

Professionisti assediati dall'Europa e dal low cost - D.Di Vico - Corriere della Sera - 23-03-10

La terza via dei professionisti tra "low cost" e sfida europea

Dentro il mondo delle professioni si è aperto negli ultimi mesi un dibattito molto vivace. E una discussione che segue linee interne e filtra poco all'esterno anche perché, presi categoria per categoria architetti e commercialisti, dentisti e avvocati, notai e ingegneri, restano comunque degli Invisibili. Del resto la Grande Crisi impone loro non solo di contabilizzare le perdite, quanto fatturato se ne è andato in fumo, quanti studi sono a rischio chiusura, quanti collaboratori dovranno restare a casa, ma anche di provare a pensare cosa accadrà domani.

In concreto di prefigurare un moderno modello di attività che faccia propria la cultura organizzativa tipica delle imprese ma salva- guardi anzi esalti il contenuto intellettuale e non replicabile dei saperi professionali. Vasto programma, soleva dire il generale Charles De Gaulle, ma d'altro canto a cosa serve minimizzare?

L'elenco delle doglianze separato dal tentativo di dare forma al domani rischia comunque di apparire un esercizio sterile.

Prendiamo il caso del settore delle prestazioni professionali low cost. In diversi campi, dalla consulenza legale alle cure dentistiche fino alla compilazione delle dichiarazioni dei redditi, hanno conquistato spazio formule di business a prezzi bassi. La loro genesi e natura è diversa, si va dal turismo odontoiatrico in Ungheria e Croazia ai negozi di franchising legali, dalle società di contabilità al Caf. Queste iniziative hanno alle loro spalle in qualche caso capitali stranieri, in altri associazioni di rappresentanza con presenza capillare sul territorio, in altri ancora stanno sollecitando la mobilitazione di capitali italiani, ma il minimo comune denominatore è un drastico cambio delle regole della concorrenza. Al tradizionale passaparola subentra la pubblicità più diretta e aggressiva ma soprattutto giocano una carta che almeno inizialmente appare vincente: vanno incontro a una domanda dei consumatori che cercano prestazioni standardizzate a prezzi contenuti. I professionisti obiettano che spesso si tratta di prestazioni di bassa qualità se non peggio. Ma cambia poco, la verità è che il low cost appare come un segmento non transitorio della struttura stessa del mercato dei servizi professionali. E non lo si può esorcizzare a colpi di scomuniche.

Secondo tema, l'organizzazione degli studi. Partiamo pure da un dato (positivo) fornito dall'indagine del Censis sul terziario italiano presentata venerdì scorso. La considerazione che gli italiani preziano parte hanno dei professionisti è tutto sommato buona. Solo il 16,2% degli intervistati dà un giudizio di scarsa o nulla efficienza di professionisti e consulenti. Nel Nordest la percentuale è ancora più bassa, solo il 10,8% del campione esprime una bocciatura. Sono giudicati più efficienti dei professionisti solo i centri commerciali, la telefonia mobile e Internet. Mentre dagli alberghi al trasporto pubblico locale passando per assicurazioni, aerei, banche, servizi postali, sanità, tutto il resto del terziario viene considerato meno efficiente. La qualità percepita dei professionisti è dunque alta. Se poi per andiamo a vedere la capacità di generare valore aggiunto degli stessi servizi professionali e di consulenza in un periodo che va dal 2000 al 2007 le professioni made in Italy sono le cenerentole d'Europa. La media europea è del 16% e noi siamo invece al 4,4%, largamente sopravanzati dunque dai Paesi con i quali ci interfacciamo come Francia, Germania, Belgio e Olanda. Ben visto dagli italiani, incapace di generare valore, il sistema delle *** salvaguardi conquistato professioni è per anche poco internazionalizzato, con l'eccezione degli architetti e dei legali i servizi alle imprese, professionali e tecnici hanno un saldo negativo della bilancia commerciale di 2,2 miliardi di euro (dati 2008). Compriamo dunque dall'estero più servizi di quanto ne esportiamo. Mettendo insieme tutte queste valutazioni si ricava l'impressione che le professioni made in Italy rischiano di rimanere stritolate da una tenaglia, siano minacciate in basso dalla nuova concorrenza low cost e in alto dai servizi qualificati forniti dai Paesi nostri partner nella Ue.

Serve, dunque, uno scatto. Senza snaturamenti, senza arrivare a industrializzare forzatamente il settore, anzi conservando e innovando quello che un attento sociologo come Gian Paolo Prandstraller chiama «il carattere filosofico» delle professioni. Occorre lavorare per creare i presupposti di un moderno terziario personale che ampli la capacità consulenziale delle singole professioni e che sappia aprirle a nuovi ambiti

di responsabilità. Cosa possono fare le professioni mediche per contribuire a razionalizzare la spesa sanitaria e sviluppare una cultura della prevenzione? Cosa possono fare le professioni contabili per aumentare la trasparenza e rinnovare il patto fiscale tra cittadini e Stato? Cosa pu fare la politica per far dimagrire la pubblica amministrazione e devolvere competenze alle professioni in un'ottica di sussidiarietà? In tutti i casi viene da rispondere «molto».

Tutto ci richiede che la riflessione venga allargata ad almeno altri due ambiti, le forme organizzative degli studi e la rappresentanza. Per creare valore aggiunto e reggere l'urto della doppia competizione i professionisti devono riflettere su tutte le forme di aggregazione, sia- no esse a rete, trasversali o quant'altro. Ma se non si vuole che il grande capitale «colonizzi» i saperi è necessario poter mettere in campo una massa critica di investimenti e competenze. Gli uni e le altre. Ci vogliono studi pi moderni, modalità di relazione con i clienti pi in sintonia con i tempi, capacità di attrarre talenti e di non mortificare i giovani. Come ricorda proprio Prandstraller la forma organizzativa dell'ospedale è nata quando occorreva- no investimenti in tecnologia che il singolo medico noii poteva sicuramente permettersi. E questa mutatis mutandis la strada maestra per irrobustire le professioni italiane, per esaltarne la capacità di creare valore e sarebbe sicuramente un passo in avanti se lo riconoscesse anche chi ha pensato che il settore potesse diventare competitivo solo a colpi di lenzuolate.

Infine la rappresentanza. L'ingresso di Confprofessioni nel Cnel è un piccolo segnale positivo. Qualche Camera di Commercio, come Milano, si sta muovendo nella stessa direzione. Non ha senso aprire una discussione sull'abolizione degli Ordini che oggi distoglierebbe forze e intelligenze dai veri obiettivi del dopo crisi. Ma una cosa è la vigilanza, altra la rappresentanza. Non si può rifiutare di essere assimilati alle imprese e poi chiedere, per altro giustamente, che la Tremonti ter sia estesa anche agli investimenti immateriali necessari per rilanciare uno studio. L'impressione è che si stiano via via creando i presupposti per «un Capranica delle professioni», per un movimento che come è accaduto per le associazioni della piccola impresa, dell'artigianato e del commercio porti alla semplificazione della rappresentanza e alla creazione di un nuovo soggetto dotato di massa critica e idee innovative.