

Già disponibile l'accesso ai finanziamenti grazie a uno strumento veloce e concreto

Avviso a sportello, fondi subito

Spada: oltre 400 piani nel 2013. E nel 2014 si rilancia

L'avviso a sportello (dal 2011 principale strumento di finanziamento dei piani formativi del Fondo Formazienda) ha chiuso l'anno 2013 con numeri importanti: sono stati oltre 400 i piani formativi approvati. «Visti i numeri e il successo, non abbiamo voluto fermare questo meccanismo virtuoso, così abbiamo reso disponibile da subito l'accesso ai finanziamenti per il 2014». Lo ha dichiarato Rossella Spada, direttore del Fondo, che ci ha ricordato anche come funziona l'avviso a sportello, strumento quanto mai attuale per sostenere l'innalzamento delle competenze dei lavoratori dipendenti e per incrementare lo sviluppo competitivo delle imprese.

Domanda. Direttore, il Fondo ha prorogato la durata dell'avviso a sportello fino alla metà del 2014. Cosa, in particolare, rende così interessante questo strumento?

Risposta. La principale caratteristica dell'avviso a sportello sta nell'immediatezza della risposta alle richieste di finanziamento che riceviamo. Le imprese - o gli enti di for-

mazione che lavorano nell'interesse di queste - possono candidare un progetto formativo in qualsiasi momento dell'anno, basta che lo facciano entro le date prestabilite e rese pubbliche sul sito del Fondo Formazienda. Questa impostazione permette alle imprese di prevedere, con tempi decisamente celeri, la candidatura di un piano formativo che consenta loro di colmare due principali tipi di esigenze:

- far fronte, e in breve tempo, alle necessità aziendali formative contingenti che si sono manifestate;

- programmare le attività di aggiornamento, adeguamento, qualificazione, riqualificazione delle figure professionali presenti in azienda con maggiore consapevolezza e in armonia con la normale programmazione dell'attività lavorativa.

Per quanto concerne le tempistiche, desidero precisare che trascorrono al massimo due settimane tra la data della finestra mensile di presentazione del piano e la pubblicazione dell'esito della valutazione.

D. Lo strumento dell'avviso a sportello è proposto dal fondo già dal 2011. Inutile dire quanto sia alto il consenso tra gli operatori



Rossella Spada,
direttore
del Fondo
Formazienda

del Fondo...

R. A dirlo chiaramente sono i numeri. Nel 2011 sono stati una trentina i piani formativi approvati sull'avviso a sportello, mentre il 2013 si è chiuso con l'ammissione a finanziamento di oltre 400 piani formativi. Un bell'incremento. È altrettanto importante indicare che tale strumento è utilizzato principalmente da micro e piccole imprese, che sono le principali tipologie di imprese aderenti al Fondo.

D. Questi dati, oltre a rappresentare in sintesi il gradimento dell'avviso a sportello, mettono in evidenza

la lungimiranza del Fondo Formazienda che ha «fatto centro» nell'ideare uno strumento così efficace.

R. Certo, questi dati diventano sintesi della corrispondenza tra effetto cercato e risultato ottenuto. Alla base della proroga della durata dell'avviso, c'è la volontà del Fondo di rispondere in tempi sempre più brevi alle imprese che manifestano la necessità di formare velocemente il proprio personale e di essere, con altrettanta rapidità, più competitive sul mercato. Così, di fronte agli esiti positivi di questa impostazione, il Fondo ha esteso anche alle imprese

di dimensioni maggiori - che spesso hanno attivo un conto formazione aziendale - la possibilità di candidare i propri percorsi formativi entro le finestre mensili stabilite in origine per il solo avviso a sportello. In questo modo, e indipendentemente dalla dimensione dell'impresa, viene garantita la rapidità di comunicazione degli esiti di valutazione del piano.

D. Dov'è possibile verificare il calendario delle finestre mensili entro le quali candidare al Fondo i propri piani formativi?

R. In home page del sito internet del Fondo, www.formazienda.com, è presente un box denominato Sessioni di valutazione anno 2014. Invitiamo gli operatori della formazione che vogliono «toccare con mano» le modalità operative di Formazienda a consultare tale programmazione e a prendere contatti con i nostri uffici per meglio conoscere il Fondo Formazienda.

Pagina a cura di
FONDO FORMAZIENDA
TEL. 0373472168
info@formazienda.com
www.formazienda.com

CONFSAL

Risposta immediata alle aziende

Marco Paolo Nigi, segretario generale Confsal, illustra la posizione della confederazione autonoma, partner sindacale del Fondo Formazienda, in materia di proposte a sportello per quanto riguarda la presentazione di piani formativi.

Domanda. In che cosa consiste il vostro intervento?

Risposta. Il nostro contributo alla gestione dei fondi interprofessionali si concentra nel far sì che i finanziamenti per la formazione continua che arrivano dall'Inps siano ben impegnati, in quanto i finanziamenti debbono riguardare specificamente gli interventi formativi a favore della crescita professionale dei lavoratori. Da sempre, e a maggior ragione nel 2013, la difficoltà maggiore che ci si prospetta

dei lavoratori: si tratta proprio degli avvisi a sportello. Lo sportello è un flusso continuo di risorse finanziarie messe a disposizione delle aziende ed è un sistema che consente ai lavoratori di ottenere dall'impresa una formazione just in time per migliorare le performance lavorative e per operare con cognizione di causa nel sistema produttivo.

D. Perché ritenete lo sportello uno strumento efficace per i lavoratori?

R. La Confsal è da sempre impegnata nel dare alla formazione la giusta posizione di trasversalità nei sistemi produttivi. Oggi che le imprese vivono tempi difficili, la formazione continua, che non procura esborso di denaro corrente da parte delle imprese, resta l'unico strumento per soddisfare le esigenze organizzative aziendali. L'avviso a sportello è un veicolo inclusivo dei fabbisogni di pianificazione, programmazione e coordinamento dei cicli di vita aziendali. Per le imprese conoscere anzitempo scadenze, modalità e disponibilità per la presentazione di piani formativi significa un aiuto a costruire strategie aziendali capaci di competere in un mercato sempre più aggressivo e globalizzato.



Marco Paolo Nigi,
segretario
generale Confsal

è il ritardo con cui l'Inps versa ai fondi interprofessionali il famoso contributo dello 0,30 per cento, che è poi quello versato ogni mese dalle imprese. Visto che questo rinvio comporta una gestione poco efficace per quanto riguarda i tempi, con il conseguente rallentamento delle attività di finanziamento alle imprese, Formazienda è riuscita a costruire una strategia che va incontro ai fabbisogni delle imprese e a quelli

SISTEMA COMMERCIO E IMPRESA

La posta in gioco è competere

«Il tempo è denaro, soprattutto per le imprese, oggi più che mai. Per questo, poter investire in formazione per crescere rapidamente in competitività è fondamentale. La posta in gioco è competere e vincere sul mercato». Inizia con queste parole il nostro incontro con Berlino Tazza, presidente di Sistema Commercio e Impresa, su

Domanda. Presidente, che cosa si aspetta un'impresa che investe in formazione?

R. Vede, per essere più competitive le imprese hanno spesso la necessità di colmare le lacune che hanno le risorse umane. Rivolgendosi a un fondo interprofessionale, l'impresa sa che potrà veder realizzati i propri obiettivi in tempi rapidi, senza costi aggiuntivi. Pertanto, l'auspicio dell'impresa è candidare rapidamente il proprio piano e vederlo approvato il prima possibile.

D. Il Fondo Formazienda garantisce questa celerità?

R. Sì. Grazie all'avviso a sportello, Formazienda assicura alle imprese la possibilità di candidare in ogni periodo dell'anno i loro progetti formativi con tempi di risposta assolu-

tamente rapidi, un mese al massimo. La vera forza dell'avviso a sportello sta nella capacità del Fondo di instaurare un dialogo con le imprese tramite le parti sociali. Di anno in anno, infatti, l'avviso si perfeziona e si arricchisce proprio grazie all'interazione con i propri stakeholder.

D. Che ritorno porta alle imprese come modus operandi?

R. Ci sono diversi vantaggi. In questo momento le Pmi sono in affanno e, oggi più di ieri, si sentono non comprese nelle loro richieste. Trovare un interlocutore in grado di ascoltarle è determinante. Per il sistema confederale, e quindi anche per Formazienda, il dialogo è l'unica strada da percorrere al fine di dare alle imprese mezzi concreti con cui operare, strumenti efficienti per le loro reali esigenze. L'avviso a sportello è un efficace esempio di vicinanza al tessuto economico italiano, di cui le micro e piccole imprese - che più di frequente richiedono le azioni formative - rappresentano più del 90%. Ed è anche un modello della tanto invocata semplificazione burocratica. Uno strumento che porta le imprese a ottenere risultati concreti.



Berlino Tazza, presidente
della confederazione
Sistema commercio
e impresa