

DigitEconomy.24 – RETE IN FIBRA: CI SONO LE COMPETENZE PER REALIZZARLA?

I SINDACATI CHIEDONO AL MISE UN TAVOLO PER LE AZIENDE DEL COMPARTO

Mancano oltre 5mila risorse per realizzare reti in fibra, rischio occupazione per il settore

Il 2021 sarà l'anno del boom della fibra, ma, nonostante questo, le società di installazione di rete, che danno lavoro compreso l'indotto a circa 50mila dipendenti, sono in sofferenza. D'altro canto, secondo quanto risulta a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore e della Luiss Business School), mancano all'appello, per realizzare le reti secondo i piani dei principali operatori, Tim e Open Fiber, tra le 5 e le 10mila risorse. E questo non perché non ci siano abbastanza dipendenti, anzi molte di queste società fanno già ricorso alla cig o alla solidarietà, ma perché scarseggiano le competenze per lavorare nel nuovo business. Manca in parti-



colare, per fare un esempio, la figura del giuntista e mancano lavoratori, soprattutto, in Lombardia e Veneto. Se da un lato servono più competenze, dall'altro, dicono i sindacati, senza una soluzione al più presto, ci saranno migliaia di esuberanti. Per questo le sigle chiedono un tavolo col

ministero dello Sviluppo economico e con quello del Lavoro. «Il fatto che - dice Fabrizio Solari, segretario generale della Slc Cgil - non si riesca a effettuare una vera e propria trasformazione tecnologica è un esempio di incapacità di programmare i cambiamenti. Quelle del settore sono aziende che si sono sviluppate attorno all'appalto della rete in rame, ma questo business sta finendo, ora bisogna formare le maestranze per essere in grado di utilizzare la nuova tecnologia. Altrimenti ci saranno alcune migliaia di disoccupati».

Sulla stessa linea è Vito Vitale, se-

>> continua a pag. 2

SIRTI

«Re-skilling quantomai centrale, necessario l'impegno di tutti»



↑ **Roberto Loiola**, ad di Sirti

Il piano di re-skilling del personale è «quantomai centrale. È necessario l'impegno di tutte le parti chiamate a realizzare questi ambiziosi progetti, per far sì che si possa ridurre il periodo di latenza tra la ricerca delle competenze e la formazione della forza lavoro». Lo sostiene Roberto Loiola, amministratore delegato di Sirti, parlando con DigitEconomy.24 (report del Sole 24Ore Radiocor e della Luiss Business School) delle difficoltà del settore delle aziende di rete di fronte al passaggio ormai inevitabile dal network in rame a quello in fibra. Il tema del ricambio generazionale deve essere accompagnato «in modo fluido attraverso

>> continua a pag. 4

NEI PIANI DELL'IMPRENDITORE L'IPO DI DUE CONTROLLATE

Cilli (Econet) riorganizza il business e crea la società Nextalia

Davide Cilli, già proprietario e amministratore delegato di EcoNet, gruppo di impiantistica di reti di tlc, energia e trasporti, riorganizza il business, dà vita a una nuova società e pensa alla quotazione di due controllate. L'imprenditore, secondo quanto dichiara a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School), denominerà la newco Nextalia, raggruppando sotto un unico ombrello, oltre a EcoNet, COM.TEL, Braga Moro e Full System. Attualmente, la holding Atlante Partecipazioni, di proprietà di Cilli e della moglie, controlla il 100% delle quattro società che in totale hanno un fatturato di oltre



↑ **Davide Cilli**, proprietario e ad di Econet

100 milioni di euro e 700 dipendenti: «Quest'anno nasce Nextalia, un gruppo che creiamo per stare sul mercato a 360 gradi. Oggi, d'altronde, ci troviamo di fronte a un cambio di percezione dello spazio, oltre che delle distanze e del tempo, cambio nel quale è necessario vivere nuove tipologie di connessioni.

Tecnologia e società attuali richiedono dinamismo, e il cambiamento è una costante nel tempo. Dopo la riorganizzazione, la holding avrà il 100% di Nextalia che a sua volta controllerà le quattro società EcoNet, COM.TEL, Braga Moro e Full System», spiega l'imprenditore, classe 1981, che di recente ha acquistato, in cordata, quattro giornali locali del gruppo Gedi (Il Tirreno, le Gazzette di Modena e Reggio e la Nuova Ferrara). «Nel 2020, con la pandemia di Covid - aggiunge - il gruppo fatturerà 15-20 milioni in meno della media, circa 100 milioni; per il 2021

>> continua a pag. 3

Sindacati: «Occorre riorganizzare e cambiare il mix professionale garantendo i livelli occupazionali»

gretario generale della Fistel Cisl, che indica, tra le priorità, la garanzia dell'occupazione e la formazione come «lo strumento fondamentale per il cambio del mix professionale sia nelle telco sia nelle società di ingegneria di rete. Nei prossimi 5 anni saranno cablati in fibra 13,5 milioni di utenti e il rame lascerà velocemente posto alla fibra: con la stessa velocità bisogna garantire nuove professionalità per supportare la digitalizzazione del Paese».

Per Roberto Benaglia, segretario generale della Fim Cisl, nel settore dell'installazione di rete emergono due tematiche principali: «da un lato si profilano grandi investimenti a partire dalla banda ultra larga, dall'altro sono in corso notevoli cambiamenti richiesti dalla nuova tecnologia. Molte aziende sono al centro di una grande trasformazione del modello di business. È da sottolineare, poi, che molte grandi realtà fanno già ricorso alla cig o alla solidarietà; se non si trova una soluzione sono a rischio migliaia di posti di lavoro. Per queste ragioni abbiamo chiesto un tavolo ad hoc». L'8 gennaio, ricorda Benaglia, «abbiamo già avuto un incontro positivo assieme ai sindacati delle tlc con i vertici di Tim che sta assegnando i nuovi appalti. Dobbiamo lavorare in cooperazione per estendere questo modello a Open Fiber, Enel e tutte le altre grandi aziende di rete».

La sfida, gli fa eco Michele Paliani,

«Alcune figure scarseggiano, serve formazione»

«Il tema delle competenze è fondamentale. La ripartenza passa attraverso la formazione delle risorse da destinare alla realizzazione di nuove infrastrutture e nuovi servizi, e un progetto strategico come quello che Open Fiber sta portando avanti necessita di numerosi professionisti specializzati. Tali figure, tuttavia, scarseggiano a causa del mancato investimento in questa tipologia di rete trasmissiva

nell'ultimo ventennio». Lo sottolinea a DigitEconomy24 Elisabetta Ripa, ad di Open Fiber. «Per questa ragione - aggiunge - è molto importante la formazione, nelle scuole e nei centri specializzati, delle competenze necessarie allo svolgimento di mestieri altamente specializzati. In particolare, il comparto ricerca tecnici giuntisti per la fibra ottica, progettisti di reti Ftth, periti tecnici. Infine, la formazione sarà fondamentale anche per far sì



↑ Elisabetta Ripa, ad di Open Fiber

che le nuove tecnologie e servizi abilitati dalle reti in fibra possano essere utilizzati con dimestichezza da tutti, indipendentemente dall'età». ■

funzionario nazionale della Uilm, «è quella di riconvertire chi ha le competenze di base. Il problema della mancanza di risorse c'è; non è detto, infatti, che un lavoratore entrato 30 anni fa in un'azienda di installazione sappia poi come lavorare sulla fibra. C'è, quindi, un forte rischio professionale che si aggiunge a quello del mondo del sub-appalto collegato al business dell'installazione». Paliani ricorda l'importanza di un utilizzo del Recovery Fund per dare respiro al settore e sottolinea come occorra anche evitare il rischio che piccole aziende che fanno prezzi bassi «si accaparrino gare a discapito della qualità del servizio».

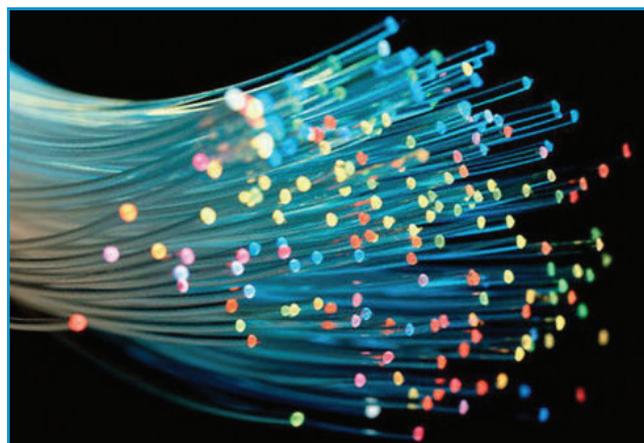
Guardando ai numeri, per la fibra servirebbero alcune migliaia in più di lavoratori, e su questo sono d'accordo sindacati e aziende. Si tratta, secon-

do una fonte, di 10mila risorse; per altri il numero è più contenuto, sulle 5mila. «Il passaggio dal rame alla fibra - dice Benaglia - comporta molte volte un cambio di mestiere. Stiamo parlando non di pochi lavoratori, ma di una platea importante, di migliaia di risorse. Per questo stiamo discutendo con le aziende su come cambiare il mix di professionalità». Basandosi sui singoli piani dei principali operatori, secondo Roberto Opilio, oggi a capo della regione Italia e Sud Europa del fondo Cebf, occorrono 5mila persone aggiuntive rispetto alla situazione attuale: «si pone un tema importante che riguarda le modalità per trovare le professionalità; l'Italia in questo campo presenta molte differenze, mentre al Sud rinvenire la manodopera è più facile, nel Nord e nel Nord-Est è più complicato». Tutto

ciò senza considerare la realizzazione della rete in quella parte di aree grigie che al momento non rientrano nei piani di nessun operatore, aree per le quali è previsto l'utilizzo del Recovery Fund. «In questo caso - spiega Opilio - il fabbisogno di manodopera crescerebbe ancora». La mancanza di risorse è condivisa anche da uno degli stessi protagonisti del settore: secondo Davide Cilli, proprietario di Econet che sta proprio in questi mesi riorganizzando le società da lui controllate, servono almeno altre 5mila figure professionali. Lo sforzo fondamentale ora, secondo i sindacati, riguarda proprio la riorganizzazione delle aziende e formazione. E, considerato che non tutti i lavoratori per ragioni di età o di bassa scolarizzazione potranno essere formati, diventa fondamentale il tavolo col governo. ■

Tim rassicura sigle e proroga contratti su rame

I contratti per il rame saranno in vigore fino a dicembre 2021 e poi saranno prorogati di un anno o due sulla base delle determinazioni delle imprese appaltatrici. È quanto ha stabilito Tim nell'ultimo incontro con i sindacati dei metalmeccanici e delle telecomunicazioni per quanto riguarda la situazione delle imprese di rete. Già nel corso dell'incontro, le sigle hanno espresso preoccupazione per la transizione dal rame alla fibra e le sue conseguenze: si tratta di predisporre un piano di formazione, assieme a strumenti di accompagnamento alla pensione dei lavoratori più anziani, in genere meno professionalizzati. Inoltre i sindacati hanno chiesto, nell'occasione, che la gestione della gara e delle assegnazioni avvenga evitando effetti di dumping contrattuale a danno dell'occupazione. ■



«Competenze per generare “capitale innovativo”»

Questa crisi prima o poi passerà. Ciò che verrà dopo, “il new normal”, dipenderà da noi. Sappiamo che gli elementi imprescindibili per operare in un contesto complesso, mutevole e iper-veloce sono le competenze, ossia, le uniche forze in grado di generare “capitale innovativo”, oggi più che mai necessario per reagire a situazioni estreme e inedite come questa. Ci stiamo avviando verso una stagione in cui scopriremo nuovi spazi, perché grazie alle tecnologie digitali che abilitano lo smart working e alla didattica a distanza, vivremo sempre più uno spostamento dei nostri confini fisici e soprattutto mentali. Ciò determina la necessità di un ripensamento sia del contesto lavorativo e della sua organizzazione, sia del ruolo del lavoratore. Pertanto, tra gli obiettivi primari si annovera il bisogno di investimenti nelle persone e nelle loro competenze. Ciò richiede un'attenzione sempre maggiore alla formazione sia degli studenti, sia delle persone già presenti nel mercato del lavoro, mettendo in campo azioni volte a superare lo skill mismatch. È in atto un'evoluzione del modo di pensare alla formazione e al

lavoro che dovrà favorire da un lato la nascita di partnership didattiche con gli istituti tecnici superiori, con le università e i politecnici, sostenendo l'aggiornamento dei contenuti degli insegnamenti e l'orientamento occupazionale degli studenti e dall'altro, la promozione di percorsi di formazione continua per promuovere occupabilità, ricambio generazionale e active aging. Si pensi che secondo le previsioni della Oxford Martin School, il 60% di coloro che accedono oggi al mondo del lavoro, entro il 2025 ricopriranno una mansione che ancora non esiste.

In questa direzione si è mossa l'azione della filiera tlc e di Asstel, concretizzata nell'inserimento all'interno del Ccnl tlc, rinnovato da poco, di ben 26 nuovi profili professionali legati alle innovazioni digitali, superando le figure non più presenti nel settore. Una rivisitazione del sistema di classificazione del personale legato ai processi di trasformazione digitale e che conferma l'impegno della filiera delle telecomunicazioni a lavorare avendo come obiettivo una prospettiva di medio lungo periodo. A questo si affianca la spinta verso un modello “espansivo”



↑ **Laura Di Raimondo,**
direttrice Asstel

degli ammortizzatori sociali che coniughi le politiche attive del lavoro con gli strumenti di sostegno del reddito, per questo abbiamo infatti sostenuto e accolto con favore l'introduzione del “Contratto di espansione” nel 2019 e, da ultimo, il suo rifinanziamento previsto dalla legge di bilancio 2021; così come innovativa è stata la previsione del fondo di solidarietà di settore, all'interno del Ccnl tlc, che persegue l'obiettivo, con maggiore flessibilità e in una logica “tailor made”, di accompagnare la trasformazione digitale e la riorganizzazione delle imprese della filiera, puntando a sostenere gli investimenti che, partendo dalla formazione in chiave sia di re-skilling che di up-skilling, favoriscano una nuova organizzazione

del lavoro al passo con i tempi e con le sfide che abbiamo davanti. Ritengo che la combinazione coerente e simultanea dell'insieme degli strumenti illustrati, a favore della nuova occupazione e dell'occupazione esistente, possa condurre a un reale cambiamento a beneficio della competitività delle imprese e dello sviluppo del capitale umano, preservando l'occupabilità delle persone.

In questo scenario il Next Generation EU costituisce un segnale di grande valore, aprendo le porte a una stagione nuova dell'Europa. Sarà fondamentale che le ingenti risorse previste dal piano vengano impiegate al meglio e con intelligenza, consentendoci di passare dalla fase dell'emergenza a quella della progettualità e, infine, della realizzazione. Per questo diventa decisivo impiegarle per superare le disuguaglianze presenti sul territorio: dal divario materiale e immateriale, al divario occupazionale e sociale. Ben vengano le risorse stanziati per l'innovazione e la digitalizzazione, temi che oggi finalmente occupano una straordinaria centralità nel dibattito pubblico. ■

di **Laura Di Raimondo**
(Direttrice Asstel)

>>> DALLA PRIMA PAGINA - NEI PIANI DELL'IMPRENDITORE L'IPO DI DUE CONTROLLATE

abbiamo un budget di 140 milioni. La flessione nei ricavi complessivi, a causa dell'emergenza sanitaria, c'è stata, ma da inizio anno registriamo segnali di ripresa». Al netto delle difficoltà, c'è comunque «una quantità di lavoro che permette una pianificazione di sviluppo: abbiamo in mente di fare acquisizioni anche quest'anno, stiamo trattando piccole realtà ma anche società più grandi. Le piccole sono importanti per il know how, le grandi sono oggetto di interesse per realizzare economie di scala». Nell'orizzonte del gruppo c'è anche la Borsa: «Nel giro di due-tre anni - annuncia Cilli - pensiamo all'ipo di COM.TEL e Braga Moro». Oggi, prosegue, «stiamo attraversando un momento favorevole per l'installazione della fibra, anche alla luce dell'implementazione dei piani dei maggiori player del mercato come Open Fiber e Tim». Con l'avvento della pandemia e il boom di didattica e lavo-

ro a distanza, rimarca l'imprenditore abruzzese, c'è stato un cambio culturale nell'approccio degli italiani alla connessione Internet: «prima la fibra era un'opportunità, ora è diventata una necessità». Riguardo al nodo della creazione della società della rete, integrando gli asset di Tim con Open Fiber, il gruppo si dice «neutrale». È, invece, da tener presente che, per stendere la fibra secondo i piani dei maggiori operatori, non ci sono nel mercato italiano tutte le competenze necessarie. Mancano all'appello - aggiunge Cilli - circa 5mila risorse. D'altronde, i dipendenti esperti nel ramo non necessariamente sono adatti anche al business della fibra. Inoltre i prezzi che attualmente pagano gli operatori sono bassi». Per aggiornare le competenze Cilli punta a nuovi ingressi in azienda: «Nonostante abbiamo già gli skill necessari, stiamo assumendo personale, altre 100 persone tra il 2021 e il 2022».

L'avventura imprenditoriale di Cilli inizia 10 anni fa con una piccola azienda di installazione nel settore dell'impiantistica per le telecomunicazioni, radicata in Abruzzo e denominata Telemetrica. Dopo l'espansione nel Centro Italia, nel 2016, attraverso operazioni di leverage buy out, acquista EcoNet, cominciando a lavorare con player come Tim, Open Fiber, Enel e Terna. Nel 2019 Cilli compra la COM.TEL di Milano, azienda che si occupa della progettazione, sviluppo e supporto di soluzioni e servizi Ict. Un'operazione conclusa a luglio 2020 in piena pandemia. «Al 31 dicembre - aggiunge Cilli - risulta un portafoglio ordini da 400 milioni per i prossimi 3-5 anni, e ciò ci consente una certa visibilità per il prossimo quinquennio». COM.TEL, che punterà al mondo IT e applicativo, chiuderà i conti del 2020 con circa 35 milioni di fatturato. Braga Moro, società acquisita nel pacchetto con

COM.TEL, che ha base a Cinisello Balsamo e si occupa prevalentemente di sistemi di energia per ISP, chiuderà i conti, sottolinea Cilli, «a poco meno di sei milioni di fatturato rispetto ai sette milioni del 2019. Per questa società stiamo realizzando prototipi di sistemi di accumulo di energia a supporto del solare. Vogliamo concentrare il business di Braga Moro, che storicamente realizzava batterie per stazioni radio base, sulla smart city, dando cioè una connotazione più attuale. Anche per quanto riguarda il sistema elettrico si sta andando incontro a una rivoluzione, occorre un ammodernamento dell'infrastruttura, sfruttando pure l'opportunità del Recovery Fund. Full System, società di ingegneria impegnata nell'ambito 5G, chiuderà l'anno con circa 2 milioni di ricavi. EcoNet, infine, registra nel 2020 60 milioni di fatturato, nel 2021 puntiamo - conclude - a 80 milioni». ■

«Puntiamo sul business delle digital solutions anche tramite operazioni di acquisizione»

L'utilizzo di un ventaglio di strumenti il più ampio possibile, concordato e definito con le parti sociali». Sirti, che conta 4.100 dipendenti, prima nel settore per quote di mercato, è tra le società che hanno fatto ricorso alla cig (nel secondo semestre ha utilizzato Cigo Covid per 250 teste al mese). Ora punta, con il nuovo piano strategico, allo sviluppo «di un business diversificato, ma fortemente sinergico». Si pensi alla divisione Digital Solutions «che si occupa – spiega Loiola – di abilitare la trasformazione dei nostri clienti tramite nuove soluzioni digitali». E in questo ambito il gruppo pensa anche ad acquisizioni nel 2021.

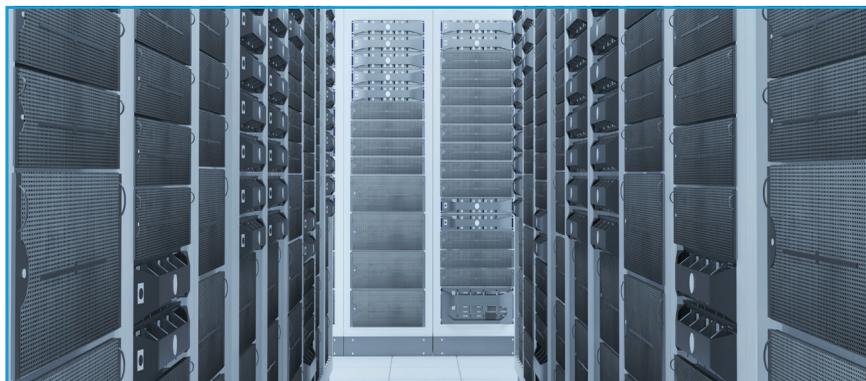
Il 2020 è stato caratterizzato dalle restrizioni per la pandemia di Covid. Quanto hanno impattato sul business di Sirti?

In qualità di leader del settore delle infrastrutture di rete in Italia, Sirti, grazie all'evoluzione dei processi interni e agli investimenti in tecnologia e in digitalizzazione, non si è mai fermata ed è stata costantemente impegnata sul territorio per garantire la continuità operativa delle infrastrutture nazionali, con livelli estremi di sicurezza. Stiamo lavorando, e lavoreremo, per assicurare la continuità di servizi strategici, di pubblica utilità che garantiscono, ad esempio, il funzionamento di ospedali, il ricorso al lavoro agile e i servizi di "scuola a distanza", grazie ai quali il Paese sta, con coraggio, reagendo a questa emergenza.

Quali prospettive per l'anno appena iniziato?

Siamo ovviamente fiduciosi che questa rinnovata consapevolezza circa la centralità delle reti si possa tradurre in nuovi investimenti nel potenziamento delle infrastrutture attuali e nella costruzione di nuove, come prerequisito per fornire servizi digitali più innovativi e di maggiore qualità ai cittadini e alle imprese italiane. D'altronde, si tratta di uno dei punti cardine del programma Next Gen EU, vitale per la competitività della nostra economia e quindi per la crescita futura. In questo quadro, è obbligatorio che il Paese investa in maniera massiccia per abilitare ulteriormente l'uso produttivo di Internet, adeguando le infrastrutture e sviluppando i servizi necessari.

Dal punto di vista aziendale, il 2020 è stato l'anno in cui abbiamo iniziato a vedere i frutti del nostro piano strategico di trasformazione, che prevede lo sviluppo di un business diversificato, ma fortemente sinergico, nelle nostre business unit; la trasformazione competitiva dell'azienda in linea con le sfide poste dal mercato; e l'evoluzione di un portafoglio di offerta sempre più innovativo e digitale, con particolare riferimento alla divisione Digital Solutions, che si occupa di abilitare la trasformazione dei nostri clienti tramite nuove solu-



zioni digitali, comprese le necessarie soluzioni di data center e cloud, virtualizzazione di rete, Internet-of-Things, cybersecurity, per citarne alcune. La Digital Solutions di Sirti ha raggiunto nel 2020 un volume di business pari a circa 200 milioni di euro – con un incremento superiore al 50% negli ultimi 24 mesi – e con una prospettiva di ulteriore crescita nel 2021.

Nel 2021 proseguirà il roll out della fibra. Mancano però all'appello circa 5-10mila lavoratori in tutto il comparto per poter realizzare i lavori. Voi avete appena annunciato un piano di formazione, come si può ovviare alla carenza di competenze?

Abbiamo accolto con favore, e visione strategica di medio-lungo periodo, l'opportunità offerta da Anpal (Agenzia nazionale politiche attive lavoro) e abbiamo lanciato il progetto New skills to build the future, che nel corso del 2021 coinvolgerà oltre 1.100 dipendenti, per un totale di 290mila ore di formazione in ottica digitale.

In risposta alle mutate esigenze sia di mercato che di contesto sociale, Sirti sta da tempo lavorando all'evoluzione del proprio framework organizzativo e all'innovazione dei processi, per incrementare ogni anno di più la propria competitività e la capacità dei propri dipendenti di rispondere al nuovo scenario digitale. In questo universo sempre più digitale, il 5G e l'ultra-broadband della fibra ottica rappresentano gli elementi fondanti per trasformare in maniera radicale significative porzioni del tessuto industriale del Paese, abilitando nuovi mercati e nuovi business, oltre a fornire un'esperienza di qualità superiore ed omogenea sul territorio per i servizi che già utilizziamo.

In quest'ottica, un piano di re-skilling è quantomai centrale. È necessario l'impegno di tutte le parti chiamate a realizzare questi ambiziosi progetti, per far sì che si possa ridurre il periodo di latenza tra la ricerca delle competenze e la formazione della forza lavoro. Solo così riusciremo ad agevolare la crescita del nostro settore e realizzare al meglio i nuovi progetti.

Tra le aziende italiane di installazione e manutenzione c'è una grande specializzazione nella rete in rame, tecnologia che sta diventando obsoleta. È possibile formare i dipendenti specializzati nel rame per coprire la carenza di competenze?

Senza dubbio rifocalizzare le competenze della forza lavoro è uno dei tasselli irrinunciabili per indirizzare la transizione tecnologica. Inoltre, nel settore delle reti tradizionali esiste un tema importante di ricambio generazionale che deve essere accompagnato in modo fluido attraverso l'utilizzo di un ventaglio di strumenti il più ampio possibile – concordato e definito con le parti sociali – che sia in grado di gestire l'ingresso dei nativi digitali nel settore delle imprese di rete. Ovviamente, come in tutti i settori maturi, si tratta di una fase in cui la possibilità di una prospettiva di medio-lungo termine gioca un ruolo fondamentale, perché sono trasformazioni che richiedono tempo e forti investimenti.

Secondo lei sarebbe auspicabile un'aggregazione tra le aziende del settore per affrontare meglio la crisi e l'emergenza?

Dipende molto dalla posizione di partenza e posso rispondere per quanto riguarda il nostro gruppo. È nostro obiettivo confermare il ruolo di Sirti come leader nel settore delle infrastrutture di telecomunicazioni, per dare un ulteriore e fondamentale contributo alla pianificazione, realizzazione e gestione delle reti a banda ultralarga in fibra ottica e del 5G. Questo impegno richiederà ancora alcuni anni e importanti investimenti, insieme a un'accelerazione ulteriore dei progetti, per permettere di superare rapidamente la fase di crisi e di emergenza che viviamo, e di uscirne rafforzati anziché indeboliti come sistema Paese. Inoltre, intendiamo posizionarci ancora di più come uno dei soggetti più rilevanti nelle soluzioni digitali, continuando ad aumentare il nostro business Digital solutions, anche tramite operazioni di acquisizione in questo settore da perseguire nel corso del 2021. ■