

Onorevole Massimo Calero Ciman
Camera dei Deputati

Ill.mo Dr. Calero Ciman,

ho partecipato alle sessioni degli Stati Generali del 28 e 29 u.s.. Ho apprezzato molto il suo intervento a braccio; assolutamente condiviso e per il quale la ringrazio vivamente; soprattutto per il passaggio di orgoglio sull'identità nazionale dell'Italia, degli Italiani e della loro professionalità.

Forse rammenterà di come l'abbia disturbata nel *parterre*, subito dopo il suo intervento, per chiederle i suoi recapiti. La ragione era legata all'opportunità di trasmetterle la sintesi di un progetto da me auspicato per la creazione di un sistema operativo che possa colmare il limite dimensionale delle micro imprese per accedere al mercato estero e con esso consentire una prima svolta verso un concreto sviluppo dell'economia dell'Italia stessa. Lo spunto me lo ha fornito lei, quando ha chiesto alla platea un contatto proattivo. Spero quindi tutto questo possa tornarle utile nel suo lavoro che le auguro proficuo e costruttivo, in un mondo – quello politico – decisamente difficile.

Vengo al punto. Devo partire dal richiamo della componente sostanziale della realtà imprenditoriale Italiana. L'imprenditore italiano si distingue in 5.060.000,00 c.a. di *micro imprese*¹, su un totale di 5.200.000,00 c.a. imprese iscritte, in misura pari al 98% del suo totale. La funzione del Dr. Capuano del MISE, diretta alla creazione di un dipartimento teso a porre attenzione alle MPMI, evidenzia come finalmente le Istituzioni abbiano accettato questa intrasformabile realtà, fisiologica per una identità culturalmente creativa e artigianale com'è quella Italiana e per questo abbiano pensato sia tempo di occuparsi di esse; oltre che alle esigenze della macro impresa.

Per questo, dopo il fallimento del processo teso a favorire le fusioni, è stata statuita la figura del *contratto di rete*, quale soluzione di sistema, per creare quella sinergia necessaria a superare le problematiche delle MPMI e con esse la risoluzione ai problemi di sviluppo del sistema Italia nel contesto della nuova realtà di mercato globale.

Ma per la medesima caratterialità creativa e artigianale delle MPMI, appena richiamata, anche questo strumento rischia di rimanere appannaggio di pochi e del solito nord, salvo pochi isolati casi virtuosi del sud del Paese – senza polemiche, mi permetta la licenza, ma l'esperienza sul campo mi costringe a doverlo dire -. Il problema generato da questa caratterialità ha carattere culturale: superare la diffidenza

¹ max € 2.000.000,00 di volume di affari e max dieci dipendenti

ed il timore della concorrenzialità fra i membri stessi della filiera. E questa paura trova fondamento nella origine di tutte le paure: l'ignoranza. **Occorre quindi formazione; mirata e puntuale e per questo correttamente programmata.**

In punto, per il domani è indifferibile la necessità di adeguare i programmi scolastici dei corsi di ragioneria, in cui il tema di internazionalizzazione delle imprese è assente².

Per l'oggi invece, possono occuparsi di questo le associazioni di categoria, presenti numerose agli Stati Generali. Ma, per quanto emerso dai tavoli di lavoro, anche esse hanno dei limiti: il numero degli addetti atti ad operare nel territorio e, per taluni aspetti, le competenze multidisciplinari, proprie invece dei professionisti, della cui assistenza continuativa le singole micro imprese si avvalgono. Questi ultimi operatori, potrebbero significativamente contribuire alla diffusione della conoscenza necessaria per la realizzazione delle reti in oggetto. Per un verso la loro numerosità e polverizzazione sul territorio consente di ovviare al problema della necessaria prodromica diffusione informativa dello strumento del *contratto di rete* e formativa dei processi di internazionalizzazione, in modo capillare, alle imprese. Per altro verso, pur dovendo adeguare le eventuali carenze formative – in diversi casi presenti, soprattutto in molte provincie del centro sud – i professionisti sono indiscutibilmente depositari delle competenze multidisciplinari necessarie per preparare strutturalmente ed accompagnare operativamente le singole MPIMI che vogliono accedere al mercato estero (è innegabile che un buon produttore, soprattutto se piccolo, non debba necessariamente avere tutte le competenze necessarie, né tampoco può sostenere i costi necessari per disporre nel suo interno delle risorse equivalenti).

Propongo quindi che le Istituzioni possano indirizzare, possibilmente con apposita normativa (non è più possibile dare tempo al tempo),

- 1) Il Min. Istruzione a disporre, per gli Istituti Professionali di Ragioneria, oltre che per il Commercio, nuove programmazioni tese ad una seria formazione dei processi di internazionalizzazione delle MPIMI;
- 2) gli Ordini Professionali e le Università a disporre a sistema, adeguati corsi di aggiornamento e formazione professionale;
- 3) le associazioni e gli ordini professionali a fare sistema; se del caso esse stesse in un processo di rete, affinché si possa dare adeguata formazione, prima ancora che informazione, alle MPIMI, al fine di giungere al superamento di quegli ostacoli culturali, prima ancora che economico-finanziari, che impediscono l'aggregazione necessaria per la realizzazione dei contratti di rete, a mio avviso unica opportunità davvero democratica e libera dai corporativismi che tanto hanno penalizzato il nostro sviluppo.

² Mi permetto di parlare con cognizione di causa: sebbene operi come aziendalista da quasi trenta anni, sono insegnante di Ruolo di Economia Aziendale da oltre venti anni; da più di dieci lo faccio part time per puro senso civico, portando in aula io stesso, fuori programma, le competenze su questo tema.

È ovvio il perché delle proposte sub. 1) e 2), ma perché la proposta sub 3). Occorre prendere atto che gli interessi delle associazioni, sono per lo più assorbiti dalle emergenze vissute dalle grandi imprese in difficoltà del loro comparto. Non ci nascondiamo che esigenze di politica inducono a dare corso con maggiore enfasi alle realtà maggiormente apparenti: richiamano facilmente l'attenzione pubblica. Ma è indiscusso che nel contempo sussistono ben maggiori emergenze per l'intero comparto polverizzato delle micro imprese che, consce della loro inconsistente dimensione, neppure si affacciano a manifestare le loro necessità; così condannandosi all'inesorabile estinzione. Estinzione a cui assisto personalmente, in modo lento quanto inesorabile, da ormai cinque anni (una delle mie specializzazioni è anche nel campo concorsuale e preconcorsuale). Ma paradossalmente e contro ogni apparenza esse, come detto in premessa, costituiscono il tessuto economico del ns. Paese!

Ad ultimo, concorrente, più che alternativa, alla proposta su indicata, e diretta questa sì, alle grandi imprese, **mi pregio di invitarla ad esaminare l'opportunità**, in vista della ricostruzione dell'organismo di rappresentanza e propaganda del sistema Italia nel commercio estero, **di stimolare l'Ordinamento affinché possa dare luogo ad un organismo Istituzionale che possa fare da *contractor* per l'acquisizione dei grandi appalti, a cui far partecipare le *major* dell'eccellenza produttiva italiana**. Siamo d'accordo, tale sistema è suscettibile ad essere equivocato come espressione di statalismo, da cui piuttosto l'istituto deve essere lontano, e del più bieco corporativismo e clientelismo imprenditoriale; ma voglio credere che l'esperienza di oltre cinquanta anni di Repubblica, abbia dato al nostro Ordinamento le competenze necessarie per normatizzare adeguatamente l'istituto, per ovviare a questi rischi (non ultimo il MISE ha in se, personale tecnico più che competente per dare un significativo costruttivo apporto per definire una norma di controllo per prevenire tali rischi). Certo è il fatto che i più grandi Paesi industrializzati (Germania, Francia, USA, etc..) sono dotati di questo strumento che gli consente con successo una competitività altrimenti irraggiungibile dal privato. O meglio, lo strumento è tanto efficiente che il privato già sta tentando di crearlo da se (si pensi a Federlegnoarredo creato da Roberto Snaihero), ma ovviamente i vantaggi sono di filiera. Ma quanto *pesa*, rispetto a quella Istituzionale di più categorie, una filiera di categoria italiana privata, nel mercato che crea in tre anni una forza lavoro pari a quella dell'Italia, Francia e Inghilterra?

Grazie infinite per l'attenzione resa.
Cordialità
Roma 30/10/11

Marco Pinci

