

Il ruolo delle società ICT regionali: freno o risorsa per lo sviluppo locale? *Una rete per la competitività del sistema Paese.*

Renzo Rovaris, Direttore Generale CSI-Piemonte

Forum P.A. 2006
Venerdì 12 maggio 2006, ore 15:00

Prima di iniziare il mio intervento, mi scuso se – a causa dell'ampiezza della questione e della necessaria brevità nella trattazione – alcune affermazioni potranno apparire "dogmatiche".

Organizzare momenti di confronto come quello di oggi è sicuramente opportuno, soprattutto per evitare che su questi temi si esprima soltanto la nostra Associazione AITech-Assinform, impostando la discussione in modo non sempre condivisibile: nello specifico, la responsabilità dell'odierna situazione di crisi (un mercato di ridotte dimensioni, privo di operatori specializzati ed incapace di rispondere in modo qualificato alla domanda pubblica) è stata addossata alle aziende regionali.

La debolezza del settore ICT italiano è dovuta essenzialmente ad uno scarso livello di specializzazione: chi afferma che il CSI-Piemonte – con i suoi 180 milioni di Euro di ricavi, a fronte di 160 milioni di costi – sottrae denaro al mercato, non si rende conto che 100 di questi milioni sono proprio sul mercato (60 di commesse dirette e 40 di acquisti, manutenzione hardware, telecomunicazioni...), mentre il resto rappresenta l'unica rilevante aggregazione di risorse del comparto (1.200 posti di lavoro qualificati).

L'interrogativo da cui è partito il nostro dibattito odierno mi pare assolutamente scorretto e deriva dall'enfasi riservata dai *mass media*, oltre che da una singolare concordia tra politici di schieramenti differenti nel sostenere che le aziende pubbliche depauperino il mercato. In realtà, occorrerebbe riflettere sul livello e sulla bontà della spesa necessaria per modernizzare la PA: ricorrere indiscriminatamente al mercato, senza tener conto della qualità delle soluzioni offerte, è senz'altro un errore.

Uno dei punti di forza delle imprese regionali è garantire un livello di progettazione e di specializzazione superiore al mercato: in Piemonte, ad esempio, il CSI si sta adoperando per portare la larga banda su tutto il territorio; per creare un sistema documentale condiviso tra le diverse Amministrazioni; per diffondere, in generale, una logica di sistema.

Risultati significativi potranno essere raggiunti soltanto a patto di innalzare il livello di progettazione a livello centrale: l'inadeguatezza della dimensione regionale (ma forse anche di quella nazionale) è, infatti, palese e si avverte ormai l'urgenza di avviare un ragionamento serio sull'innovazione, sulla ricerca, sulla collaborazione tra il pubblico ed il privato.

Mi limiterò ad indicare alcune peculiarità della realtà piemontese. Da circa trent'anni è attivo nella nostra regione il CSI-Piemonte, un Consorzio pubblico senza scopo di lucro, concreto tentativo di

innovare i modelli organizzativi pubblici, partendo dall'idea di Pubblica Amministrazione come sistema coeso ed unitario. Proprio su questi presupposti si sta sviluppando www.sistemapiemonte.it, il portale unitario dei servizi erogati dagli Enti pubblici piemontesi, basato su un sistema di identificazione e riconoscimento unico: questo è il senso delle "Leggi Bassanini", questo è vero federalismo, questo significa portare in periferia un'elevata capacità progettuale. Non credo che il normale rapporto tra le singole Amministrazioni e il mercato avrebbe potuto portare a simili risultati.

Va da sé, che quando una realtà di questo genere inizia a rapportarsi con il mercato esterno sorgono inevitabilmente difficoltà ed anche contraddizioni. Ciononostante il CSI – su precisa indicazione degli Enti pubblici piemontesi – collabora con le Associazioni imprenditoriali locali all'impostazione e alla realizzazione di una seria politica industriale: ha promosso la creazione di ToP-IX, un consorzio che raccoglie decine di imprenditori piccoli e grandi, operatori delle telecomunicazioni e Amministrazioni Pubbliche, con l'obiettivo di portare sulle reti alarga banda un'offerta di servizi adeguata alle potenzialità dell'infrastruttura; partecipa ad un Tavolo congiunto permanente con le Associazioni imprenditoriali e gli Enti, cui è stato affidato anche il compito di creare ATI per la partecipazione comune a gare d'appalto; promuove l'acquisizione di *know how* specialistico da parte delle aziende del comparto ICT, chiamandole a lavorare su notevoli progetti di informatizzazione del settore pubblico.

D'altra parte, anche la mia personale esperienza mi induce a non considerare sempre positivo il ricorso al mercato. Oltre a specifiche – notevoli – difficoltà legate al rapporto con grandi fornitori in occasione di gare, quest'anno il CSI ha dovuto sostenere elevati costi indotti proprio dalla crisi del comparto ICT piemontese: poche imprese investono, molte chiudono, moltissime sono state rilevate (e poi dismesse) da Francesi, Olandesi o Americani.

Di fronte ad una situazione come questa occorrono iniziative efficaci da parte delle Regioni e – mi auguro – del Governo centrale: il vero obiettivo, come detto, è innalzare il livello di innovazione del Paese e ciò sarà possibile solo attraverso una significativa aggregazione di forze.

Permettetemi ancora una considerazione, che giustifica la partecipazione del CSI a gare per il trasferimento dei propri sistemi informativi, circostanza forse non giusta in se stessa, ma pressoché inevitabile in mancanza di accordi interregionali. Essere azienda *in house* non è un "male assoluto", anche per la presenza di una specifica normativa a livello nazionale ed europeo. Inserito, dunque, in un mercato *in house*, il CSI si è preoccupato di verificare la congruità della propria offerta: ebbene, grazie a raffinati confronti con altra realtà a livello mondiale, importanti società di valutazione hanno assicurato che i nostri costi sono notevolmente inferiori (in alcuni casi persino del 43 – 47%) rispetto alla media del mercato. Ecco perché a volte si riscontrano valutazioni di prezzo od offerte apparentemente anomale.

Un'ultima osservazione, relativa al costo del personale. Il CSI conferma il dato medio (45-50 mila Euro) e smentisce le cifre che hanno scatenato le recenti polemiche (70 mila Euro): d'altronde, chi potrebbe offrire i propri servizi a prezzi inferiori, pur dovendo sostenere costi maggiori?

Mi ripeto: il tema discusso oggi va sicuramente affrontato; per farlo, però, occorre fondarlo su basi più solide e soprattutto ampliare la prospettiva al problema generale, ovvero capire perché il nostro Paese non riesca ad innovarsi e perché il suo sviluppo stenti a ripartire.

Secondo intervento.

La tabella illustrata in un intervento precedente (Colli Franzone) mostra chiaramente che le società *in house* operano prevalentemente sul proprio territorio e, almeno ad oggi, non pongono seri problemi di turbativa del mercato.

In prospettiva, tuttavia, la situazione si complica: come ho già rilevato, avviare una vera politica industriale a favore dei produttori di software richiede, da un lato, il superamento della dimensione regionale; dall'altro, la presenza di soggetti pubblici – o pubblico-privati – competitivi, ché anche i Governi regionali sono ormai chiamati ad agire secondo una qualche logica di competizione e concorrenza. Naturalmente è necessaria una precisa regolamentazione a livello nazionale, ma ciò che più conta è una programmazione attenta, finalmente in grado di conciliare il buon funzionamento della macchina pubblica con le necessarie iniziative di politica industriale.