

# I consulenti non sentono la recessione

NONOSTANTE LA CRISI ECONOMICA E IL CALO DEL PIL NAZIONALE, IL FATTURATO MEDIO PER ADDETTO È PASSATO NEL CORSO DEL 2011 DA 111.600 A 115.800 EURO, CON UNA CRESCITA DEL 3,8%. LA SPINTA IN AVANTI È STATA TRAINATA PRINCIPALMENTE DALLE GRANDI IMPRESE

**Daniele Autieri**

*Roma*

I manager e i professionisti della consulenza tornano a spingere il piede sul pedale dell'acceleratore. Nonostante la crisi economica e il calo del Pil nazionale, il fatturato medio per addetto è passato nel corso del 2011 da 111.600 a 115.800 euro, con una crescita del 3,8%. La spinta in avanti che è stata trainata principalmente dalle grandi imprese dove la retribuzione dei manager della consulenza è aumentata in media di 15mila euro, passando da 176.400 a 191.200 euro (+8,4% in un anno).

Il dato emerge dall'Osservatorio 2011/2012 sul Management Consulting elaborato da Assoconsult, l'Associazione che fa capo a **Confindustria** e rappresenta le imprese del settore.

«Ad oggi – spiega il presidente di Assoconsult Ezio Lattanzio – il terziario rappresenta il principale volano di crescita nel settore. Il fatturato registrato dagli esperti del consulting in questo comparto è passato dagli 1,5 miliardi del 2010 agli 1,6 del 2011, al punto che il 51% del valore prodotto dalla consulenza arriva proprio dal terziario».

«Un forte calo – continua Lattanzio – è stato invece registrato nel settore pubblico, dove la consulenza è ancora oggi vista come una forma di clientelismo. Il valore del mercato nell'ambito della PA è infatti passato nel 2011 da 400 a 390 milioni di euro, e il peso del settore pubblico sul fatturato del management consulting si è assottigliato ulteriormente al 12% rispetto al 13,5% del 2010».

Questo conferma ancora una volta la distanza che divide l'Italia dagli altri paesi europei, dove non solo il management consulting rappresenta quote di Pil più elevate, ma anche i suoi manager ottengono maggiore considerazione professionale.

«In Italia – commenta Michele Parisatto, amministratore delegato di Kpmg Advisory – il settore pesa solo lo 0,2 del Pil rispetto a Paesi come la Germania o il Regno Unito dove si aggira tra lo 0,8 e l'1,2% (dalle 4 alle 6 volte in più rispetto al nostro Paese). Anche in termini di stipendi, gli altri stati riconoscono compensi più elevati ai manager della categoria, ma questo non per ragioni qualitative. La vera differenza sta infatti, oltre alla considerazione del lavoro svolto, nella tipicità del tessuto produttivo (multinazionali all'estero rispetto alle nostre piccole e medie imprese) e nella elevata tassazione italiana che abbatte gli stipendi».

«Nonostante questo – continua Parisatto – la consulenza continua ad essere una palestra di formazione importante. Oggi un giovane uscito dall'università ambisce a fare un'esperienza in realtà come la nostra, perché sa di poter salire su un vero e proprio acceleratore, su un trampolino di lancio in termini di formazione, di sviluppo di sistemi relazionali, di acquisizione di capacità tecniche e manageriali, di visione internazionale. I percorsi di carriera sono veloci ma sono anche il frutto di duro lavoro sul campo. Le grandi società di consulenza esprimono una cultura di tipo meritocratico per cui le promozioni si guadagnano sul campo, ottenendo risultati sui progetti, guadagnandosi la soddisfazione dei clienti. Fin dall'inizio i giovani sono stimolati ad uscire da una cultura puramente accademica e imparare ad apprendere facendo le cose».

Una forte attenzione rimane rivolta ai vari settori di sbocco della consulenza: la PA per prima che, nonostante la diminuzione delle risorse a disposizione, sente comunque il bisogno di introdurre nuove moda-

lità di lavoro più efficienti. Altro settore emergente, secondo Kpmg, è quello dell'energia, che sotto la spinta di processi regolamentari e di complessità settoriali, sta chiedendo sempre di più supporto, soprattutto nell'area del risk management.

Resta comunque inarrestabile il fenomeno che vede una lenta ma graduale riduzione della distanza di reddito che fino a pochi anni fa divideva gli specialisti della consulenza dai manager impegnati negli altri settori. E oggi sono moltissimi i casi di consulenti che arrivano a ricoprire cariche di dirigenza aziendale in ambiti differenti da quello di provenienza.

«Il mondo della consulenza direzionale – spiega Enrico Pedretti, direttore marketing di Manageritalia – annovera tra le sue fila parecchi dirigenti in società multinazionali e nazionali. In particolare la dirigenza è il riconoscimento, anche nei confronti dei clienti, di una seniority e di un ruolo manageriale interno alla società stessa. Questo soprattutto nelle aziende più strutturate. Insomma, una struttura e una gestione manageriale è indubbiamente un must per chi deve poi di fatto supportare gli altri in questo ambito e nelle aree più strategiche del business».

«Uno sbocco classico di carriera – continua Pedretti – è quello che, dopo la valida esperienza acquisita supportando i clienti di uno specifico settore e delle più svariate dimensioni, vede tanti consulenti entrare in azienda per assumere a quel punto ruoli gestionali e di responsabilità interni, sempre legati al settore o all'area nella quale si è operato come consulente. Insomma, la consulenza è e può essere il viatico per diventare un numero uno in azienda». Una strada, questa, che riduce le differenze tra i dirigenti e i manager della consulenza, che dopo gli anni d'oro delle grandi operazioni industriali, hanno dovuto scontrarsi con la realtà della crisi, l'imperativo dei tagli, e con nuovi modelli di business.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



