

Strategie anticrisi



Il confronto in Europa

In Francia il valore aggiunto del comparto dei servizi professionali è cresciuto del 15% in tre anni, in Italia del 4,4% (nella foto Michel Barnier, commissario Ue per il mercato interno)

La terza via dei professionisti tra «low cost» e sfida europea

Il gradimento dei clienti e la ricerca di una nuova rappresentanza

Professioni & Produttori

SEGUE DALLA PRIMA

In concreto di prefigurare un moderno modello di attività che faccia propria la cultura organizzativa tipica delle imprese ma salvaguardi — 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 ai 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 — prezzi a 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 però andiamo a vedere la capacità di generare valore aggiunto degli stessi servizi professionali e di consulenza in un periodo che va dal 2005 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 professioni è però 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 amplii 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 può 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 ciò 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, siano 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

L'iniziativa di Brunetta e Calderone (Cup)



Le verifiche per la «mail certificata»

Il ministro per la Pubblica Amministrazione Renato Brunetta e il presidente del Comitato Unitario delle Professioni Marina Calderone (foto) hanno lanciato un monitoraggio dell'attuazione della legge 2/2009 che obbliga tutti i professionisti iscritti ad albi ed elenchi di munirsi di Pec

(Posta Elettronica Certificata). L'iniziativa punta ad accelerare i rapporti tra Pubblica Amministrazione, il mondo delle imprese e quello delle professioni. Ci saranno poi interventi tecnologici per semplificare e rendere efficace e veloce la piena attuazione del provvedimento.



<p>GIAPPONE A PARTIRE DA 599€ ANDATA E RITORNO TUTTO INCLUSO</p> <p>PER ESEMPIO: ROMA-TOKYO POSTI DISPONIBILI 1.000</p> <p>ROMA-OSAKA POSTI DISPONIBILI 700</p> <p>MILANO-TOKYO POSTI DISPONIBILI 300</p> <p>MILANO-OSAKA POSTI DISPONIBILI 250</p> <p>NAPOLI-TOKYO POSTI DISPONIBILI 150</p>	<p>EUROPA A PARTIRE DA 99€ ANDATA E RITORNO TUTTO INCLUSO</p> <p>PER ESEMPIO: ROMA-BARCELLONA POSTI DISPONIBILI 7.750</p> <p>MILANO LINATE MADRID POSTI DISPONIBILI 4.312</p> <p>ROMA-ATENE POSTI DISPONIBILI 9.155</p> <p>MILANO LINATE LONDRA HEATHROW POSTI DISPONIBILI 8.962</p> <p>ROMA-AMSTERDAM POSTI DISPONIBILI 5.861</p>	<p>ITALIA A PARTIRE DA 49€ VOLI DIRETTI SOLO ANDATA TUTTO INCLUSO</p> <p>PER ESEMPIO: ROMA-CATANIA POSTI DISPONIBILI 22.000</p> <p>MILANO LINATE PALERMO POSTI DISPONIBILI 9.000</p> <p>BRINDISI-VENEZIA POSTI DISPONIBILI 1.000</p> <p>MILANO LINATE LAMEZIA TERME POSTI DISPONIBILI 6.000</p> <p>NAPOLI-TORINO POSTI DISPONIBILI 6.000</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

SEI UN TIPO ZEN? ALLORA RIMANI IMPERTURBABILE DAVANTI A QUESTA OFFERTA.



SCOPRI LE ALTRE DESTINAZIONI IN OFFERTA SU ALITALIA.IT.

ACQUISTA I BIGLIETTI ENTRO IL 31 MARZO PER VOLARE IN ITALIA FINO AL 31 MAGGIO, IN EUROPA DAL 13 APRILE AL 17 GIUGNO (ULTIMA DATA DI RIENTRO) E IN GIAPPONE DALL'1 GIUGNO AL 19 LUGLIO (ULTIMA DATA DI PARTENZA).

alitalia.it | 06.2222 | Agenzie di viaggio



Non sono inclusi i costi relativi ai servizi di vendita variabili in relazione al canale prescelto e ai mezzi di pagamento utilizzati da un minimo di 5 € per acquisti con carta di credito/debito sul sito alitalia.it ad un massimo di 35 € per un biglietto intercontinentale acquistato presso le biglietterie. Posti disponibili dall'inizio dell'offerta: Italia 400.000 - Europa 134.000 - Giappone 3.200. L'offerta è applicabile per destinazioni, voli, giorni e orari selezionati, è soggetta a restrizioni e alla disponibilità dei posti nella classe dedicata al momento della prenotazione. Sono esclusi dalla promozione i voli in code-share operati con aeromobili delle compagnie aeree partner ad eccezione dei voli in code-share da/per Francia, Olanda, Belgrado e Sofia. Per informazioni complete sulla promozione e sulle restrizioni consultare il sito alitalia.it