

Occupazione. Indagine sulle aziende dell'Anie

L'elettronica torna ad assumere tecnici

Franco Vergnano

L'industria elettronica intravede la ripresa. L'Anie, ha infatti realizzato un'indagine tra le proprie aziende per vedere come si chiuderà il secondo semestre del 2014. I risultati sono positivi sotto tutti i punti di vista. Sul versante congiunturale si registra un miglioramento. Ma c'è un altro aspetto, ancora più significativo, ed è sull'ostico fronte dell'occupazione: quasi due aziende su dieci tornano ad assumere. Infine gli associati hanno messo in evidenza come stia cambiando l'organizzazione del lavoro con nuovi profili professionali più richiesti: tecnici ed export manager.

Il 65% degli intervistati porta avanti attività di sviluppo sui mercati esteri, concentrandosi nella Ue in Medio Oriente. Tra le principali modalità di accesso ai mercati esteri, restano forti l'export tradizionale (70%) e gli accordi commerciali stipulati in loco (quasi 60%). La situazione viene riassunta così: «Il capitale umano è la più grande ricchezza dell'impresa, perché consente quella trasmissione del know-how, soprattutto tecnico, che ha reso grande nel passato - spiega Claudio Andrea Gemme, presidente di Anie Confindustria - l'industria nazionale. Se lo scenario muta, anche le

aziende sono pronte a farlo: un'altra indagine condotta al nostro interno evidenzia come il 72% degli associati pensi che il passaggio a un nuovo modello organizzativo: per il 65% degli intervistati l'adozione di un nuovo standard industriale è un processo già concretamente in atto».

Non è un caso, quindi, che proprio i profili tecnici specializzati siano molto ricercati dai soci Anie, la Federazione delle aziende elettrotecniche ed elettroniche che operano in comparti contraddistinti dal ruolo chiave dell'innovazione tecnologica.

«Non sorprende - conclude Gemme - che una figura considerata strategica nell'organizzazione aziendale sia quella dell'export manager: i settori dell'elettrotecnica e dell'elettronica hanno fatto registrare un aumento di 20 punti percentuali in cinque anni nelle esportazioni che, a fronte di una domanda interna debole, si sono rivelate un'ancora di salvezza per molte imprese. Avere un export manager capace è tutto. In questo senso internazionalizzarsi non vuol dire solo vendere negli altri Paesi, ma interpretare mercati, domande ed esigenze diverse, influenzati più di quanto si pensi da fattori culturali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

