



CONFINDUSTRIA

ASOCOCONSULT

Associazione Federativa Imprese di Consulenza

STATI GENERALI
DEL MANAGEMENT
CONSULTING

Roma, 29 maggio 2012 - Confindustria, Sala Pininfarina

Consulting Review

Gustavo Piga

Dipartimento di Studi di Impresa Governo Filosofia

Università di Roma Tor Vergata

www.gustavopiga.it

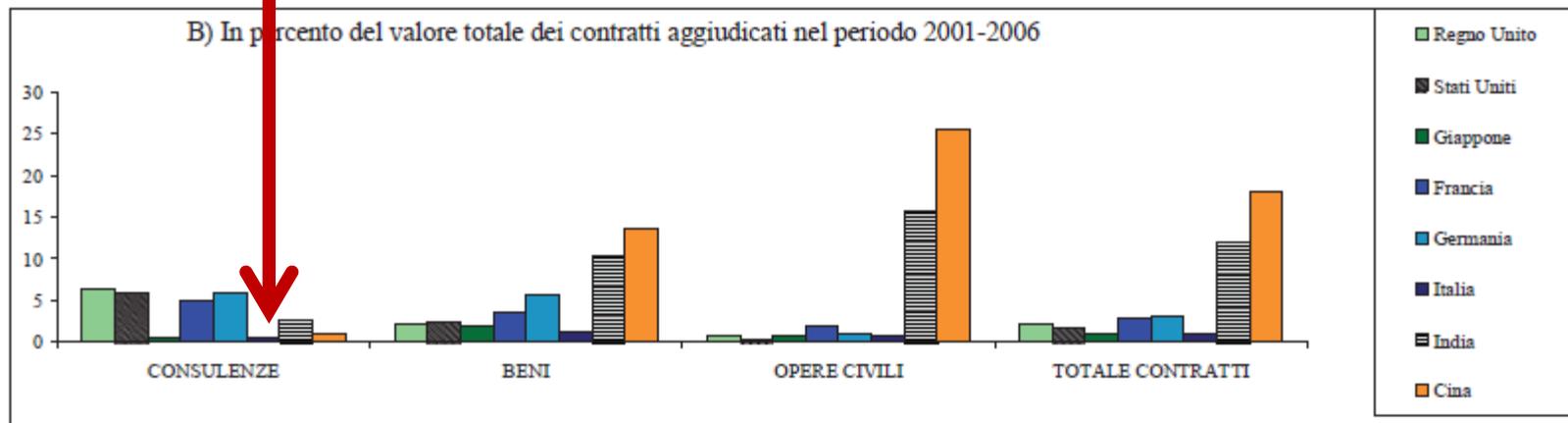
L'Italia che non va. Parte prima. Le partite correnti

“Prese insieme, le 4 economie più problematiche dell’area (Italia, Spagna, Portogallo e Grecia) hanno insieme un deficit di partite correnti di 183 miliardi di dollari...A compensare questi deficit la Germania ha un surplus di \$182 miliardi, circa il 5% del PIL.”

L'Italia che non va. Parte prima.

L'export alle P.A.

?



L'Italia che va. Parte prima.

Oggi

“L’export si presenta come la leva che permette alle società di consulenza di crescere anche a fronte di un mercato interno poco dinamico (+3% nel 2011). L’aumento della quota di export contribuisce per oltre il 40% alla crescita complessiva che il settore del Management Consulting ha fatto registrare nel 2011.”

L'Italia che non va. Parte seconda. “Piccolo (in crisi) è brutto?”

“In Italia per cinquant'anni «piccolo è bello» è stata la parola d'ordine della competitività. E continua a esserlo anche oggi, durante questa crisi, dove le preoccupazioni di tutti sono concentrate sul futuro delle nostre «legendarie» PMI. Questa simpatia e **l'indulgenza regolatoria** che ne deriva hanno delle (giuste) ragioni storiche, ma oggi sono una delle cause del blocco dello sviluppo dei servizi in Italia.”



L'Italia che non va. Parte seconda.

“O... crescere è bello?”

Negli Usa

The essence of the American economic system of private enterprise is free competition ... The preservation and expansion of such competition is basic not only to the economic well-being but to the security of this Nation. Such security and well-being cannot be realized unless the actual and potential capacity **of small business** is encouraged and developed. It is the declared policy of the Congress that the Government should **aid, counsel, assist, and protect**, insofar as is possible, the interests of small-business concerns in order to preserve free competitive enterprise.



L'Italia che non va. Parte seconda.

“O... crescere è bello?”

Negli Usa, Regulatory Flexibility Act.

“Il Congresso ritiene e dichiara che: (...)

- 2. leggi e regolamentazioni disegnate per l'applicazione ad entità di grande dimensione sono state applicate uniformemente alle piccole imprese ... anche se i problemi che hanno giustificato l'azione del governo possono anche non essere state causate dalle entità più piccole;**

- 4. l'incapacità di riconoscere differenze nella scala e nelle risorse delle aziende regolamentate ha in numerose circostanze negativamente pesato sulla concorrenza nel mercato, scoraggiato l'innovazione e ridotto i margini di miglioramento della produttività.**



L'Italia che va. Parte seconda. “Crescere è bello!”

Società di consulenza	Imprese clienti <50 MI	Imprese clienti tra 50 e 500 MI	Imprese clienti >500 MI
Grandi società	3,8%	38,4%	57,8%
Medie società	44,6%	37,3%	18,0%
Piccole società	66,1%	23,9%	10,0%
Micro società	73,0%	17,7%	9,3%
Totale imprese private	38,8%	30,1%	31,1%

Distribuzione del fatturato per tipologia di imprese cliente2011



L'Italia che va. Parte seconda. “Crescere è bello!”

Messico, Puebla. Piano di assistenza pubblica a piccole e medie imprese locali, finanziato con soldi dei contribuenti ... 80% per cento di più di vendite e 120% di più profitti per le piccole aziende che ricevono supporto consulenziale. Grazie, soprattutto, ad aiuti su due funzioni chiave: marketing e finanza e controllo. Al termine del periodo di affiancamento salgono anche nelle 80 aziende l'auto-stima e la sicurezza del padrone-imprenditore.

**Perché non sostenere la crescita delle PMI
aiutate dalle nostre società di consulenza?
Sarebbe vera politica industriale**



L'Italia che non va. Parte terza. La Pubblica Amministrazione

“La madre di tutte le riforme”. Giorgio Squinzi

**Come si fa? Benchmarking:
la Spending Review vera è quella fatta nel Regno
Unito.**

**Ma per farla ci vuole ... organizzazione e competenza
nella P.A.**

Cioè Management Consulting.



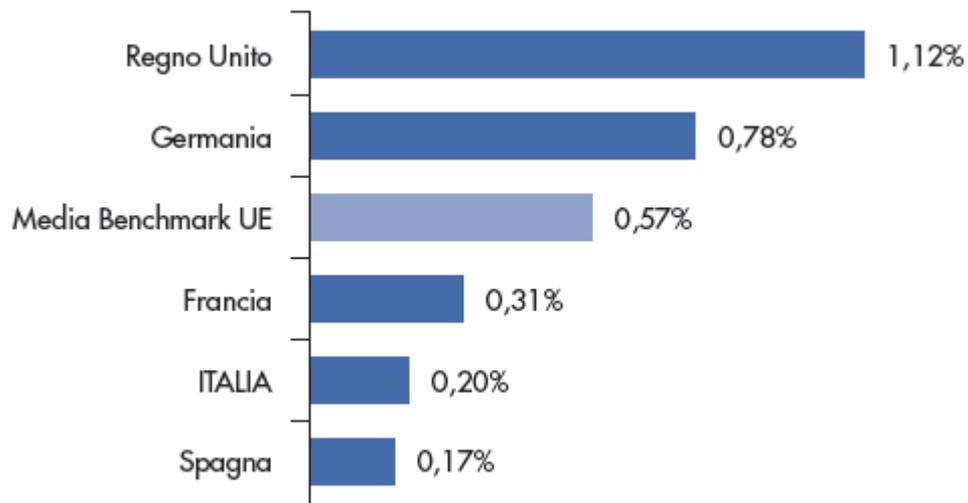
L'Italia che non va. Parte terza. La Pubblica Amministrazione

“In forte calo il settore pubblico, le cui committenze - già al di sotto della media europea - scendono del 5%, dagli oltre 400 milioni del 2010 a circa 390 milioni del 2011. Il peso del settore pubblico sul fatturato del Management Consulting si riduce decisamente passando dal 13,5% al 12%.”

L'Italia che va. Parte terza. La Pubblica Amministrazione

La domanda pubblica di consulenza “pulita” è volano di crescita economica, dimensionale e internazionale per l'industria.

Altrimenti non spicchiamo il volo.





L'Italia che va.

La fantasia al potere

P.A. e PMI del Management Consulting

UK: il Governo lavora con le associazioni delle piccole e con i proprietari degli immobili per assegnare spazi nei 300 e più edifici – di proprietà della P.A. statale o in affitto – alle PMI per permettere una riduzione dei loro costi e una loro maggiore competitività.

Si può fare