludendo lo scenario peggiore – cioè, la chiusura dello stretto di Hormuz - resta il fatto che Teheran produce circa il 3% del greggio mondiale e il 7% di gas metano, le sue riserve di petrolio sono tra le più ricche ed è terza in classifica fra gli esportatori dell'OPEC.

Nonostante le sanzioni americane ed europee, infatti, il Paese degli Ayatollah negli ultimi anni ha aumentato le vendite all'estero, aggirando le restrizioni e trovando nella Cina il suo principale acquirente.

I mercati sono preoccupati, quindi, che anche la sola minaccia a siti e stabilimenti iraniani possa causare interruzioni nell'offerta e quindi un'impennata dei prezzi e delle bollette.

Ad Amsterdam le quotazioni del gas hanno già registrato un aumento del 4%, giungendo a 37,60 euro al megawattora.

A sua volta il prezzo dell'oro – divenuto il principale bene rifugio – è balzato di oltre l'1%, superando i 3.420 dollari e avviandosi verso il massimo storico raggiunto ad aprile scorso di 3.500,00 dollari.

Del resto, gli investitori sono in cerca di sicurezza in un contesto di crescenti tensioni geopolitiche e di incertezza economica mondiale.

Nei prossimi giorni, secondo la maggior parte degli analisti, dobbiamo prepararci a un periodo di forte volatilità dei mercati.

Il timore principale è che l'*escalation* possa estendersi ben oltre i confini di Israele e Iran, coinvolgendo attori regionali e globali, oppure innescando azioni di sabotaggio o rappresaglia su infrastrutture economiche critiche.

Come sottolinea IG Italia, “la crisi in corso tra Israele e Iran rappresenta una enorme sfida e - potenzialmente una tempesta perfetta per l’economia mondiale”.

Le prossime ore e giorni saranno cruciali: ogni segnale di *de-escalation* potrebbe calmare gli investitori, ma ogni ulteriore deterioramento rischia di alimentare uno *shock* energetico e finanziario globale.

Vanno inoltre valutati gli effetti che gli sviluppi della crisi israelo-iraniana hanno sulle scelte della *Federal Reserve*; la Banca centrale americana, infatti, in questi giorni ha deciso di mantenere invariati i tassi d'interesse. Sebbene Donald Trump nei giorni scorsi abbia esortato più volte la Fed a tagliare i tassi, i Governatori della Banca centrale americana hanno valutato di tenerli fermi, proprio in vista di una *escalation* dei prezzi energetici.

Per quanto riguarda gli effetti specifici sull’economia italiana, secondo Unimpresa, qualora le dinamiche di conflitto dovessero consolidarsi nelle prossime settimane, con prezzi dell'energia stabilmente più elevati rispetto al 2024, il sistema produttivo italiano si troverebbe a dover fronteggiare un aumento molto significativo dei costi di produzione, con effetti potenzialmente destabilizzanti per piccole e medie imprese e significative ricadute sulle famiglie, come già avvenuto all’indomani dello scoppio del conflitto russo-ucraino.

Il quadro italiano, infatti, appare particolarmente delicato.

Il nostro Paese, che importa oltre il 90% del gas naturale e il 95% del petrolio consumati, è tra i più esposti in Europa alle fluttuazioni dei prezzi energetici.

Del resto, gli aumenti di gas e petrolio registrati il 13 giugno, poche ore dopo l'attacco di Israele, si riflettono già sui costi dell'elettricità, dato che circa il 40% della produzione elettrica nazionale dipende dal gas.

Un incremento del 10-15% dei prezzi del gas potrebbe spingere il costo dell'elettricità nel nostro Paese da 120-150 euro per megawattora a 140-180 euro, con un impatto diretto sulle bollette delle famiglie e delle imprese.

Le piccole e medie imprese, che rappresentano il cuore del tessuto produttivo italiano, sono particolarmente vulnerabili.

Per un'azienda manifatturiera media, infatti, i costi energetici potrebbero crescere del 3-7%, erodendo i margini già sottili di profitto.

Stando al *report* di Unimpresa, poi, l'impatto dei rincari energetici sul settore industriale italiano non dovrebbe essere uniforme. I comparti maggiormente esposti sono trasporti e logistica (dove l'energia incide per oltre il 30% sui costi totali), industria pesante e manifatturiera (con un'incidenza del 25-35%), agroalimentare (fortemente dipendente sia dal gas che dai carburanti), chimica e plastica (dove l'effetto moltiplicativo dei prezzi del petrolio rischia di essere devastante).

Nello specifico, settori come la ceramica, il vetro e l'acciaio, che consumano grandi quantità di energia, potrebbero vedere un aumento dei costi operativi fino al 20%, con il rischio di ridurre la competitività sui mercati internazionali o di trasferire i rincari ai consumatori, alimentando l'inflazione.

Il settore che desta maggiori preoccupazioni è quello dei trasporti, fondamentale per un'economia – come la nostra – fortemente orientata all'export.

L'aumento dei prezzi dell'energia si traduce in un incremento stimato di 10-15 centesimi al litro per diesel e benzina: un costo significativo per le imprese di autotrasporti.

Una flotta media di 50 camion potrebbe, infatti, affrontare un aggravio annuo di 200-300.000 euro, spingendo le aziende a ritoccare le tariffe o comprimere i margini.

Anche la logistica marittima e aerea subirebbe pressioni, con rincari previsti del 5-10% nei costi di spedizione.

Nel 2024, il prezzo medio del gas si è attestato intorno ai 35 euro per megawattora. In caso di tensioni prolungate tra Israele e Iran, il Centro studi di Unimpresa ipotizza un rincaro medio del 20% delle materie prime energetiche rispetto ai valori del 2024.

Se così andasse, le quote salirebbero prepotentemente verso i 42 euro per megawattora.

Applicando questo incremento al consumo annuo dell'industria italiana (circa 15 miliardi di metri cubi), il costo aggiuntivo per le imprese ammonterebbe a circa 10,5 miliardi di euro.

Considerando che le piccole e medie imprese rappresentano circa il 60% del fabbisogno energetico industriale, si stima che oltre 6 miliardi di tale incremento graverebbero direttamente su di esse, specie nei comparti energivori come manifattura pesante, chimica e agroalimentare.

Se i 6 miliardi di aumento appena descritti fossero legati al gas, i quasi 5 miliardi restanti dipenderebbero dall'effetto del petrolio.

Nel 2024, infatti, il Brent si era stabilizzato attorno ai 65 dollari al barile: un aumento del 20%, in linea con l'andamento attuale post-attacco, che porterebbe il prezzo intorno ai 78 dollari.

Ciò condurrebbe a un rincaro complessivo dei prodotti petroliferi utilizzati in ambito industriale (carburanti, lubrificanti, riscaldamento) di 8,7 miliardi di euro, di cui circa 5 miliardi ricadrebbero sulle piccole e medie imprese.

Il rischio concreto, dunque, è che i rincari energetici si trasferiscano sui prezzi finali, comprimendo i consumi interni e frenando una crescita economica già debole nel 2025. Secondo il Centro studi di Unimpresa, nel medio periodo l'effetto sui prezzi finali al consumo potrebbe tradursi in un incremento dell'inflazione rispetto a quella prevista dello 0,3-0,5%, penalizzando ulteriormente i bilanci delle famiglie italiane già alle prese con un potere d'acquisto eroso.

In altre parole, in caso di conflitto prolungato, i consumi delle famiglie italiane potrebbero ridursi, deprimendo la domanda e rallentando ulteriormente la crescita, già prevista anemica per quest'anno.

Nonostante la gravità di tali rischi, esistono fattori che potrebbero mitigare l'impatto.

L'Italia, infatti, ha già diversificato le sue fonti di approvvigionamento energetico negli ultimi anni, aumentando le importazioni di gas liquefatto e petrolio da Stati Uniti, Azerbaijan, Algeria e Qatar e rafforzando i flussi dall'Anatolia attraverso gasdotti come il Tap.

Le nostre riserve strategiche di gas, riempite al 90% secondo i dati recenti, offrono, inoltre, un discreto "cuscino" per ammortizzare eventuali *shock* temporanei.

Il Governo italiano, poi, potrebbe intervenire con misure di sostegno, come sgravi fiscali sulle bollette o tetti ai prezzi dell'energia, come fatto durante la crisi energetica del 2022.

Tuttavia, il rovescio della medaglia è che tali interventi peserebbero sul bilancio pubblico, già gravato da un debito e deficit elevati.

Ampliando lo sguardo, per le imprese globali un aumento duraturo dei costi energetici si tradurrebbe in una compressione dei margini di profitto, soprattutto nei settori manifatturiero, chimico e dei trasporti.

Le catene di approvvigionamento, già messe alla prova da anni di instabilità e dalla pandemia, potrebbero subire ulteriori tensioni, con rincari nei costi di spedizione e delle materie prime derivate dal petrolio, come plastiche e fertilizzanti.

Conseguentemente, le Banche centrali, in particolare la *Federal Reserve* e la B.C.E., si troverebbero di fronte al dilemma se bilanciare o meno il controllo dell'inflazione, potenzialmente riaccesa dai prezzi energetici, con il rischio di soffocare la crescita economica, alzando i tassi di interesse.

In questo contesto, l'unica nota positiva è che, la transizione verso le energie rinnovabili potrebbe ricevere un impulso, ma i tempi di implementazione restano troppo lunghi per mitigare gli effetti inflazionistici a breve termine.

La Russia rischia di essere il vincitore principale se l'Iran decidesse di chiudere lo Stretto di Hormuz. Putin, infatti, potrebbe vendere il suo petrolio a prezzo più alto, ma la Cina – a sua volta - ne subirebbe un danno troppo ingente per rimanere in neutra osservazione.

Va infine rammentato che la Repubblica Islamica dell'Iran non ha un peso economico trascurabile come quello dell'Ucraina o della Siria, ma è un Paese molto rilevante, rientrando tra le prime 40 economie mondiali (la quarta nel Medio Oriente).

Le relazioni bilaterali tra Italia e Iran, in particolare, hanno fatto sempre registrare profili di interesse elevato, con un'accelerazione dopo l'entrata in vigore dell'accordo sul nucleare (gennaio 2016) e una riduzione a seguito del ripristino delle sanzioni unilaterali da parte degli Stati Uniti.

La molteplicità di fattori positivi che contraddistinguono il Paese ha costituito nel tempo un punto di attrazione per le imprese italiane.

La composizione demografica della popolazione iraniana (un mercato di quasi 90 milioni di abitanti, di cui più del 50% sotto i 35 anni), l'alto livello di alfabetizzazione e istruzione degli abitanti, la posizione geografica strategica (al centro dell'Asia), l'abbondanza di risorse naturali (terzo al mondo per riserve di petrolio e secondo per riserve di gas naturale) e la presenza di una rete sufficientemente sviluppata di infrastrutture, trasporti e telecomunicazioni, ne sono solo alcuni.

Non mancano anche elementi di complementarità, laddove il contesto produttivo iraniano richiede forniture di macchinari, componenti, prodotti semilavorati, nonché trasferimento di *know-how* e nuove tecnologie ad integrazione delle capacità maturate finora dall'industria locale. Tutte cose che l'economia italiana può tranquillamente fornire in cambio di quelle materie prime ed energetiche che da noi scarseggiano.

Secondo i dati Istat, infatti, la meccanica strumentale esercita il peso più ampio nel quadro della composizione dell'export italiano in Iran, seguita dalla farmaceutica, da strumenti e forniture mediche e dai prodotti chimici.

Ecco perché, anche se il commercio estero dell'Iran negli ultimi anni è stato influenzato dalle sanzioni e dalla politica protezionistica, l'Italia si colloca da sempre tra i principali fornitori europei della Repubblica islamica.

Nello specifico, in termini di valore l'export italiano verso l'Iran nel 2024 è stato pari a 528,16 milioni di euro, facendo del nostro Paese il secondo partner commerciale dell'Iran in ambito Ue subito dopo la Germania.