

Indagine Manpower in 42 Paesi

L'impossibile matrimonio tra imprese e talenti Questi i dieci profili più difficili da trovare

Ricercati commerciali per l'estero, ma anche ingegneri, autisti e operai

Cresce la disoccupazione, ma le imprese faticano a trovare i professionisti di cui hanno bisogno. La ragione ha un nome: si chiama skill shortage. Significa che non c'è incontro tra ciò che serve alle aziende, in questo momento e nei diversi territori, e le competenze e i profili delle persone in cerca di un nuovo posto. E' il grande paradosso del mercato del lavoro e dell'occupazione che si aggira per l'Italia, un paese che non brilla certo per efficacia dei servizi all'impiego. Non può consolare il fatto che il fenomeno accomuni molti paesi, di qua e al di là dell'Oceano, ma è necessario intervenire da subito, sia sui sistemi formativi che su quelli territoriali e informativi. Lo skill shortage, detto anche talent shortage, è il nemico da battere. Lo rivela il sondaggio di una delle maggiori società

di soluzioni per le risorse umane nel mondo, Manpower, che ha appena compiuto la radiografia dei profili più ricercati nel primo trimestre 2013 in 40mila imprese di 42 paesi. Oltre un terzo dichiara di avere difficoltà di reperimento del personale, nei profili commerciali e di vendita, ma anche per ingegneri e operai. Le figure più critiche sono quelle specializzate e in grado di supportare le imprese sui mercati internazionali. L'estero è per tutti il nuovo mercato da conquistare o sviluppare, mentre i mercati interni sono in maggiori difficoltà. Dopo i trade manager, tra i primi dieci profili più ricercati vi sono quelli amministrativi di qualità (segretarie, assistenti di direzione, personale di back office), i professionisti dell'information technology, di contabilità e finanza e delle vendi-

fenomeno, che dipende da molti fattori, interni (formazione on the job) ed esterni (livelli di istruzione fornita dal sistema formativo). E non vengono nemmeno sottovalutati i fattori legati al funzionamento del mercato: presenza di efficaci e professionali servizi all'impiego, pubblici e privati. Alla consapevolezza dichiarata non sempre corrispondono concreti rimedi. Quasi un'azienda su tre (29%) non ha ancora definito una specifica strategia di risposta. Ma più di quattro aziende su dieci (44%) agiscono sulle politiche di gestione delle risorse umane: formazione in primis, sviluppo del potenziale, politiche retributive in ingresso e pacchetti remunerativi. Un'azienda su cinque (22%) punta su sviluppo di giovani talenti e un rapporto continuo tra impresa e università. [W. P.]

te. Seguono ingegneri, ma anche autisti e operatori di macchine utensili. La decima posizione è occupata dai professionisti del settore acquisti e commesse, la cui professionalità si è raffinata e sempre più richiesta (procurement). La classifica dei profili più difficili da trovare permette anche di fare confronti, per esempio tra Italia e Stati Uniti. Il benchmarking del talent shortage, al di là di leggere differenze, conferma che il difficile incrocio di competenze tra imprese e persone è ancora molto elevato ovunque. Per esempio negli Stati Uniti, la difficoltà di reperimento dei profili giusti segnalata dalle imprese è ancora più alta che nella media dei paesi considerati (39% contro 35%), ma è ancora più alta in Giappone, dove arriva addirittura all'85%. Le aziende non sottovalutano il



Introvabili made in Italy e in USA

Centimetri - LA STAMPA

I profili più difficili da trovare in Italia

2012	2013
 1 Profili specializzati nel commercio internazionale	 1 Profili specializzati nel commercio internazionale
 2 Segretarie, Assistenti di Direzione.	 2 Segretarie, Assistenti di Direzione, Assistenti amministrativi e personale di back office
 3 Assistenti amministrativi e personale di back office	 3 Professionisti IT
 4 Tecnici specializzati	 4 Tecnici specializzati
 5 Autisti	 5 Professionisti nel settore Contabilità e Finanza
 6 Operatori di Produzione	 6 Sales Manager
 7 Personale addetto alla ristorazione e personale alberghiero	 7 Ingegneri
 8 Professionisti nel settore Contabilità e Finanza	 8 Autisti
 9 Addetti alle Vendite	 9 Operatori di macchine
 10 Operai meccanici	 10 Professionisti nel settore acquisti gestione commesse

I profili più difficili da trovare negli USA

2012	2013
 1 Profili commerciali qualificati	 1 Profili commerciali qualificati
 2 Ingegneri	 2 Sales Manager
 3 Professionisti IT	 3 Autisti
 4 Sales Manager	 4 Professionisti IT
 5 Contabilità & Finanza Staff	 5 Contabilità & Finanza Staff
 6 Autisti	 6 Ingegneri
 7 Meccanici	 7 Tecnici industria
 8 Nurses	 8 Manager e Amministratori
 9 Macchinisti-Operatori di macchine	 9 Meccanici
 10 Educatori e formatori	 10 Educatori e formatori