

I fabbisogni formativi delle imprese dinamiche toscane

Natalia Faraoni
Donatella Marinari
Nicola Sciclone

8 maggio 2015,
ore 10.00 – 13.00

SALA PEGASO

Presidenza della Giunta Regionale della Toscana
Piazza Duomo II, Firenze

Gli obiettivi dell'indagine

- 1) Identificare le *figure professionali strategiche* delle imprese toscane dinamiche, come *proxy* dei *fabbisogni formativi*

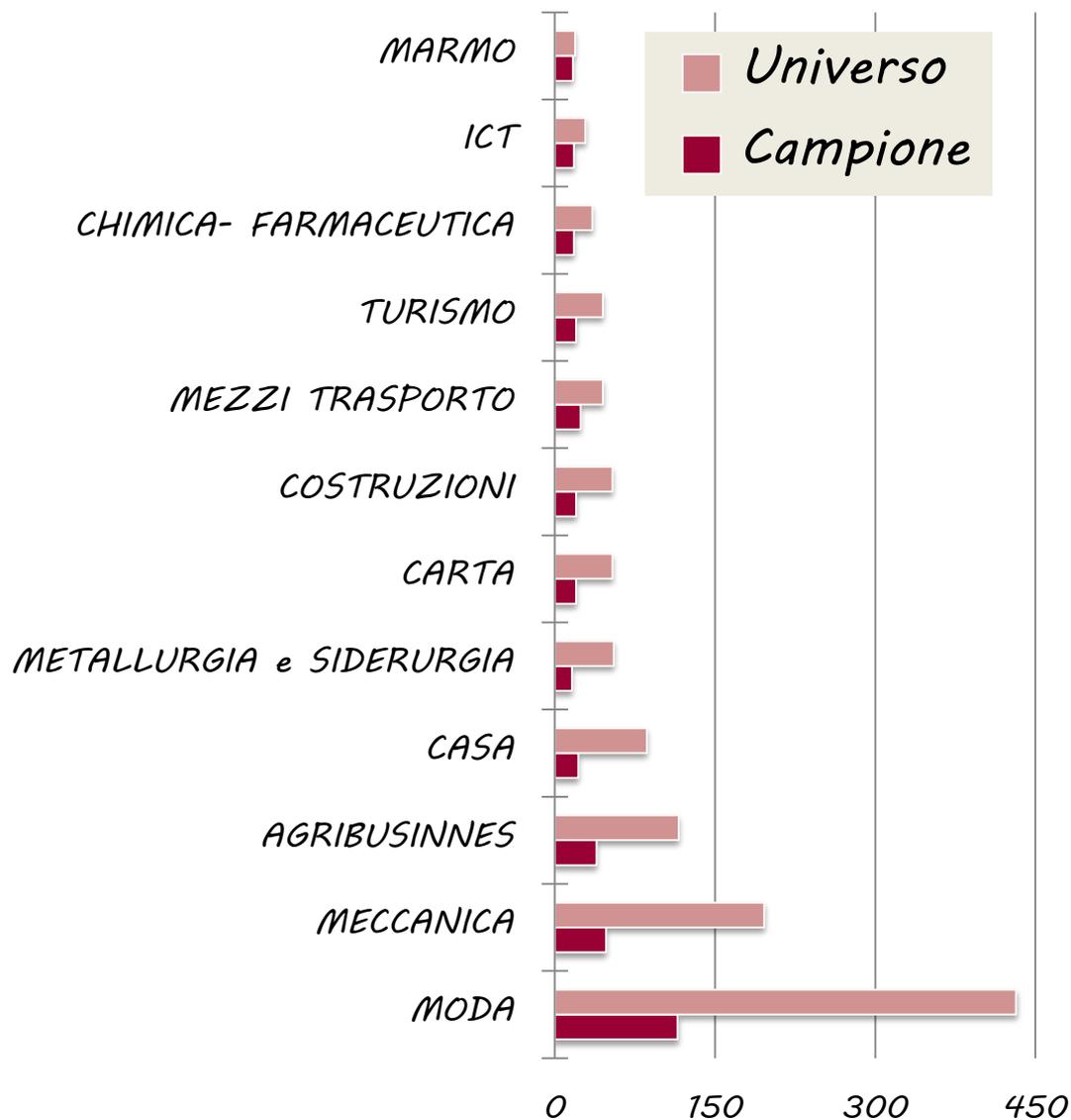
Quali? Le figure professionali e i fabbisogni attivati direttamente (dentro) o indirettamente (fuori) dall'impresa, coerentemente con una logica di filiera produttiva

- 2) Identificare le *modalità* mediante cui il sistema produttivo soddisfa i propri fabbisogni formativi

- 3) Conoscere le *relazioni* delle *imprese* con il *mondo della formazione*: scuola, formazione professionale e università

- 4) Raccogliere *opinioni* sull'attuale sistema formativo ed eventuale *disponibilità* a cooperare nel futuro

L'indagine campionaria



377 interviste su un universo di circa 1500 imprese dinamiche (↑fatturato e/o ↑addetti tra il 2007 e il 2011) con almeno un'unità locale in Toscana, appartenenti alle principali filiere regionali

Dimensioni e sede delle imprese

ADDETTI	Solo in Toscana	Anche fuori
Fino a 49	98%	2%
50-149	83%	17%
150-249	68%	32%
250-499	42%	58%
500+	0%	100%
TOTALE	98%	2%

Le figure professionali strategiche

- 1) La centralità delle **figure tecnico-professionali** legate alla produzione materiale di beni e servizi
- 2) Una richiesta di **professionalità “su misura”** che richiama una esigenza formativa da progettare in collaborazione con le imprese
- 3) **Difficoltà** di reperimento delle figure strategiche
- 4) Le **professionalità** sono ricercate **anche fuori della Toscana** perché vi si trovano competenze più adeguate o perché in Toscana quelle competenze non si trovano

Le figure professionali strategiche per filiera

Filiera	Figure professionali (classificazione isco 3 digit)	Difficoltà di reperimento	Previsione di crescita del fabbisogno	Esempi di figure specifiche
Agribusiness	Figure direzionali	++	++	Direttoni, responsabili marketing, commerciale
	Tecnici nelle scienze della vita	+++	+	Enologi, tecnici laboratorio, agronomi
	Artigiani ed operai specializzati delle lavorazioni alimentari	+++	++	Panettieri, pasticceri, macellai, casari
	Operai addetti a macchinari fissi per l'industria alimentare	+++	+	Conduttori macchinari per prodotti fomo, vinificazione, produzione oli
	Tecnici dei rapporti con i mercati	++	+	Addetti marketing, commerciale
	Tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi	+++	++	Tecnici controllo qualità
	Professioni intellettuali, scientifiche e di elevata specializzazione	++	+	Botanici, biologi
	Addetti alle vendite	+++	+	Addetti alle vendite ingrosso
	Agricoltori e operai agricoli specializzati	+++	++	Florovivaisti
Carta	Figure direzionali	++	+	Direttoni, responsabili marketing, commerciale
	Tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi	+++	+	Capi reparto produzione, tecnici di produzione
	Tecnici dei rapporti con i mercati	+++	++	Addetti marketing, commerciale
	Artigiani ed operai specializzati delle attività poligrafiche	+++	+	Stampatori, litografi
	Conduttori di impianti per la trasformazione del legno e la fabbricazione della carta	+++	++	Operatori di impianti per la fabbricazione della carta
Chimica-Farmaceutica	Figure direzionali	+++	+	Direttoni, responsabili marketing, commerciale
	Fisici chimici biologi botanici	+++	+	Farmacologi, chimici
	Ricercatori e tecnici laureati nell'università	+++	+	
	Tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi	+++	++	Capi reparto produzione, controllo qualità
	Tecnici delle scienze quantitative, fisiche e chimiche	+++	+++	Periti chimici, analisti laboratorio
Costruzioni	Figure direzionali	+++	+	Direttoni, responsabili marketing, commerciale
	Ingegneri e professioni assimilate	+++	++	
	Tecnici in campo ingegneristico	++	++	Tecnici meccanici, disegnatori tecnici
	Tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi	+++	+	Tecnici della gestione di cantieri edili (capo cantiere, capo cava)
Turismo	Esercenti ed addetti nelle attività di ristorazione	++	+	Camerieri di sala, maitre e direttori di sala, sommelier, governante d'hotel
	Tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi	+++	+	Chef
	Figure direzionali	++	++	Direttoni, responsabili marketing, commerciale
	Impiegati addetti all'accoglienza e all'informazione della clientela	++	+	Receptionists
Ict	Specialisti in scienze matematiche, informatiche, chimiche, fisiche e naturali	+++	++	Analisti, progettisti, sviluppatori software e sistemisti
	Tecnici informatici, telematici e delle telecomunicazioni	+++	++	Programmatori
	Artigiani e operai specializzati dell'installazione e della manutenzione di attrezzature elettriche ed elettroniche	+++	++	Installatori manutentori e riparatori di apparecchiature informatiche
Marmo	Brillatori, tagliatori di pietre, coltivatori di saline e professioni assimilate	+	+	Fresatori, lucidatori, rifinitori
	Tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi	+++	+	Controllo qualità, produzione, capo cava

Meccanica	Ingegneri e professioni assimilate	+++	++	
	Tecnici in campo ingegneristico	+++	++	Tecnici meccanici, tecnici elettronici, disegnatori tecnici
	Tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi	+++	+	Tecnici collaudatori, montaggio, installatori
	Figure direzionali	+++	++	Direttori, responsabili marketing, commerciale
	Specialisti in scienze matematiche, informatiche, chimiche, fisiche e naturali	+++	++	Analisti e progettisti di software
	Tecnici dei rapporti con i mercati	+++	++	Addetti marketing, commerciale
	Meccanici artigianali, montatori, riparatori e manutentori di macchine fisse e mobili (esclusi gli addetti alle linee di montaggio industriale)	+++	+	Manutentori, riparatori meccanici
	Specialisti delle scienze gestionali, commerciali e bancarie	+++	++	Specialisti commercializzazione
Metallurgia e Siderurgia	Tecnici in campo ingegneristico	+++	+	Tecnici meccanici, metallurgici e disegnatori tecnici
	Fonditori, saldatori, latornieri, calderai, montatori di carpenteria metallica e professioni assimilate	++	+	Saldatori, stampatori e piegatori di lamiere, carpentieri metalli
	Artigiani ed operai specializzati della meccanica di precisione su metalli e materiali assimilati	+++	+	Meccanici di precisione
	Tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi	+++	++	Capi reparto, controllo qualità
	Operai dei rivestimenti metallici, della galvanoplastica e per la fabbricazione di prodotti fotografici	+++	+	Operatori bagni galvanici, zincatori
	Figure direzionali	+++	+++	Direttori, responsabili marketing, commerciale
Mezzi trasporto	Figure direzionali	+++	++	Direttori, responsabili marketing, commerciale
	Tecnici in campo ingegneristico	+++	+	Tecnici meccanici, disegnatori tecnici
	Ingegneri e professioni assimilate	++	++	
	Operai specializzati	+	++	
	Fonditori, saldatori, latornieri, calderai, montatori di carpenteria metallica e professioni assimilate	+	+	Saldatori, carpentieri, verniciatori
Moda	Artigiani ed operai specializzati della lavorazione del cuoio, delle pelli e delle calzature ed assimilati	++	+	Conciatori di pelli e di pellicce, confezionatori di pelletteria, modellisti
	Operai addetti a macchinari dell'industria tessile, delle confezioni ed assimilati	++	+	Macchinista di pelletteria, addetti a telai e macchine diverse del tessile
	Artigiani ed operai specializzati del tessile e dell'abbigliamento	+++	++	Cucitrici, rammendine, tagliatori pelle, modellisti, prototipisti
	Tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi	+++	++	Tecnici controllo qualità, tecnici tessili
	Specialisti in discipline artistico-espressive	+++	++	Tecnici creativi, stilisti
	Figure direzionali	+++	++	Direttori, responsabili marketing, commerciale
	Artigiani ed operai specializzati della meccanica di precisione su metalli e materiali assimilati	+++	++	Orafi
	Specialisti delle scienze gestionali, commerciali e bancarie	+++	++	Specialisti commercializzazione
	Tecnici in campo ingegneristico	++	++	Disegnatori tecnici
	Tecnici dei rapporti con i mercati	++	++	Periti commerciali
	Tecnici della distribuzione commerciale e professioni assimilate	+++	++	Rappresentanti, promotori, mediatori
	Altre professioni qualificate nelle attività commerciali	+++	++	Campionaristi, dimostratori
	Ricercatori e tecnici laureati nell'università	+++	++	Tecnici R&S
Tecnici delle scienze quantitative, fisiche e chimiche	++	+	Tecnici chimici	
Sistema casa	Artigiani ed operai specializzati del tessile e dell'abbigliamento	+++	+	Materassai, tappezziere
	Attrezzisti, operai e artigiani del trattamento del legno ed assimilati	+++	++	Falegnami
	Figure direzionali	++	++	Direttori, responsabili marketing, commerciale
	Tecnici in campo ingegneristico	++	+	Addetti macchine controllo numerico, disegnatori tecnici
	Meccanici artigianali, montatori, riparatori e manutentori di macchine fisse e mobili (esclusi gli addetti alle linee di montaggio industriale)	+++	++	Verniciatori legno
	Specialisti in discipline artistico-espressive	+++	+++	Disegnatori progettisti, modellisti

Le figure strategiche dentro l'impresa

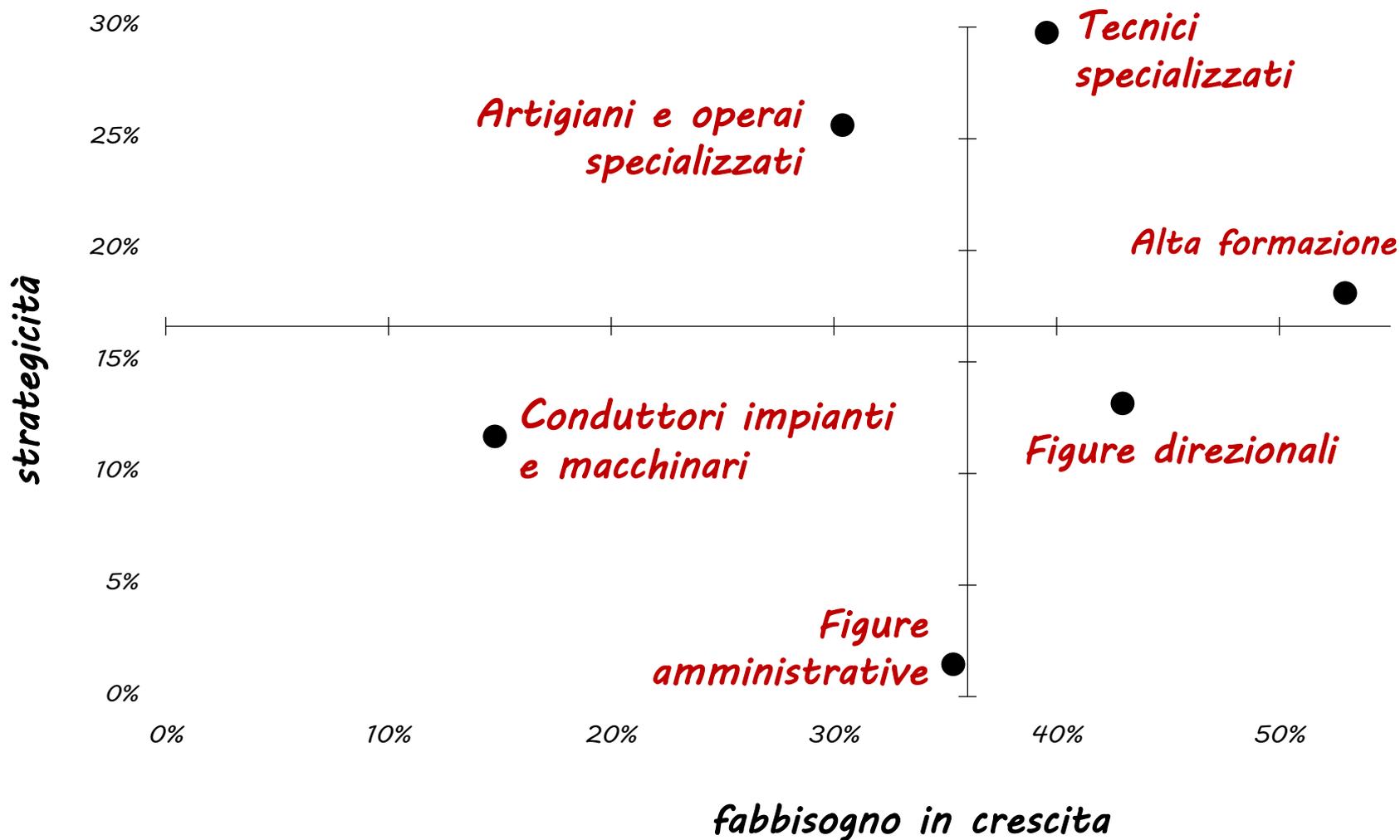
Tecnici specializzati	30%
Artigiani e operai specializzati	26%
Alta formazione	18%
Figure direzionali	13%
Conduttori di impianti e macchinari	12%
Figure amministrative	1%
Totale	100%

1
Prevalgono le figure con **formazione tecnica** e quelle dalla forte **componente manuale** (scuole tecniche ed esperienza in azienda)

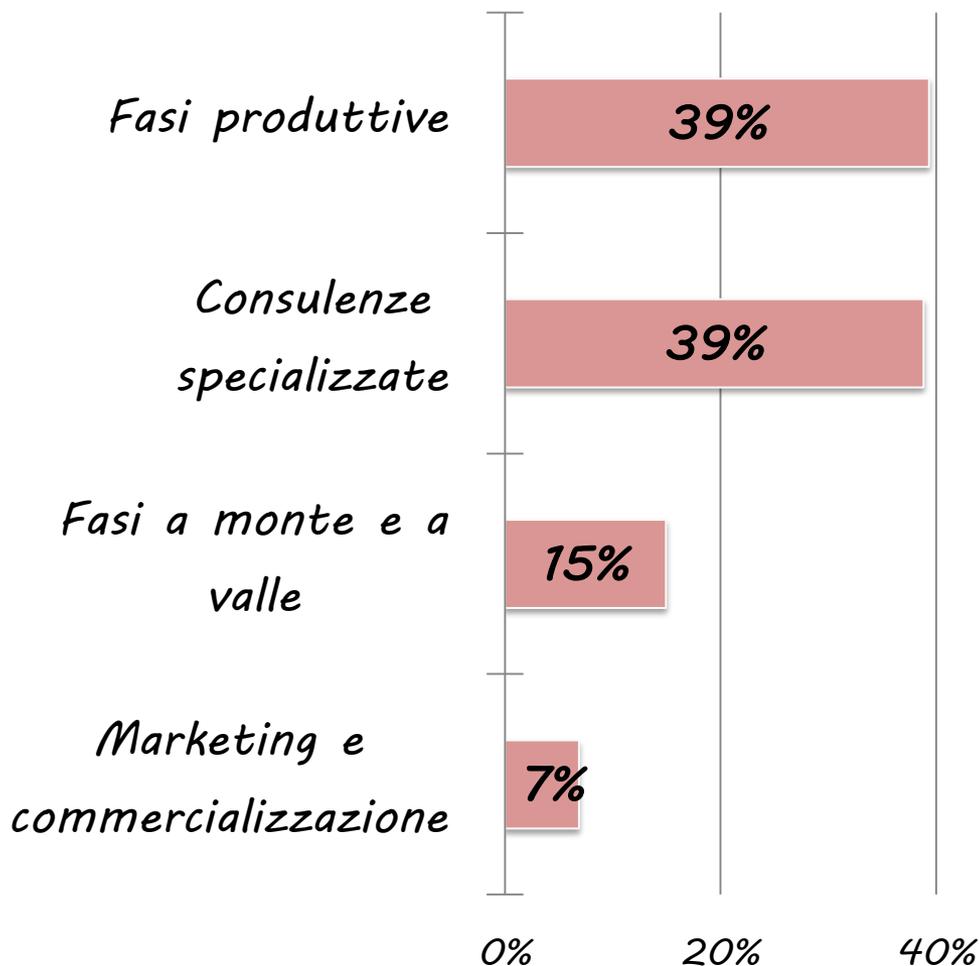
2
Estrema **differenziazione** delle figure ritenute strategiche (ottica di filiera)

3
Scarso peso delle **figure amministrative**

Le figure strategiche dentro l'impresa



Le figure strategiche fuori dall'impresa



1
Quasi l'80% delle imprese hanno collaborazioni con l'esterno e di queste circa il 42% anche fuori Toscana

2
Per le filiere del *Made in Italy* e per quelle in cui pesa il costo del lavoro appaiono più importanti le esternalizzazioni relative alle fasi della produzione

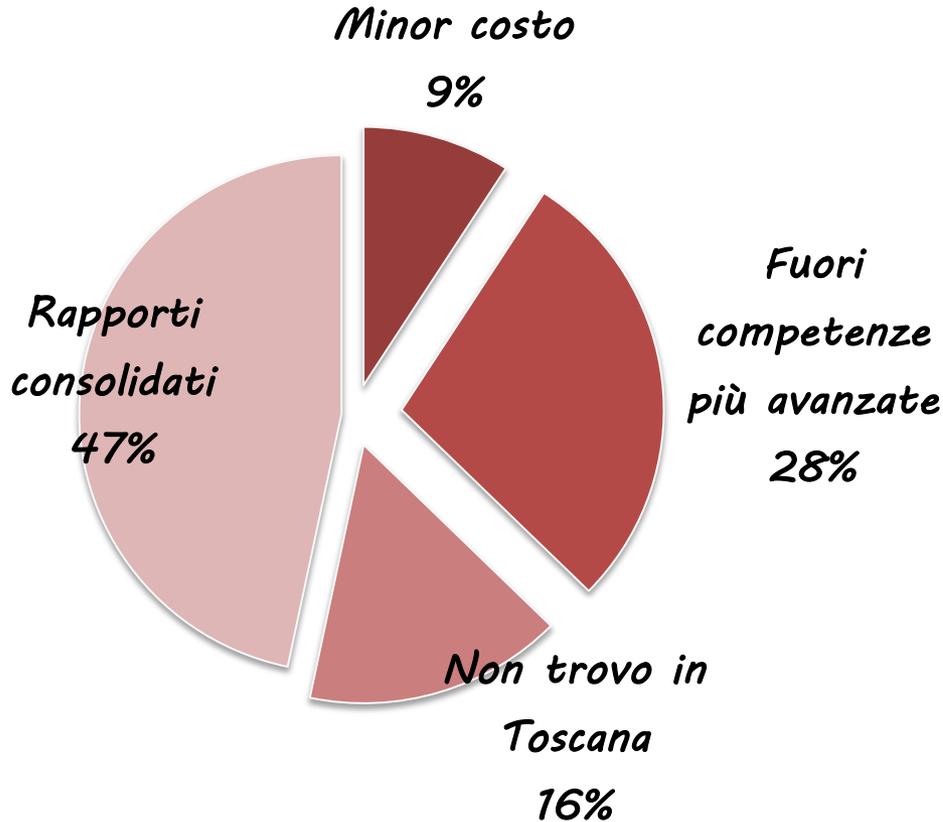
3
Le imprese di dimensioni più grandi e in cui la produzione immateriale ha un peso maggiore, come l'*ICT* e la *farmaceutica* si servono di più di consulenze specializzate

Perché fuori Toscana?

	<i>Minore costo</i>	<i>Competenze più avanzate fuori dalla Toscana</i>	<i>Non si trovano tali competenze in Toscana</i>	<i>Rapporti consolidati</i>
<i>Fasi produttive</i>	19,9	22,2	11,3	46,6
<i>Consulenze specializzate</i>	3,4	33,4	20,5	42,7
<i>Fasi a monte e a valle</i>	-	33,2	11,3	55,5
<i>Commercializzazione e marketing</i>	-	24,5	28,4	47,1
TOTALE	9,2	28,3	16,0	46,4

Perché, dentro le filiere

VALORI TOTALI



FILIERE CON VALORI SOPRA LA MEDIA

Minor costo → marmo; moda; sistema casa; turismo

Rapparti consolidati → agribusiness; costruzioni; ICT; marmo; metallurgia e siderurgia; mezzi trasporto

Fuori competenze più avanzate → carta; costruzioni; mezzi trasporto; turismo

Non trovo in Toscana → chimica-farmaceutica; meccanica; moda; turismo

*Creare le competenze che mancano;
lavorare sul matching*

Le competenze strategiche

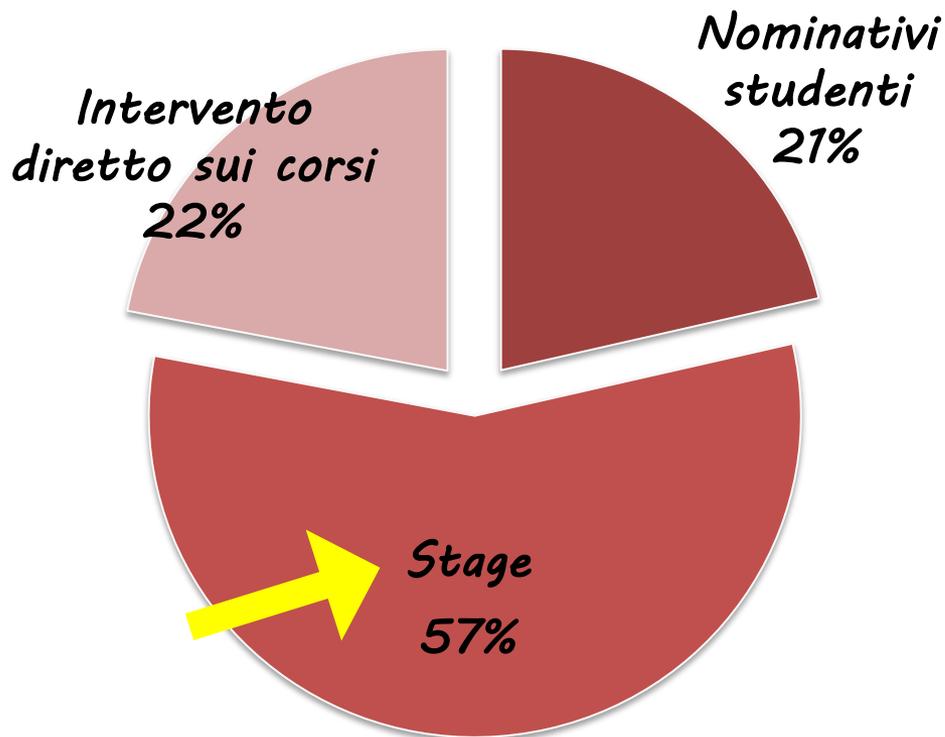
- Competenze **tecniche specifiche**, declinate in modo particolareggiato da ogni singolo intervistato
 - Competenze **di base**: lingue (inglese) e informatica, ma **contestualizzate** e orientate alla soluzione di problemi
 - Competenze **trasversali** (soft skills): lavorare in gruppo, conoscere il processo produttivo, adattarsi ai cambiamenti, ossia sapersi muovere autonomamente nel **mondo del lavoro**
- Non si osserva una contrapposizione netta tra professioni **cognitive** e professioni **energetiche**
 - Le fasi produttive risultano centrali e il lavoro **“manuale”** possiede un contenuto **“immateriale”** indispensabile per conferire qualità al prodotto
 - Le **persone** costituiscono la vera risorsa strategica delle imprese

Le imprese e il mondo della formazione

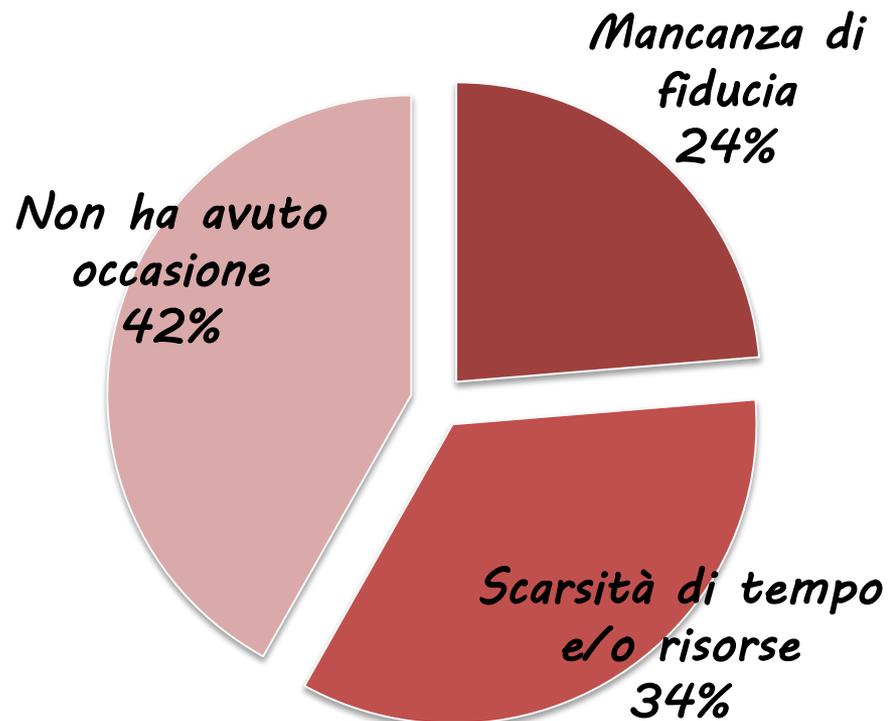
- Una *collaborazione* con il mondo formativo *da potenziare*
- Le imprese che si confrontano con il mondo della formazione si trovano davanti un contesto *frammentato*: tra scuole, università e agenzie formative scarsa continuità
- Ruolo della *formazione on the job*
- *Disponibilità a collaborare*

Rapporti tra imprese e scuola/università

Chi ha rapporti



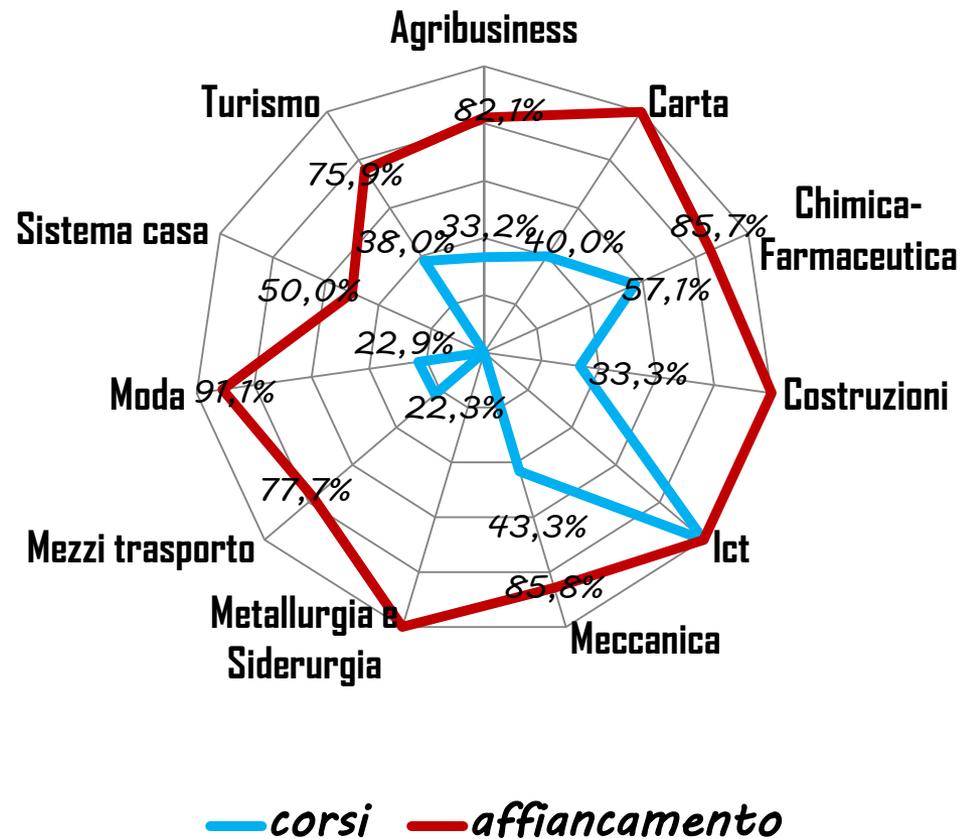
Chi non ha rapporti



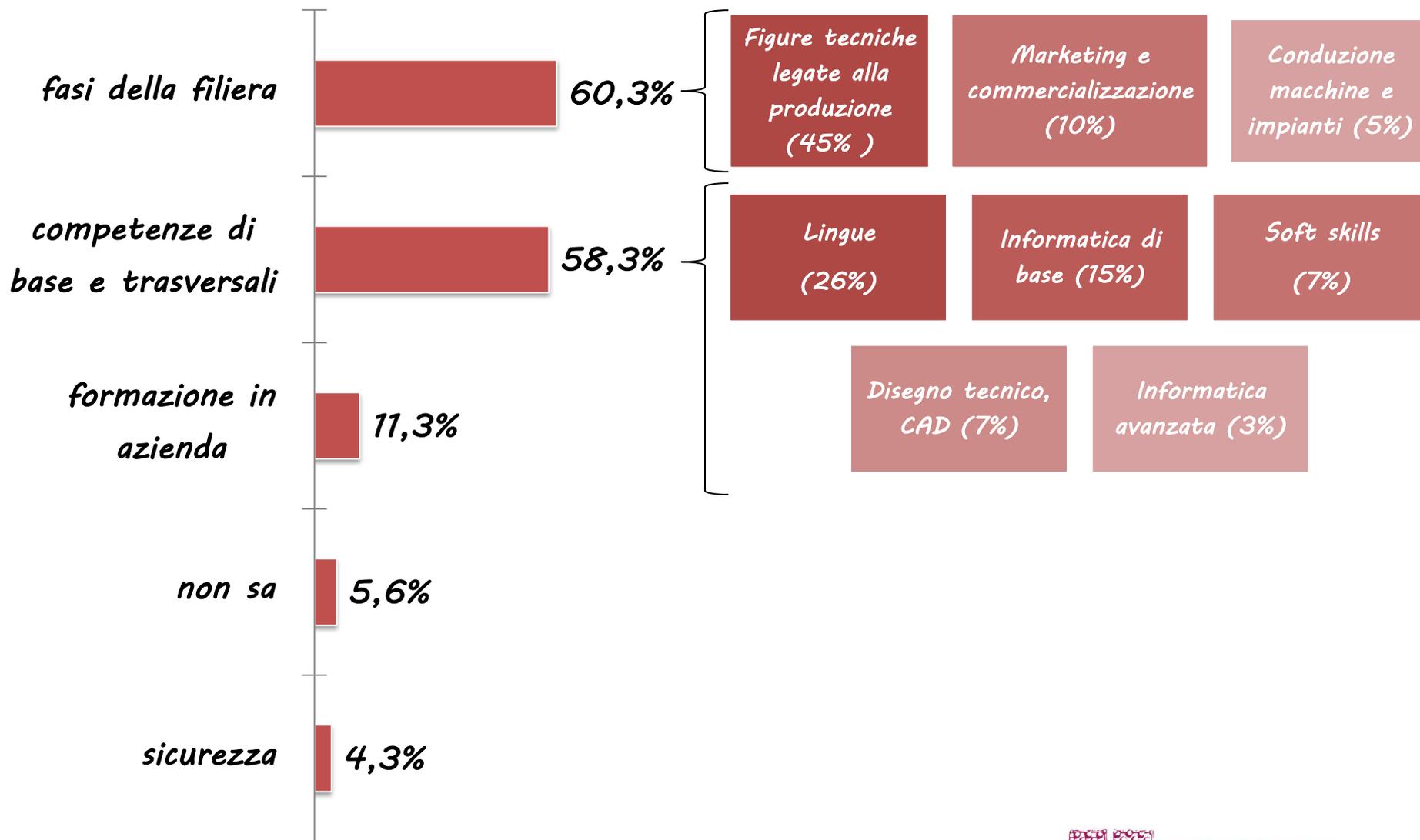
Le imprese si dividono a metà tra chi ha rapporti consolidati e chi non li ha

Problemi con i neo-assunti

- Il 40% delle imprese ha riscontrato problemi con i neo-assunti
- Prevalgono insoddisfazione per 1) competenze **tecniche specifiche del settore**, ma anche per 2) le **competenze trasversali** e quelle 3) **di base**
- Le imprese hanno risolto i problemi soprattutto con **l'affiancamento** degli assunti da parte di personale interno
- **Costo** per l'impresa sempre meno sostenibile



I suggerimenti delle imprese



In sintesi

- Ruolo centrale delle **competenze tecnico-professionali**, unite a competenze di **base** e **trasversali**: le fasi della produzione rimangono centrali, perché la figura professionale ricercata ha **competenze avanzate**
- Competenze **calate nei contesti aziendali** e ricercate subito nel neo-assunto: imparare a conoscere il **mondo del lavoro** da **studenti**
- Necessità di un forte investimento in capitale umano per formare **competenze oggi ricercate fuori della Toscana**
- Estrema differenziazione dei fabbisogni: **filiere** e legami con il **territorio** fondamentali per anticipare i fabbisogni; serve un **dialogo** più “istituzionalizzato” e una maggiore **conoscenza** dei meccanismi di funzionamento delle singole filiere