

# “Pubblica amministrazione c'è anche la consulenza buona”

INTERVISTA A EZIO LATTANZIO, PRESIDENTE DI CONFINDUSTRIA ASSOCONSULT: “FACCIAMO SPAZIO AI PROFESSIONISTI VERI, ECCO LE NOSTRE PROPOSTE”

**Daniele Autieri**

*Roma*

«Nella maggior parte dei casi la pubblica amministrazione italiana non compra consulenza per informarsi e crescere, ma per favorire clientelismi e familismi». Non lesina critiche Ezio Lattanzio, presidente di Confindustria Assoconsult, l'associazione di Confindustria che rappresenta le aziende e i professionisti della consulenza. «Generalizzare, però – prosegue – è l'errore più grande. Dobbiamo considerare che solo il 7,5% della spesa sostenuta dalla Pa in consulenze è assegnata a soggetti organizzati in forma di impresa, mentre il resto è distribuito in una miriade di micro incarichi a persone fisiche con il ragionevole dubbio del ritorno di valore aggiunto. Questo comporta un altro elemento critico: il livello di trasparenza nell'assegnazione di questi incarichi è tra i più bassi a livello europeo. Si stima che solo il 22% della spesa sia aggiudicato tramite bandi di gara».

**Come distinguere allora la consulenza “buona” da quella “cattiva”?**

«I metodi ci sono. In primo luogo una consulenza efficace è un'attività professionale molto complessa che richiede in genere il supporto di un'impresa e non di singoli individui. In secondo luogo le pubbliche amministrazioni e gli enti locali dovrebbero adottare il criterio della gara pubblica anche nell'assegnazione di questi incarichi. Legare parte della retribuzione al risultato è un altro elemento utile per mettere ai margini i soggetti senza competenze, mentre un'altra soluzione è riconoscere un rating, un pun-

teggio a chi ha già lavorato con la Pa creando valore. I risultati raggiunti valgono molto di più di un curriculum».

**Molto spesso però la voce consulenza viene accomunata all'idea di sprechi. Come fuggire da questo equivoco?**

«Non bisogna fare di tuttata l'erba un fascio. Noi siamo per il taglio delle spese improduttive e anche per il taglio delle consulenze nella Pa. Ma che vengano tagliati i clientelismi e i favoritismi e sia lasciato spazio alle aziende sane che aggiungono produttività e valore ai loro clienti! In quest'ambito l'Italia è ancora tremendamente indietro rispetto ai partner europei. La media europea del contributo del management consulting al Pil è pari allo 0,57% con punte dell'1% in Germania e Regno Unito. In Italia arriviamo a uno scarsissimo 0,20%, il che ci conferma fanalino di coda insieme con la Spagna».

**Qual è la dimensione del mercato nel nostro Paese?**

«I dati più recenti, quelli dell'Osservatorio Assoconsult 2011-2012, fotografano un settore che nel confronto con i grandi Paesi europei (Germania, Regno Unito, Francia) risulta molto sottodimensionato. Il management consulting in Italia vale un fatturato complessivo di 3,2 miliardi di euro, mentre sono 17mila le società di consulenza. Di queste 15mila operano con meno di tre addetti, occupano il 40% della forza lavoro totale, e sviluppano il 28% del fatturato complessivo, con una produttività media di poco superiore agli 80mila euro per professional».

**Anche nel mondo della consulenza assistiamo quindi al fenomeno del nanismo imprenditoriale. Un male o un bene per il settore?**

«Si tratta di un elemento assolutamente negativo. Crediamo sia urgente avviare una decisa accelerazione verso processi di aggregazione, verso la creazione di imprese più grandi, più organizzate, più patrimonializzate e quindi più pronte a competere.

Crediamo, però, che il punto non sia unicamente crescere di dimensione, lasciando inalterati i modelli di business. Al tempo stesso, serve rendere competitive le aziende riorganizzandole per ruolo, missione e posizionamento nella filiera dei servizi, con

aggregazioni parallele, in verticale e in orizzontale, puntando anche sulla formazione delle realtà più piccole».

**Il prossimo 20e21 giugno si terranno gli Stati Generali del management consulting italiano. Quali proposte di riforma metterete sul tavolo?**

«Prima di tutto proporremo la privatizzazione degli enti *in house* (la pubblica amministrazione che compra consulenza da se stessa). Poi l'approvazione di misure utili a favorire l'accesso al mercato: la qualificazione delle imprese presso l'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici, la revisione dei meccanismi di evidenza pubblica, l'armonizzazione degli standard di documentazione di gara, ciò accompagnato alla semplificazione delle procedure per i pagamenti. Infine siamo per l'adozione di procedure telematiche di gara, l'introduzione di strumenti di internal/external audit nelle centrali di acquisto, la riconversione della spesa in consulenza da persone fisiche a giuridiche, la rotazione degli incarichi sulle funzioni acquisti e l'adozione di codici etici da parte degli operatori economici. Tutte misure essenziali per garantire una maggiore trasparenza e alzare un argine veramente efficace alla diffusione della corruzione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**IL MANAGEMENT CONSULTING IN CIFRE**

Dimensione	Descrizione	Numero	Fatturato (mln. euro)	Addetti
GRANDI SOCIETÀ	50 addetti e oltre	35	1.390	7.910
MEDIE SOCIETÀ	Da 10 a 49 addetti	433	420	4.400
PICCOLE SOCIETÀ	Da 3 a 9 addetti	2.140	500	7.926
MICRO SOCIETÀ	Fino a 3 addetti	14.575	875	13.036
<b>TOTALE</b>		<b>17.183</b>	<b>3.187</b>	<b>33.271</b>

Fonte: Assocastrolin, Assocastrolin 2011-2012

