

IL CONTRATTO DI RETE FRA PROFESSIONISTI:

UNA SOLUZIONE PONTE PER LA COMPETITIVITA' DELLE MPMI

L'analisi degli scenari operativi nei quali interagisce l'imprenditore medio italiano (principe fra essi il limite dimensionale e strutturale rispetto al contesto globalizzato dei tempi moderni) ed il tentativo di reagire attivamente al superamento dello stato di crisi non solo congiunturale, hanno portato ad approntare una soluzione oggettiva e praticabile dei bisogni latenti delle imprese e dei professionisti italiani.

Osservando gli strumenti ed i limiti a disposizione del sistema, **ho ipotizzato come tale la risoluzione che preveda la creazione di una realtà associativa analoga ad un contratto di rete¹, previsto dalla recente normativa², realizzato tra professionisti, distribuiti sul territorio nelle più disparate competenze.** Detta organizzazione dovrebbe essere dedita all'attività specifica della internazionalizzazione delle micro imprese, favorendo per questo la costituzione di reti di imprese, anche esse legate fra loro da *contratti di rete*.

Detta struttura professionale dovrebbe avere lo scopo di istituzionalizzare e mettere a sistema un rapporto sinergico fra i suddetti professionisti, onde consentire un adeguato accreditamento di questo presso le istituzioni di raccolta delle micro imprese. Invero dette istituzioni, a loro volta oggi di fatto in crisi di identità, per la carenza di adeguati impianti, strutture e competenze idonei a fornire i servizi necessari ai reali bisogni latenti delle proprie imprese associate, operanti in un mercato esausto, avranno il compito di essere i catalizzatori di selezione e raccolta dell'utenza oggettivamente in condizioni di poter accedere all'internazionalizzazione.

Il fenomeno solo apparentemente può sembrare ridondante appesantimento della originaria idea connessa alla norma fondante dei *contratti di rete*. In realtà l'impianto organizzativo appena descritto è necessario ponte per colmare l'altrimenti irrisolvibile lacuna della carenza culturale degli imprenditori delle MPMI, verso l'internazionalizzazione, per un verso e della necessaria formazione capillare delle medesime MPMI, per tramite di competenze professionali, il cui costo sarebbe

¹ RETI DI IMPRESE: Art. 42, D.L. 78/10 conv. con mod. in L. 122/2010: Vantaggi fiscali, amministrativi e finanziari alle aziende che appartengono a reti di imprese riconosciute dall'Amministrazione. Con il contratto di Rete, due o più imprese con oggetti sociali differenti, si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali, allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato

² FONTI NORMATIVE: Art. 3, Legge 09/04/2009 n. 33; Art. 42, D.L. 78/10 conv. con mod. in L. 122/2010; D.M. MEF febbraio 2011; D.M. MEF aprile 2011;

altrimenti insostenibile per tramite delle sole Associazioni di categoria, per altro verso. Anzi, oserei dire che l'assenza della figura del *contratto di rete tra professionisti*, così essenziale, rischia seriamente di compromettere l'efficacia dello strumento del neo normato *contratto di rete tra imprese*; analogamente a quanto è già accaduto, negli anni passati, con lo strumento della fusione agevolata per le PMI.

Si tratta in pratica di:

- 1) individuare, in collaborazione con detti enti associativi, fra le imprese ad essi iscritti, quelle che hanno i requisiti e le condizioni economico-strutturali e finanziarie necessarie per poter adire all'iniziativa. Tali sono ad esempio quelle imprese di produzione che hanno una anzianità di almeno quindici, venti anni, ed il cui volume di affari è gradualmente sceso nel tempo, pur in presenza di interventi a vario titolo. Elementi questi, tutti desumibili da una semplice pre-analisi, facilmente realizzabile mediante accessi camerali ed un adeguato format informatico;
- 2) circolarizzare quindi dette imprese, convocandole ad una conferenza di servizi, ovviamente organizzata dal sistema di professionisti a favore della organizzazione di categoria.
- 3) In detta conferenza, l'istituzione professionale in discussione,
 - a. provvederà a dare conto, alle imprese convocate, della situazione corrente, del denominatore comune di stato di bisogno di sviluppo, limitato dalle dimensioni d'impresa, delle (im)possibilità offerte dall'attuale sistema economico Italiano, fornendo una completa ed esaustiva panoramica informativa degli strumenti giuridici, bancari, finanziari economici e di sostegno di cui il Sistema economico italiano è invece dotato (ex ICE, SIMEST, SACE, INFORMEST, etc..) e non solo; delle opportunità quindi cui esse possono accedere.
 - b. La conferenza deve successivamente passare ad esporre quelle soluzioni di internazionalizzazione, specificatamente individuate per gli astanti convocati e che i professionisti associati avranno preventivamente individuato puntualmente, di concerto con l'istituzione di categoria ospitante, sulla base delle informazioni dedotte sia dalla pre-analisi sopra indicata esemplificativamente, sia dalla anamnesi appunto condotta con i dirigenti della associazione di categoria stessa. In quella devono essere proposti, agli imprenditori convocati, i criteri e le operatività di massima individuate per la realizzazione del progetto. Fra queste appunto, la

creazione di un *contratto di rete*, con tutti i vantaggi sinergici che il sistema offre agli aderenti.

Attenzione, è fondamentale che la detta istituzione di categoria sia il depositario ufficiale del patrocinio della iniziativa. A prescindere che l'idea possa essere dell'organizzazione professionale e che l'intera iniziativa possa essere coordinata e realizzata di fatto da quest'ultima, è intuibile comprendere quanto sia importante che l'ufficialità della iniziativa sia detenuta dalla Associazione di categoria interessata. Innanzitutto il patrocinio: l'associazione di categoria ha necessità, per il proprio prestigio, che la paternità di certe iniziative sia in qualche modo propria. Inoltre la garanzia: gli associati devono avere, nell'attribuzione del patrocinio, la serenità di poter dare per assunto l'intervenuto adempimento di una preventiva selezione e valutazione di attendibilità dell'ente relatore proponente. Ma non solo: sempre volendo richiamare l'attenzione sul campanilismo spiccato, di cui purtroppo è atavicamente malato il nostro Paese, è necessario un intervento istituzionale da parte del rappresentante delegato della categoria, perché possano essere superate quelle diffidenze altrimenti impenetrabili. E' intuibile presumere che i richiamati retaggi culturali, facilmente potrebbero impedire qualsiasi tipo di approccio alternativo; ovvero, qualora si raggiungesse detto approccio, sicuramente l'iniziativa difficilmente vedrebbe la sua conclusione, con il costruttivo avvio di una iniziativa concreta.

A ben vedere, quanto si sta auspicando è la formazione di più realtà, analoghe alla figura del *contractor*, da tempo realizzate dalle economie più avanzate (Germania, USA, Francia), per tramite degli Stati stessi, che per le imprese loro aderenti, sono le realtà istituzionali di garanzia per gli Stati esteri contrattori. Esse hanno appunto le caratteristiche suindicate, al fine di concludere i contratti di appalto per le grandi opere e/o forniture estere, per poi distribuire la realizzazione, per aree ed adempimenti operativi, fra le imprese aderenti.

La differenza, per la nostra realtà, sta nel dover tenere conto delle dimensioni delle imprese italiane, polverizzate rispetto a quelle di altri Stati Esteri ad economia avanzata. Essa non consente una efficace azione dello Stato come Contractor, a meno del suo ruolo in grande scala, solo con grandi imprese. Ecco quindi che la soluzione proposta permetterebbe, per come articolata, il conseguimento dei medesimi obiettivi, mediante una

figura (il connubio tra Associazione di categoria e professionisti in rete) in grado di fornire la necessaria garanzia istituzionale sia endogena, sia esogena, verso i contraffattori, su richiamata.

In punto giova richiamare l'attenzione su quante, delle iniziative di rete fino ad oggi concluse, siano prive di un preventivo patrocinio istituzionale di categoria e per questo siano circoscritte ad un troppo limitato ambito rispetto alle potenzialità che il sistema potrebbe offrire. Insomma anche in questo aspetto si vede quanto sia essenziale abbandonare una volta per tutte ogni tentazione di protagonismo o di esclusività. Semmai, occorre oggi pensare ad una esclusività di gruppo. Essa, nel contesto economico globalizzato, appare come individuale, ma nei tempi moderni ed ancor più in quelli futuri, per essere tale, deve necessariamente essere di gruppo. Parimenti, per le medesime ragioni dipendenti dal campanilismo, le Associazioni di categoria, per un verso ed i professionisti, per altro verso, non devono confondere l'intervento dei professionisti in rete, come un sistema per acquisire lavoro garantito sulle spalle della organizzazione associativa; sarebbe a dire poco riduttivo ed indice di scarsa prospettiva.

- 4) Conclusa la conferenza, una volta individuati i partecipanti alla nuova iniziativa, previa selezione tecnico strutturale delle imprese aderenti all'iniziativa, l'associazione dei professionisti provvede alla realizzazione del contratto di rete fra gli imprenditori, fornendo tutta l'assistenza necessaria per la sua definizione *custom made* sulla realtà che si sta formando.
- 5) Quindi si procede alla consulenza, all'assistenza continua ed all'accompagnamento della rete di imprese appena costituite, presso le realtà estere, preventivamente individuate, al fine di consentire la conclusione di contratti di fornitura o, nei casi estremi, di delocalizzazione di parti distributive o di produzione della filiera. È evidente che detta attività andrà condotta nello spirito della massima professionalità, anche in termini di colleganza con i professionisti che di per se forniscono assistenza alle imprese coinvolte nella iniziativa. Quest'ultima attività può ben essere assolta mediante l'inserimento di questi ultimi nel contratto di rete tra professionisti.

IN ORDINE ALLA FORMA CONTRATTUALE:

In ordine alla forma contrattuale, attualmente il *contratto di rete* risulta impossibile da applicare in quanto la normativa vigente, ispirandosi forse alla legge del 1938, al tempo promulgata nel contesto delle leggi razziali, impedisce l'aggregazione tra professionisti.

Per altro verso, il contratto di rete, è stato giuridicamente concepito come un contratto tra imprese, mentre l'espressione imprese nulla ha a che vedere con i professionisti.

Nelle more della definizione normativa, per la quale chi scrive auspica che le Organizzazioni professionali possano intervenire presso le Istituzioni, si può ben prevedere la realizzazione del progetto in esame, mediante la creazione di una Associazione tra professionisti che preveda nel proprio Statuto, l'oggetto e le caratteristiche sopra previste, consentendo ai singoli membri il mantenimento della propria struttura ed identità professionale.

Ora, non è questa la sede per entrare in questo merito. Ci porterebbe fuori della visione ampia che in questo ambito si intende perseguire. Piuttosto **si ritiene fondamentale non cadere in un errore interpretativo, che facilmente si rischia di correre e che forse incarna il vero conflitto che da sempre porta le categorie professionali in contrasto con il modo delle imprese.** Vediamo di cosa si sta parlando.

La realtà professionale differisce oggettivamente dalle imprese. In punto giova evidenziare, per quanto si dirà di seguito, i due elementi distintivi fra le due realtà:

- 1) Elemento distintivo dell'imprenditore è la propensione al rischio, per il perseguimento del suo obiettivo imprenditoriale;
- 2) Elemento distintivo del professionista è l'approccio oggettivo nelle realtà in cui opera, per il perseguimento del suo obiettivo professionale;

le due caratteristiche sono evidentemente opposte ed incompatibili. Non a caso l'imprenditore si avvale del professionista ogni qual volta le circostanze richiedono un intervento nel quale occorre l'assunzione di decisioni dettate da una visione oggettiva della fattispecie. Visione oggettiva impossibile quando si è coinvolti nel rischio imprenditoriale. A tal proposito, ad esempio non certo esclusivo, è lo stesso Ordinamento che richiede al professionista la necessaria indipendenza, nei casi di valutazione oggettiva.

Tentiamo di dare maggior chiarezza ad un concetto di difficile immediata *visibilità*. È certo che l'esposizione al rischio, quando non è elemento sistematico e caratteriale dell'operatore, distrae dalla concentrazione e dalla visione oggettiva necessaria per un corretto esercizio della professione. Significativo esempio, in questo senso, è l'intuibile caso del medico che deve fare un importante intervento sulla pelle di un parente prossimo. È ben conscio di questo aspetto il professionista che deve assistere un imprenditore nelle necessità economiche e finanziarie della sua impresa. Volendo ipotizzare che questo professionista entri nel rischio imprenditoriale del proprio assistito, con quale approccio, ma soprattutto con quali risultati, potrebbe dare corretta assistenza professionale all'imprenditore, nel tentativo di farlo uscire dalle beghe finanziarie della sua impresa, se la propria mente fosse distratta dall'incertezza sul quantum del proprio onorario o sul quando esso possa trovare concretezza? È indiscutibile che maggiore sarà l'esposizione al rischio del professionista, minore sarà la visione oggettiva della realtà e con essa l'approccio oggettivo, invece necessario per una corretta valutazione delle azioni da intraprendere per il proprio assistito. Il tutto con conseguenti dubbi successi.

Altrettanto dicasi nel caso in cui l'indipendenza del professionista sia compromessa da un finanziatore di controllo e, più esplicitamente da un socio di capitale che, per questo, possa controllare le sue decisioni.

Per quanto detto sopra, il contratto di rete tra professionisti DEVE essere privo di coinvolgimenti con il mondo del Capitale. Ecco perché trovo essenziale e risolutiva l'espressione di un contratto di Rete tra professionisti e Associazioni di Categoria, piuttosto che tra imprenditori.

Il *contratto di rete* fra professionisti deve essere strutturato in guisa tale da consentire *“l'esercizio di un'attività professionale, con un approccio imprenditoriale”*; non *“un'impresa tra professionisti”*.

Per approccio imprenditoriale, si intende solo la parte, della scienza dell'impresa, che considera la sua attività di organizzazione e gestione; non anche l'attività di iniziativa imprenditoriale, soprattutto per ciò che attiene al Capitale. In particolare sotto questo ultimo aspetto, è essenziale evitare che il professionista si metta a fare impresa; non ne ha le competenze; soprattutto in termini di propensione al rischio. Quando lo fa, nel più dei casi, la risultante è disastrosa. Nel migliore dei casi finisce con il diventare vassallo di un socio (imprenditore o gruppo di imprenditori) che apporta Capitale. Altrettanto invece, l'imprenditore sbaglia a voler

fare impresa della attività professionale. Non ne ha le competenze e soprattutto l'approccio sistematico necessario, inconciliabile con il concetto di impresa.

Piuttosto, la realizzazione di *un'attività professionale, con un approccio imprenditoriale* è un atteggiamento nuovo, necessario per la determinazione delle professioni nel XXI secolo, ma assolutamente distinto dall'impresa. A ben vedere i parametri a fondamento dell'impresa e della professione, assunzione di rischio per la prima e sistematicità oggettiva per le seconde, sono a dire poco dicotomici fra loro; quindi inconciliabili, a meno di un approccio aperto all'insegna dell'umiltà – come si dirà di seguito – nell'avvicinarsi reciprocamente senza voler pensare, gli uni, di sopraffare gli altri. Insegnano, a tal proposito le esperienze delle maggiori società di auditing e degli studi associati tedeschi o statunitensi (si veda di seguito).

CARATTERISTICHE ESSENZIALI DEL CONTRATTO DI RETE O SIMILARE, TRA PROFESSIONISTI:

Detto contratto, se per un verso deve prevedere il mantenimento dei rispettivi sistemi organizzativi propri di ogni professionista, consentendogli l'indipendenza della propria attività professionale, per altro verso, li vede tutti accomunati per l'intento comune di fornire un servizio esaustivo e di qualità, all'utenza generalizzata delle micro imprese che volessero adire al mercato estero, sia in termini di semplice vendita dei propri prodotti, sia in termini di delocalizzazione parziale ovvero totale, nei casi più estremi. Tale sinergia consente di dare corso compiuto ad una attività di consulenza estremamente complessa, quale tutta l'attività di internazionalizzazione prevede per le micro imprese; multidisciplinare e di alta qualità professionale, necessaria per realtà prive di qualsiasi struttura idonea a fornire supporti interni per la realizzazione di un obiettivo così articolato. Detta multidisciplinarietà, a meno di rari casi isolati, non è cosa di alcuno e richiede necessariamente, perché possa dare luogo ad un servizio compiuto (per es. portare un gruppo di micro imprese a vendere, a regime, su un territorio straniero) qualitativamente accettabile, l'integrazione, appunto sinergica, di un intervento di gruppo, in una concezione di lavoro di squadra; condizione quest'ultima distonica, rispetto alla filosofia del professionista, nella sua accezione tipica. È evidente poi che tale struttura possa e debba sposarsi con quella, altrettanto indipendente, della Associazione di categoria. Il tutto analogamente alla figura fino ad oggi esistente. Come fino ad oggi si è dato luogo ad un rapporto fra professionista ed imprenditore, entrambi indipendenti; altrettanto domani si deve potere dare luogo ad un rapporto fra più imprenditori, giuridicamente rappresentati come fossero uno (Associazioni di categoria), con più professionisti, giuridicamente strutturati; dove entrambe le strutture hanno propria indipendenza ed organizzazione,

come fossero due unità indistinte. Per entrambe lo scopo sarà quello di dare luogo a contratti di rete fra imprese tese alla loro internazionalizzazione e quindi sviluppo nel mercato aperto e globalizzato.

D'altro canto tale condizione strutturale diventa essenziale se si intende accedere ad un target polverizzato quale quello delle MPMI; impossibilità di accedere alle costosissime strutture delle società di consulenza. Queste ultime, per loro conto sono impossibilitate ad abbassare le *fees* oltre un certo livello; atteso l'alto costo delle maestranze e dei *manager* qualificati. È questa la *vacatio* che determina il bisogno latente di cui si è parlato in premessa. È parimenti questa la *vacatio* che il contratto di rete fra professionisti, è destinato a dover coprire, pur non pensando mai di competere con le grandi società di revisione e di consulenza. Infatti il contratto di rete fra professionisti vedrebbe la presenza di diverse professionalità qualitativamente elevate, a costo zero, stante sia l'indipendenza e l'autonomia, non solo professionale, ma anche economica dei singoli componenti, sia le competenze multidisciplinari, difficilmente aggregabili diversamente con criteri di economicità di impresa.

In proposito giova far presente che da tempo le grandi società di revisione e di consulenza, anch'esse oggi in difficoltà per l'avvento della crisi, stanno orientando la loro attenzione verso questo target. Se ad oggi questo fenomeno non ha ancora trovato applicazione e per questo non si è ancora diffuso, la *ratio* è da ricercare in quanto sopra esposto; ma non è detto che con il tempo queste società non possano trovare percorsi alternativi, al momento allo studio. E sarà allora davvero la fine dei piccoli studi professionali.

Da questa presa d'atto, la necessità di fare, per le categorie professionali, come quelle artigianali e di impresa, un salto di qualità; innanzitutto in termini di umiltà, nell'aggiornamento di qualità delle proprie professionalità e nell'approccio ai rapporti reciproci, in termini di costruttività; non solo nelle intenzioni. Per cominciare, ad esempio, nel rispetto della tempistica prevista dalla programmazione degli incontri finalizzati alla realizzazione dei progetti di internazionalizzazione. A ben vedere, anche questa è *ricerca*.

IN ORDINE ALLA TRASVERSALITÀ DELLE COMPETENZE:

Si è detto prima che detta realtà professionale ha carattere trasversale in ordine alla tipologia e qualità delle professioni, potendo accogliere in se tutti i tipi di professionalità. Ancora una volta occorre sottolineare quanto sia essenziale che la categoria dei professionisti dia luogo ad un processo di maturazione seria, soprattutto alla luce del nuovo contesto socio economico che si è venuto a creare. **È nella libera**

concorrenza che si esplicano le migliori eccellenze; soprattutto se si vuole finalmente accettare che l'economia mondiale è oggi articolata su oltre 3 miliardi di persone che operano in sistemi economici e sociali sviluppati (solo quindici anni fa erano poco meno della metà). Tale condizione ha mutato e muterà ancora di più velocemente, nella sua frequenza nel tempo, le condizioni di vita e di interrelazione tra i popoli. Insomma se per un verso non ci sarà più spazio per poter mantenere le posizioni acquisite, non essendoci più le condizioni per poterne controllare l'evolversi, al contrario ci sarà sempre più spazio per tutti, ma per tutti occorre considerare la necessità di rinnovarsi ed essere competitivi senza soluzione di continuità. Ancora una volta estremamente significativa in proposito, è l'esperienza della strutturazione delle società multinazionali di consulenza e di revisione: fermo restando che ogni realtà è perfezionabile e tante sono le carenze che si possono trovare nella loro architettura organizzativa, nelle società di Audit e/o *directional consulting* sono previste carriere molto veloci che premiano le eccellenze; altrettanto è previsto un pensionamento molto precoce (al massimo 55 anni), dando per scontato sia la riduzione della efficienza e l'efficacia della produttività dei professionisti, per l'enorme affaticamento cui sono sottoposti durante l'esperimento della loro attività, sia la loro crescente obsolescenza sulle competenze, mano a mano che si accresce la loro anzianità di servizio. Infatti la loro crescita professionale, se per un verso li porta a dover impiegare sempre più parti maggiori del loro tempo nell'attività decisionale, per altro verso gli impedisce di dedicare sempre maggior tempo all'aggiornamento professionale, compromettendo la certezza della qualità del servizio professionale, appunto, di cui la loro attività si compone prevalentemente. Per altro verso la componente decisionale è strutturata in maniera oligarchica crescente. Purtroppo – e questo è il loro limite – solo teoricamente o piuttosto in casi molto rari, l'ascesa delle carriere dipende dalla meritocrazia; lasciando maggior spazio ad oligarchie, definite dall'apporto del cliente di maggior *peso*. Ma anche questa condizione sarà presto desueta e superata dal velocissimo evolversi del sistema, che, come detto, essendo ormai incontrollato, non consente più spazio ad oligarchie né conservatorismi.

IL RUOLO DELLE BANCHE:

In questo contesto le banche hanno cominciato da qualche tempo ad assumere un nuovo approccio imprenditoriale. Come sempre di supporto alle imprese, ma con un nuovo profilo concorrente con le professioni. Questo nuovo profilo verso le professioni è di collaborazione, colleganza, integrazione se si vuole; mai concorrenziale. Occorre subito sfatare l'illusione, per un verso e la paura per altro verso, di una immagine falsa ed errata in principio: la concorrenza della banca alle professioni. È superficiale ed ipocrita pensare simili scenari come realizzabili; per lo meno nel medio termine. La banca, per tradizione, ha un'origine professionale assolutamente diversa da quella di un professionista. Anche essa, analogamente ad un imprenditore il cui prodotto, a voler essere riduttivi, è la compravendita del danaro, ha un retaggio indiscutibilmente imprenditoriale e come tale, come detto sopra per gli imprenditori in genere, non ha l'approccio di un professionista; né si può pensare che si possa acquisirlo a sistema nel breve termine.

Si è già detto poi che, dal canto suo, un professionista, in quanto tecnico, non può ragionare con criteri di economicità propri di un imprenditore. Ove lo facesse, sottomettendosi alle rigide leggi imprenditoriali, sicuramente genererebbe gravi distonie all'utenza. Per essere chiari, come si può pensare che un professionista che dovesse operare come dipendente di una banca – interno, *freelance* o semplicemente suo consulente esterno, non ha importanza; in questa sede si sta parlando soggezione rispetto alla linea di governo interna della *impresa* banca – possa avanzare la proposta di accettare il supporto di una iniziativa a rischio, valutata secondo i principi propri del professionista – interfaccia fra le leggi tecnico-professionali e le proposte imprenditoriali – quando la banca di per se è sempre più legata a rigide regole di valutazione, fondate per lo più su fondamentali di consuntivo, piuttosto che di proiezione? Tanto per esemplificare, quanto costerebbe alla banca munirsi e mantenere in forma stabile le competenze professionali di una squadra di attuari che siano in grado di valutare le variabili di rischio specifiche di ogni progetto e quindi gli scarti quadratici medi di tutte le iniziative e progetti di start up, o di semplice sviluppo sottoposte al vaglio nell'arco di tutto il territorio? Beninteso sicuramente ciò già sussiste, ma sicuramente si tratta di una piccola squadra, altamente qualificata, allocata presso la sede centrale e dedicata solo alle sporadiche grandi iniziative ad essa sottoponibili con criteri di economicità per *l'impresa* banca, appunto. Qui si intende: quanto costerebbe alla banca, se volesse creare e mantenere questa rete capillarmente su tutto il territorio e la volesse dedicare ad iniziative di valore unitario inferiore ad

€ 500.000,00? (attenzione, quella descritta è solo una delle infinite competenze professionali necessarie per quanto qui si sta descrivendo).

Per converso, è auspicabile che la banca possa accettare il suggerimento di un professionista che, in base alle sue competenze, ritenga percorribile il sostegno di una iniziativa di *start up* di un piccolo imprenditore sconosciuto alla banca.

Per metafora, solo apparentemente può sembrare fuori luogo guardare alla macroeconomia ed agli effetti negativi che ha dato alle economie degli Stati, ricorrere all'utilizzo della sola leva monetaria come strumento di gestione economica nel breve termine. Quest'ultima è attività propria della leva fiscale; quella sì necessario strumento dinamico di stimolo delle economie nel breve termine. Le economie di sviluppo degli Stati di oggi, irrigiditi dalle ferree regole di Maastricht, sono a dire poco ingessate e condannate alla stasi, finendo con il privilegiare la finanza rispetto alla economia reale; con tutte le conseguenze devastanti che stiamo vivendo. Riportiamo l'esempio macroeconomico nel piccolo e comprenderemo il perché delle medesime risultanze nelle iniziative imprenditoriali del microcosmo imprenditoriale, nel campo della ricerca e dello sviluppo.

In breve occorre avere il coraggio – e soprattutto la capacità – di fare, è organizzare, fra sistema bancario sistema delle professioni, un protocollo di gestione ed amministrazione della attività di preselezione e di preanalisi tecnica che il professionista, qui inteso in forma collegiale, legato con suoi colleghi in rapporto di rete, possa eseguire, prima di sottoporre alla banca un'iniziativa da sostenere. Protocollo da porre a sistema, universalmente riconosciuto, che consenta alla banca di soprassedere ad improbabili ed impossibili analisi di convenienza, fondate sul principio di equivalenza dei parametri di costo ed opportunità, nel mondo delle MPMI.

E ben venga anche l'iniziativa di sostegno al contratto di rete nell'affidamento e nel sostegno dei sistemi di assicurazione del commercio internazionale in colleganza con la SACE.

CONCLUSIONI:

La proposta del *Contratto di rete tra professionisti* o quello strumento analogo che meglio si riterrà di voler definire, è qui visto e presentato come l'espressione concreta di una strada percorribile, seppure con tante difficoltà, per ovviare al bisogno latente delle microimprese italiane; vero tessuto della nostra società e veri eroi del nostro tempo, oggi in seria crisi di sopravvivenza. Esso però, a prescindere da

ogni entusiastico accoglimento dell'idea, troverà concreta realizzazione solo quando tutti gli operatori Italiani – imprese e professionisti – prenderanno atto e cognizione piena che la sopravvivenza del sistema Italia, con la sua caratteristica di originalità e creatività, che per questo appunto si manifesta nelle realtà microimprenditoriali, dipende essenzialmente dal mantenimento della propria indipendenza. Quest'ultima, oggi seriamente a rischio, a sua volta dipende innanzi tutto dall'aggregazione delle competenze; con uno spirito nuovo e forse mai perseguito fino ad oggi. È necessario e improcrastinabile superare interessi di parte, campanilismi, corporativismi e quindi paure ataviche di cui la nostra storiografia, anche recente – si pensi alle corporazioni del ventennio – è ricca, sin dalla caduta dell'Impero; quello vero. Il tutto all'insegna di un approccio fondato innanzitutto sulla umiltà sincera. I tempi sembrano davvero maturi per questo, mentre lo impone l'inarrestabile evolversi di una situazione demografica mai avvenuta prima. Solo una volta che la società ed i richiamati eroi dei nostri tempi (i piccoli imprenditori ed i professionisti), decideranno di voler ricostruire quello spirito nazionalistico, perduto quel nefasto otto settembre del 1943 – disperata condizione mai ammessa dal Sistema ed ancora oggi contestata quando non negata –, allora forse il percorso si creerà da se, senza bisogno di tante formule; così come gli Italiani hanno sempre dato prova di saper fare nelle condizioni di emergenza; per una volta nella storia, senza dover attendere che detta emergenza debba essere subita – come troppe volte è accaduto –, piuttosto che prevenuta e controllata. Per questo l'idea, per quanto apprezzata, potrebbe rappresentare un'utopia. Ci si augura proprio di essere confutati dai fatti.

Roma 07/11/11

Marco Pinci

