



# mosaico EUROPA



Newsletter Numero 4

23 febbraio 2018

## L'INTERVISTA

Alessandra Sbordoni, Commissione europea, DG Giustizia e Consumatori - Unita E.3 Ricorsi e applicazione del diritto dei consumatori



**La normativa europea sulla risoluzione alternativa delle controversie (ADR/ODR) è in vigore da due anni: quale il giudizio generale sulla sua applicazione?**

Il quadro giuridico sulla risoluzione alternativa delle controversie per i consumatori è composto da due strumenti legislativi complementari. La Direttiva ADR n. 2013/11/UE ha stabilito un sistema che agevola il ricorso dei consumatori a procedure extra-giudiziali per la risoluzione delle controversie stabilendo requisiti di qualità vincolanti per gli organismi ADR. Il Regolamento ODR n. 524/2013/UE ha istituito la piattaforma per la risoluzione delle controversie online (piattaforma ODR) che offre un unico punto di accesso per consumatori e pro-

fessionisti che desiderano risolvere in ambito extragiudiziale le controversie derivanti da acquisti online. La piattaforma ODR trasmette i reclami a organismi ADR sotto il controllo delle autorità nazionali competenti che ne accertano la conformità ai requisiti di qualità fissati dal quadro giuridico. Gli Stati membri trasmettono l'elenco nazionale degli organismi ADR certificati e alla Commissione che cura la loro registrazione sulla piattaforma ODR, accessibile in tutte le lingue ufficiali dell'UE.

A oggi tutti gli Stati membri hanno comuni-

*(continua a pag. 2)*

## PASSAPAROLA

### Allargamento UE: una prospettiva credibile?

Quasi 4 anni dopo il congelamento del processo di allargamento, la Commissione ha pubblicato le linee guida destinate a promuovere il progressivo accesso all'Unione Europea dei Paesi dei Balcani occidentali con la "realistica prospettiva" del 2025. Un rilancio obbligato, non fosse altro per le mutate condizioni geopolitiche in cui si trovano questi Paesi: un'influenza sempre maggiore di Russia e Cina, con i loro importanti investimenti, un progressivo declino dell'impegno statunitense e, soprattutto, un minor entusiasmo dei cittadini della regione verso l'UE, anche se ben il 75% degli affari continuano ad essere diretti verso l'Unione europea. Il processo di allargamento si è sempre basato sul principio meritocratico e questo non cambierà. Riforme che assicurino la certezza del diritto, l'indipendenza giudiziaria, la garanzia dei diritti fondamentali rimangono imprescindibili, così come la normalizzazione dei rapporti interregionali, che vedono diversi fronti ancora aperti, a cominciare dal Kosovo, fino alle dispute tra Ex Repubblica Jugoslava di Macedo-

nia e Grecia. Ma la Commissione ha deciso di rafforzare il suo impegno con 6 iniziative guida: legalità, sicurezza e migrazione, sviluppo socio-economico, trasporti e energia, agenda digitale e riconciliazione regionale. Nuovi fondi per investimenti, integrazione del fondo già operativo per i Balcani occidentali con le risorse IPA, raddoppio dei contributi Erasmus + per facilitare l'integrazione culturale attraverso istruzione e formazione, sosterranno le iniziative di sviluppo. Raddoppieranno anche gli sforzi per facilitare l'adozione di standard europei in settori strategici a cominciare dal digitale. Nell'ideale classifica Serbia e Montenegro, in piena fase di negoziato, vedono per primi l'obiettivo 2025. Albania e Macedonia sono sempre più vicini all'avvio dei negoziati, la Bosnia-Erzegovina ha presentato richiesta di adesione mentre il Kosovo è in fase di implementazione dell'Accordo che le permetterà di avanzare formale richiesta. Da parte loro i Paesi UE non sono stati fermi in questi anni: strategia adriatico jonica da un lato, che vede l'Italia in prima fila e Processo di Berlino

dall'altra, lanciato dalla Germania proprio nel 2014, rappresentano due riferimenti potenzialmente importanti. Che la collaborazione nell'area sia un processo bottom up lo confermano le piattaforme create negli anni tra Regioni (Euroregione), Camere di Commercio (AIC Forum), Università (UNIADRION), Comuni (FAIC) per facilitare i rapporti tra le due sponde. Collaborazione che ha portato recentemente all'istituzione dell'iniziativa AI-NURECC, che consentirà il coordinamento tra tutte queste reti. Mentre le Camere di Commercio dei Balcani occidentali hanno iniziato ad operare su progetti comuni nell'ambito del Western Balkan Investment Forum, con sede a Trieste. Sarà sufficiente questa diffusa azione di *soft power* delle istituzioni e degli attori territoriali per consentire riforme così radicali? Una parte della credibilità europea si giocherà nei prossimi anni su questo terreno.

*flavio.burlizzi@unioncamere-europa.eu*

cato alla Commissione le misure nazionali di attuazione relative alla direttiva ADR e i numerosi organismi ADR registrati nella piattaforma dimostrano la piena operatività del sistema: attualmente è possibile accedere attraverso la piattaforma a oltre 350 organismi ADR di 26 Stati membri (la comunicazione di organismi ADR stabiliti in Romania e Spagna è in preparazione). Inoltre, tutti i 28 Stati membri hanno designato punti di contatto ODR nazionali per assistere gli utenti della piattaforma e informare i consumatori sulle possibilità di ricorso a loro disposizione e dal 1° luglio 2017 la legislazione ADR/ODR è diventata applicabile agli Stati del SEE/EFTA (Norvegia, Islanda e Liechtenstein).

### L'operatività della piattaforma ODR pone specifici obblighi per gli operatori. Di cosa si tratta e quali i risultati ad oggi raggiunti?

La piattaforma ODR consente ai consumatori di inviare un reclamo elettronico riguardante un acquisto online direttamente al commerciante (C2B)<sup>1</sup>. La piattaforma non può essere utilizzata per le controversie tra consumatori (C2C) o tra professionisti (B2B), né fornisce un quadro tecnico per le negoziazioni dirette tra le parti.

È importante rilevare che la partecipazione da parte dei venditori alla procedura ADR per i singoli reclami dei consumatori resta volontaria. In sostanza la piattaforma permette di individuare l'organismo ADR competente e, in caso di accordo di entrambe le parti sull'organismo ADR entro 30 giorni dal reclamo, la trasmissione del ricorso a detto organismo.

Va però detto che i professionisti che operano online sono tenuti a fornire sul loro sito Internet il link alla piattaforma ODR e il loro indirizzo email. L'analisi effettuata dalla Commissione sul sito web di 20.000 negozi online con sede nell'UE ("web-scraping") per valutare la conformità a tale obbligo ha dato risultati incoraggianti, sebbene vi sia ancora un ampio margine di miglioramento. I risultati indicano un tasso di conformità di circa il 30% per quanto riguarda l'indicazione del link ODR e dell'85% per quanto riguarda l'indirizzo email. La presenza del link ODR differisce a seconda del paese, del settore e delle dimensioni dei negozi online.

### La piattaforma ha raccolto ad oggi un significativo numero di reclami. Cosa emerge dalla loro analisi?

La piattaforma ODR è stata lanciata nel gennaio 2016 e aperta al pubblico il 15 febbraio

<sup>1</sup> In Belgio, Germania, Lussemburgo e Polonia la normativa nazionale permette anche ai venditori di inviare un reclamo contro un consumatore (B2C).

2016.

Nella Relazione della Commissione pubblicata il 13 Dicembre 2017 (COM (2017) 744) è contenuta l'analisi dei dati riguardanti tutti i reclami presentati nella piattaforma tra il 15 febbraio 2016 e il 14 febbraio 2017. Durante il primo anno circa 1,9 milioni di persone ha visitato la piattaforma ODR. In media il sito web ha ricevuto oltre 160 000 visite di singoli utenti al mese e sono stati presentati in media oltre 2000 reclami al mese. Questi dati, che sono confermati anche per i mesi successivi del 2017 fino ad oggi, dimostrano il considerevole livello di utilizzo della piattaforma, così come l'interesse che il sistema ha suscitato nei consumatori e nelle imprese dell'UE.

Riguardo all'analisi dei reclami, i settori per i quali è stato presentato il maggior numero di reclami sono l'abbigliamento e le calzature (11,5%), i biglietti aerei (8,5%) e i prodotti delle tecnologie di informazione e comunicazione (8%) e le ragioni principali dei reclami sono state associate a problemi di consegna dei prodotti (21%), seguiti da problemi di non conformità dei prodotti all'ordine (15%) e problemi dovuti a prodotti difettosi (12%).

Va rilevato che, nonostante gran parte dei reclami (85%) sia stata archiviata automaticamente entro 30 giorni a causa del mancato riscontro da parte dei venditori sulla piattaforma, da un sondaggio effettuato tra i consumatori che avevano presentato reclamo sulla piattaforma ODR la Commissione ha potuto rilevare che circa il 40% dei reclami ha trovato una soluzione bilaterale, ossia che i commercianti hanno preso contatto con i consumatori interessati al fine di risolvere la questione direttamente e senza il tramite della procedura ADR. Ciò dimostra che il ricorso dei consumatori alla piattaforma ODR ha un effetto preventivo e di stimolo sui professionisti, che sono quindi più inclini a risolvere le controversie rapidamente, senza riferire il caso a un organismo ADR tramite la piattaforma ODR.

### Quali le direttrici di sviluppo della piattaforma per i prossimi mesi?

Nei prossimi mesi la nostra priorità è di rafforzare l'impegno dei professionisti e la loro maggiore adesione al sistema ADR/ODR.

A tal fine stiamo adottando misure tecniche per migliorare l'interfaccia della piattaforma e i messaggi di notificazione automatica inviate alle parti. Inoltre, la Commissione promuove l'utilizzo dello strumento CEF Telecomunicazioni, istituito dal regolamento (UE) n. 1316/2013 da parte degli operatori per finanziare progetti volti allo sviluppo dell'interoperabilità della piattaforma ODR con altri sistemi già esistenti.

Nell'ambito della comunicazione, lo scorso dicembre abbiamo lanciato una campagna promozionale diretta ai consumatori e un'altra campagna d'informazione rivolta ai professionisti è in corso di preparazione e prenderà il via in primavera. Nello spirito di informare i professionisti sui benefici che il sistema ADR/ODR può apportare loro, la Commissione ha organizzato lo scorso autunno due eventi ad alto livello con i professionisti che operano nei principali settori di vendita al dettaglio online per discutere il potenziale delle procedure ADR e ODR per accrescere la fiducia dei consumatori nel commercio elettronico: il 10 Novembre è stata lanciata a Berlino la rete degli organismi ADR nel settore dei trasporti (per più informazioni [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEX-17-4547\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_MEX-17-4547_en.htm?locale=en)) e il 13 dicembre 2017 a Bruxelles ha avuto luogo una tavola rotonda con i rappresentanti dei professionisti del commercio al dettaglio elettronico del settore dell'abbigliamento e delle calzature. Vorrei inoltre segnalare che il prossimo giugno 2018 è in programma la prima "Assemblea ADR", un grande evento che metterà insieme tutti gli operatori (organismi ADR, autorità nazionali, associazioni dei consumatori e dei professionisti/imprenditori) per discutere come assicurare un sempre migliore e più efficace funzionamento del sistema ADR/ODR.

Alessandra.SBORDONI@ec.europa.eu

**4 PASSI PER DIVENTARE UN'AZIENDA MIGLIORE**

La piattaforma ODR ti aiuta a risolvere le controversie con i consumatori in 4 passi, online e senza ricorso alla giustizia.

**Come funziona**

- 1° PASSO**  
Felipe reclama...  
Fai un reclamo attraverso la piattaforma, nella tua lingua. Tu lo ricevi nella tua lingua insieme a un elenco di siti per la risoluzione delle controversie che possono occuparsi del reclamo.  
Assistenza: Non preoccuparti, ti aiutiamo a compilare il reclamo.
- 2° PASSO**  
Accordo su un ente di risoluzione delle controversie...  
Tu e Felipe avete 30 giorni per arrivare a un accordo. Tu scegli per primo un ente di risoluzione delle controversie. Felipe sceglie un ente di risoluzione delle controversie.  
Assistenza: Non preoccuparti, ti aiutiamo a compilare il reclamo.
- 3° PASSO**  
Esame del caso...  
L'organismo di risoluzione delle controversie ha 90 giorni per esaminare il tuo caso e trovare una soluzione.  
Assistenza: Non preoccuparti, ti aiutiamo a compilare il reclamo.
- 4° PASSO**  
Caso concluso.  
Vieni trovata una soluzione.  
A Felipe e a te viene offerta un'offerta di soluzione una volta più discutere un'offerta finale.

**COSA DEVONO FARE I COMMERCianti**

Vendi bene o servizi online nell'UE? La normativa comunitaria prevede che tu debba:

- Mettere il link che rimanda alla piattaforma ODR sul tuo sito Internet.
- Mettere la tua e-mail sul tuo sito Internet.

Se ti sei accordato per usare un organismo di risoluzione delle controversie particolare e se tale accordo si applica collettivamente al tuo settore, devi inoltre:

- Mettere il link che rimanda alla piattaforma quando fai un'offerta via e-mail.
- Includere le informazioni sulla piattaforma nei termini e condizioni del contratto.

Non lasciare che i malintesi degenerino e finiscano fuori controllo

Piattaforma per la risoluzione delle controversie online  
<http://ec.europa.eu/odr>

Maggiori informazioni su aziende e risoluzione delle controversie online nell'UE  
[http://eur01.safelinks.office.com/odr/resolving-disputes/index\\_en.htm](http://eur01.safelinks.office.com/odr/resolving-disputes/index_en.htm)

# OSSERVATORIO EUROCHAMBRES

## Le camere europee in vetrina

**Il turismo europeo: una proposta strategica**



Continua il lavoro di approfondimento di EUROCHAMBRES sulle tematiche settoriali europee di rilievo per le Camere europee. Segue infatti i lavori sui programmi di finanziamento europei e sulla politica industriale il recente Position paper sul turismo, che vede Unioncamere fra i promotori. Pur apprezzando il lavoro della Commissione (il concetto di *unparalleled destination*) negli ultimi anni, il sistema delle Camere di Commercio europee ritiene che molto vi sia ancora da fare per un settore che conta 12 milioni di occupati e genera 365 miliardi di € di gettito annuo. Per ottenere risultati in maniera sistematica, occorre concentrarsi sulle sfide – chiave, che per EUROCHAMBRES sono 4: la digitalizzazione e l'economia collaborativa, l'accesso ai finanziamenti e la promozione, la stagionalità e l'alleggerimento degli oneri burocratici. In tema di digitale, per quanto alcuni passi avanti siano stati fatti, anche in materia di monitoraggio dei flussi turistici, grazie alle strategie nazionali, appare necessario un ulteriore sforzo per migliorare la gestione integrata delle informazioni, la diffusione e la commercializzazione delle offerte e l'interoperabilità dei portali turistici. Il relativamente nuovo ambito dell'economia collaborativa,

ancora da esplorare approfonditamente, assicurerà un effettivo aumento della produttività solo se accompagnato da normative definite che contrastino la concorrenza sleale. Se il Quadro Finanziario Pluriennale destina al turismo una linea di bilancio pari a 9 MIL di € sotto COSME, risultano ancora deboli gli investimenti (6 MIL l'anno) per la promozione dell'Ue come destinazione turistica, come risulta evidente il disequilibrio fra l'attenzione riservata alle zone centrali e a quelle periferiche. Manca inoltre un coordinamento fra gli Stati membri riguardo alle vacanze scolastiche, che garantirebbe un input positivo all'occupabilità stagionale.

*stefano.dessi@unioncamere-europa.eu*

**Una casa dell'imprenditorialità a sostegno delle PMI**

### HOUSE OF ENTREPRENEURSHIP

Nell'ottobre 2016 la Camera di Commercio del Lussemburgo, insieme al Ministero dell'Economia, ha lanciato la piattaforma House of Entrepreneurship: scopo dell'iniziativa è la connessione fra tutte le parti interessate coinvolte nella catena del valore nell'ambito dello start up d'impresa in Lussemburgo, favorendo al tempo stesso la creazione di reti tra attori privati e istituzionali. Attraverso la piattaforma, la Camera mette a

disposizione degli imprenditori numerosi servizi il cui accesso è facilitato da uno sportello unico, punto di contatto nazionale dedicato all'imprenditoria. Le PMI possono ricorrervi per partecipare a un progetto europeo, per fondare o acquisire un'impresa (tramite l'iniziativa *Business Transfer*, uno spazio virtuale di trasferimento d'impresa), per diversificare la propria attività nel territorio, potenziare la propria rete di partner oppure per prendere contatto con strutture di supporto in grado di assisterle nello sviluppo del business. Inoltre, di fronte alle sfide legate alla digitalizzazione delle aziende, la *House of Entrepreneurship* supporta le PMI ancora non tecnologicamente mature nel passaggio alla digitalizzazione delle loro attività. Questo tipo di sostegno viene erogato principalmente tramite tre assi: l'informazione e la sensibilizzazione sugli strumenti digitali, la valutazione del livello di conoscenza digitale delle PMI tramite un test da eseguire in autonomia, la consulenza e la formazione. Tra le iniziative promosse rientrano anche numerosi workshop e conferenze gratuiti relativi al mondo imprenditoriale, parte integrante di una campagna informativa avente lo scopo di raggiungere quanti più interlocutori possibile all'interno del Granducato. Nelle intenzioni della Camera di Commercio la piattaforma dovrebbe contribuire nel lungo periodo all'alleggerimento del quadro normativo e alla semplificazione amministrativa per le PMI.

*chiara.gaffuri@unioncamere-europa.eu*

### Modalità informative sull'export in Georgia: i centri DCFTA

A fine 2016 la Camera di Commercio e dell'Industria georgiana ha firmato un Protocollo d'intesa con l'UE in merito all'iniziativa *DCFTA - Deep and Comprehensive Free Trade Areas - in Georgia*, che prevede la creazione di Centri d'informazione DCFTA in 5 città georgiane tra cui la capitale Tbilisi. L'obiettivo delle attività di questi Centri è quello di fornire agli imprenditori locali le informazioni necessarie sull'esportazione nell'UE nell'ambito dell'area di libero scambio tra quest'ultima e la Georgia. Gli esperti disponibili nei Centri si occupano di supportare gli imprenditori a reperire informazioni in merito all'ori-

gine dei prodotti, alla proprietà intellettuale, alle tariffe doganali, alle regole di igiene, alla tracciabilità nonché riguardo ai requisiti da rispettare per la promozione di prodotti specifici sul mercato dell'UE. I Centri offrono inoltre consulenze mirate su come soddisfare i requisiti sopra menzionati e, qualora richiesto, informazioni sull'esportazione di merci georgiane nei paesi dell'UE provenienti da istituzioni governative e finanziarie, e su programmi e progetti attivi nelle ONG locali e internazionali. Le informazioni possono essere diffuse secondo tre modalità principali: consultazione presso i Centri stessi, via telefonica oppure attraverso incontri organizzati mensilmente presso le imprese. Sempre nell'ottica di promuovere una crescita su larga scala e l'internazionalizzazione delle PMI, la Camera di Commercio georgiana ha costi-

tuito, lo scorso 6 febbraio, un gruppo di lavoro formato da esperti locali ed internazionali, il cui scopo è quello di fornire alle PMI, sia regionali che locali, assistenza pratica sulle opportunità di crescita e di internazionalizzazione sulla base delle esigenze singole.

*stefano.dessi@unioncamere-europa.eu*



# A MISURA CAMERALE

## Un focus sulla legislazione UE



### Realtà europee a supporto dell'imprenditoria femminile

Nonostante nei 28 Paesi membri la popolazione femminile superi quella maschile, le donne rappresentano solo il 34,4% delle titolari d'azienda e il 30% di coloro che hanno dato vita a una start up. Per colmare questo gap, l'UE ha messo in campo diversi strumenti – dal WES, network europeo per promuovere l'imprenditoria femminile, fino alla comunità di *business angel*, passando per i finanziamenti ad hoc – riuniti di recente in [Wegate](#), un unico one-stop-shop al femminile (vedi ME n.5-2017). A questi strumenti si affiancano numerose realtà che si propongono di supportare le professioniste a crescere e far carriera, promuovendo così una *leadership* equilibrata di genere. In questa direzione si muove [Professional Women International](#) (PWI), *chapter* belga della Rete globale delle donne professioniste (PWN Global, 3.500 membri) e affiliata a *The International Alliance of Women* (TIAW, che unisce oltre 35.000 membri in tutto il mondo). Con sede a Bruxelles, l'associazione offre numerose attività, che spaziano dalla messa a punto di strumenti e strategie di *leading*, di uno spazio per creare, collaborare e contribuire all'*empowerment* femminile nel suo complesso. Per raggiungere questi obiettivi, PWI gestisce programmi dedicati - *Mentoring*; *STEAM* (Science Arts Engineering Mathematics); *Women Entrepreneurs*; *Your Path* (crea scelte di carriera) - che permettono di sviluppare skills imprenditoriali e arricchire il proprio *network*, grazie all'incontro con altre imprenditrici. Parallelamente, l'associazione organizza eventi di *social networking*, seminari informativi e workshop educativi su temi attuali e trasversali.

[chiara.gaffuri@unioncamere-europa.eu](mailto:chiara.gaffuri@unioncamere-europa.eu)

### Access4SMEs: un nuovo strumento per le PMI che innovano

Per supportare le PMI nelle loro proposte progettuali, la rete europea dei National Contact Point PMI e [Accesso alla finanza](#) di Horizon 2020 ha elaborato una serie di strumenti. Si tratta di documenti excel precompilati che, una volta riempiti, permettono di "descrivere" l'impresa e i suoi indicatori principali per parlare e uniformarsi al linguaggio H2020 e inquadrare il progetto ponendo attenzione alla dimensione del business. L'attività di inserimento delle informazioni allinea la PMI proponente ai criteri di valutazione e al quadro di riferimento dei progetti finanziati. Il primo tool analizza le attività del business, nel senso di come il business stesso è creato, sostenuto e mantenuto nel tempo, ed è composto da due strumenti complementari: la *Revenue model financial tool* e la *Guiding revenue model selection tool*. Il secondo analizza il valore del business: *Value proposition tool*. Il terzo - *Market analysis & competitor tool* - analizza i trend ponendo l'accento sugli scenari di sviluppo del mercato individuato. I documenti si rivelano utili visto che nei progetti che rientrano nelle *Innovation Actions* (rispetto alle *Research and Innovation Actions*) o quelli nell'ambito del recentemente lanciato *European Innovation Council*, come il *Fast Track to Innovation* (FTI), non solo i criteri di valutazione degli elementi di mercato e di sfruttamento sono fondamentali ed esaminati all'interno del criterio di impatto ma rappresentano un elemento centrale nell'intero framework della proposta.

[diana.marcello@unioncamere-europa.eu](mailto:diana.marcello@unioncamere-europa.eu)



### Alternative per il futuro quadro finanziario dell'UE

In previsione della riunione informale dei Capi di Stato e di Governo del prossimo 23 febbraio, la Commissione europea ha presentato una [comunicazione](#) sulle di-

verse alternative per un bilancio dell'UE a lungo termine, che consenta di realizzare al meglio le priorità dell'UE post-2020, come difesa, cambiamenti climatici, completamento del Mercato Unico Digitale, una politica di coesione efficiente, disegnando le direttrici del prossimo Quadro Finanziario Pluriennale 2021-2027. Con l'obiettivo di assicurarsi che gli Stati membri siano ben consapevoli delle implicazioni concrete delle loro scelte in termini finanziari, l'Esecutivo europeo opera un'analisi su 3 livelli: in primo luogo, fornisce i dati necessari relativi a bilancio, valore aggiunto (per l'Italia, un aumento del reddito pari a più di 40 miliardi di €) e risultati ottenuti; successivamente, delinea i diversi scenari conseguenti all'impatto finanziario delle diverse scelte programmatiche possibili; infine, mostra le conseguenze di un'adozione tardiva del nuovo bilancio dell'UE. Il documento sottolinea inoltre che una riforma delle entrate del bilancio dell'UE contribuirebbe a concentrare il dibattito sugli obiettivi in cui l'UE può concretamente apportare valore aggiunto: le nuove risorse potrebbero essere impiegate per creare un legame ancora più diretto con le politiche dell'Unione, promuovendo ad esempio gli obiettivi di sostenibilità, mercato unico e Unione economica e monetaria. Una proposta formale relativa al prossimo bilancio a lungo termine dell'UE sarà presentata entro l'inizio di maggio 2018: un accordo tempestivo sul prossimo QFP non solo darebbe il segnale di un'Europa a 27 forte, unita e in grado di produrre risultati convincenti, ma garantirebbe anche la stabilità dei finanziamenti a vantaggio di tutti. I Consigli europei di ottobre e dicembre 2018 saranno tappe fondamentali di questo processo.

[chiara.gaffuri@unioncamere-europa.eu](mailto:chiara.gaffuri@unioncamere-europa.eu)



# PROcamere

## PROgrammi e PROgetti europei

### La piattaforma transnazionale del Fondo Sociale Europeo

Grazie a una dotazione di 10 miliardi di euro l'anno, il Fondo Sociale Europeo (FSE) rappresenta uno degli strumenti fondamentali per incrementare le opportunità lavorative (in particolare per i giovani), aiutare i gruppi svantaggiati, affinare le competenze della forza lavoro, potenziare i sistemi nazionali di istruzione e formazione, migliorare le capacità amministrative a livello delle istituzioni centrali e dei servizi pubblici nell'ottica di promuovere una regolamentazione, una governance e riforme più efficaci (obiettivi che sono anche al centro della strategia Europa 2020 per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva nell'UE). In questo ambito, la Commissione Europea ha sviluppato una [piattaforma transnazionale dell'FSE](#) con l'obiettivo di stimolare lo scambio e la condivisione di informazioni e buone pratiche, istituire progetti transnazionali tra beneficiari e riunire amministrazioni, parti sociali, ONG e altre parti interessate nel settore dell'occupazione, inclusione sociale e formazione. Dal punto di vista operativo, il tool include oltre 250 organizzazioni presenti e 200 progetti creando così una banca dati che consente ai vari beneficiari del FSE di trovare partner per accordi di cooperazione transnazionale (TCA) attraverso la sezione personale "myTNC". La piattaforma presenta inoltre una sezione dedicata a 9 forum tematici (innovazione sociale, occupazione, politiche di inclusione, economia sociale fra le principali aree d'interesse) oltre che alle problematiche generali legate alla transnazionalità del FSE e ad un supporto tecnico a disposizione degli utenti.

[sede.bruxelles@unioncamere-europa.eu](mailto:sede.bruxelles@unioncamere-europa.eu)



Fondo Sociale Europeo

### EREK: lo spazio europeo dell'economia circolare



Recentissimo il lancio, a Bruxelles, dell'iniziativa EREK (*European Resource Efficiency Knowledge Center*). Si tratta di una [piattaforma](#) innovativa aperta alla partecipazione delle organizzazioni interessate, accessibile anche in italiano, di facile accesso per l'utente, che si propone di coprire le attività degli Stati membri in tema di economia circolare. Molteplici gli obiettivi: dotare gli attori coinvolti nella filiera dell'economia circolare (PMI, organizzazioni di supporto e attori istituzionali) di un unico spazio virtuale di condivisione e di confronto; sostenere le PMI nelle fasi di passaggio dall'economia lineare a quella circolare (consulenza e assistenza tecnica) trasmettendo loro le conoscenze necessarie per rendere i propri modelli di produzione più sostenibili, in grado di assicurare un guadagno in termini di efficienza, disseminare le migliori pratiche e le conoscenze, fornire raccomandazioni ad hoc su richiesta. Ma la punta di diamante del portale web è il database: consultabile effettuando ricerche per paese, settore, risorse e strumenti nazionali, offre l'opportunità di match a livello transnazionale fra le 11 categorie d'interesse – non ancora tutte operative – consentendo quindi una valutazione praticamente immediata agli stakeholder interessati a costruire network e partenariati. In materia di efficienza delle risorse, sarà a breve disponibile anche lo strumento dedicato di test della performance. Per i membri di EREK – per il momento ENEA per l'Italia – sarà prevista l'organizzazione di webinar tematici, il supporto per la promozione dell'efficienza delle risorse a livello regionale, opportunità di training. Un interessante strumento da seguire anche per il sistema camerale del nostro Paese.

[stefano.dessi@unioncamere-europa.eu](mailto:stefano.dessi@unioncamere-europa.eu)

### Imprenditoria migrante: ulteriore sviluppo nell'Ue

Dopo il successo delle iniziative del 2016, non rallenta il lavoro di supporto della Commissione europea alle competenze dei migranti. Il nuovo bando GROW [Sviluppo di capacità imprenditoriali per giovani migranti](#) in scadenza il 24/05 p.v., dotato di budget complessivo pari a 2.225.000 € con cofinanziamento comunitario all'85%, prevede infatti 4 piste di lavoro dedicate al potenziamento dell'imprenditorialità fra i giovani migranti attraverso l'organizzazione di corsi di formazione e di schemi di *mentoring* per gli imprenditori affermati e gli aspiranti. Le azioni sono quelle già sperimentate nel pilota precedente (vedi ME N°15 – 2016): si va dall'identificazione delle competenze e delle qualifiche dei nuovi arrivati da parte delle agenzie nazionali, accompagnate da campagne promozionali a favore della consapevolezza imprenditoriale all'interno delle comunità migranti, alle vere e proprie attività di training a largo spettro (legale, finanziario, di business planning, di ricerca di mercato, di gestione delle risorse umane), alle sessioni di *mentoring* fra imprenditore esperto e imprenditore *allievo*, per finire con la dimensione orizzontale delle azioni, ovvero lo scambio di migliori pratiche a livello transfrontaliero, a cui la Commissione attribuisce notevole importanza. Due le sostanziali novità rispetto al passato: per quanto sia confermata la linea di non finanziare attività già preesistenti, verrà privilegiata la replicabilità dei progetti in altri paesi. Inoltre, a sostegno delle procedure di identificazione delle competenze, la Commissione ha annunciato per il 2018 il lancio di uno strumento di autovalutazione, utilizzabile su base individuale e basato sullo *European Competence Framework* (vedi ME N°5 - 2017). Saranno finanziate un massimo di 4 progettualità, la cui durata ammonterà a 24 mesi ciascuna.

[stefano.dessi@unioncamere-europa.eu](mailto:stefano.dessi@unioncamere-europa.eu)



# EsperienzEUROPA

## Le best practice italiane



Cámara de Comercio  
Italiana de Rosario

### ES4Y-EMPLOYABILITY SKILLS 4 YOUTH: NUOVE FORME DI IMPRENDITORIA PER I GIOVANI

La Camera di Commercio Italiana a Rosario, nata nel XIX secolo, è stata rifondata il 27 agosto 1985 e riconosciuta dal Ministero dello Sviluppo Economico il 7 novembre 1988. Il core business delle attività camerale consiste nella fornitura di servizi di assistenza e consulenza tailor made finalizzati a sostenere i processi di sviluppo delle PMI, italiane ed argentine, per favorire la cooperazione tra le imprese di entrambi i Paesi.

La Camera ha un interesse di lunga durata per le tematiche europee: già da diversi anni, infatti, si è dotata dell'EUROdesk dedicato ai finanziamenti europei. L'obiettivo dell'EUROdesk è quello di favorire la partnership tra gli operatori dei due paesi al fine di creare proficue collaborazioni per la candidatura a determinati bandi o progetti europei.

Il primo approccio della Camera in tema di europrogettazione si è svolto attraverso la presentazione di un progetto sul bando AL-Invest in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana per la Spagna di Madrid.

Dopo questa prima esperienza, si è ampliato sempre di più l'interesse in questo ambito e

il coinvolgimento nei progetti europei. Un grande successo è stata la partecipazione al programma Erasmus plus. All'interno della KA2 –Cooperazione per l'innovazione e scambio di buone pratiche –si colloca il progetto EMPLOYABILITY SKILLS 4 YOUTH. La Camera di Commercio Italiana di Rosario è, per la prima volta, partner di un progetto Erasmus plus, insieme al Polo Tecnologico di Rosario. Tra gli altri paesi dell'America Latina sono presenti il Cile, il Paraguay e l'Uruguay; tra i paesi europei il Belgio, la Bulgaria, l'Italia e la Spagna. Capofila del progetto è l'Associazione italiana di promozione sociale Futuro Digitale.

Il progetto ha l'obiettivo di migliorare l'apprendimento formale e non dei giovani imprenditori in Europa e America Latina, contribuendo a sviluppare nuove metodologie di insegnamento e nuove competenze nel campo dell'ICT. In particolare il progetto mira a stimolare nuove forme di imprenditoria attraverso lo scambio di best practices. La CCIE di Rosario si occupa, nello specifico, della realizzazione di uno dei moduli di formazione dedicato alla ricerca dei finanziamenti. Insieme agli altri partner latino-americani, la Camera offre un punto di vista diverso riguardo all'imprenditorialità in Sudamerica, permettendo di adeguare le conoscenze e competenze dei partner europei al contesto argentino.

Tra le attività principali in corso, l'organizzazione di workshop e seminari per gli imprenditori durante la settimana dell'imprenditoria, l'utilizzo di strumenti innovativi legati al

metodo del peer learning (metodo educativo per trasmettere la conoscenza di pari grado) e la creazione di una piattaforma online (Open Educational Resource) per la formazione di giovani imprenditori. Il progetto, iniziato a gennaio 2017, terminerà a settembre 2018.

A fine novembre 2017 la Camera, grazie all'esperienza e professionalità di Fadia Khraisat, EU Project manager della CCIE di Madrid, ha realizzato tre sessioni del corso di Europrogettazione per far conoscere le opportunità offerte dall'Unione Europea ai paesi extra-europei. La partecipazione al corso ha permesso agli oltre 100 partecipanti di ampliare le proprie conoscenze e di instaurare relazioni che si riveleranno utili per future collaborazioni.

Dato il successo ottenuto, la Camera di Rosario continuerà questo percorso, individuando progettualità che valorizzino il core business del territorio latino-americano e portando avanti una costante attività di networking con le imprese locali e con la Delegazione dell'Unione Europea di Buenos Aires. La Camera, infatti, essendo l'unica istituzione internazionale con sede nella città di Rosario, ha ottimi rapporti con la delegazione dell'Unione Europea di Buenos Aires, che è stata ospite nella sede della Camera nel 2015.

*Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi al Desk Europa di Assocamerestero, email: europa@assocamerestero.it.*



### Capacity Building - Employability Skills 4 Youth

## mosaicoEUROPA

Supplemento a La bacheca di Unioncamere  
Anno 10 N. 2

Mensile di informazione tecnica  
Registrazione presso il tribunale  
civile di Roma n. 330/2003  
del 18 luglio 2003  
Editore: Unioncamere - Roma

Redazione: p.zza Sallustio, 21 - 00187 Roma

Tel. 0647041  
Direttore responsabile: Willy Labor



Il sito web Spazio Europa <http://asbl.unioncamere.net/>, regolarmente aggiornato a cura dello staff di Unioncamere Europa, si propone d'informare le Camere di Commercio sulle novità legislative europee. Unitamente a schede di approfondimento sulle tematiche europee d'interesse, in Spazio Europa sono disponibili le edizioni settimanali degli strumenti di monitoraggio legislativo e di monitoraggio bandi.

Lo staff di Unioncamere Europa asbl (sede.bruxelles@unioncamere-europa.eu) rimane a disposizione per rispondere a richieste di chiarimenti specifici sui temi contenuti in questo numero o a quesiti su altre tematiche europee di interesse.