

# I Personaggi del ROMA



di Mimmo Sica

## Giovanni Lepre, da garzone a commercialista

Consulente del lavoro, combattente di razza nato e cresciuto al Borgo Orefici

**G**iovanni Lepre (nella foto), napoletano verace e combattente di razza, è una intelligenza poliedrica e un È dottore commercialista, consulente del lavoro, docente di marketing e comunicazione delle imprese orafe presso la Lum Jean Monnet. È segretario generale di Oroitaly ed è insignito della benemerita di Cavaliere dell'Ordine al Merito della Repubblica e di quella di Donato di Devozione dell'Ordine di Malta.

**Da quanto tempo è in "trincea"?**

«Sono 44 anni che svolgo l'attività di commercialista, consulente del lavoro e revisore dei conti con due studi, uno nel Borgo Orefici, l'altro è nel Tàri. Al mio fianco c'è mia figlia Anna, anche lei commercialista, che sovrintende e coordina il lavoro e i collaboratori».

**Quali sono i suoi clienti?**

«Assisto prevalentemente aziende orafe perché sono nato e cresciuto al Borgo Orefici. Primo di sei figli, fin dall'età di cinque anni frequentavo la bottega orafa di Paolo Verde, capostipite di più generazioni di gioiellieri, perché la mia famiglia aveva bisogno anche del mio piccolo contributo economico. Praticamente facevo il garzone e andavo a comprare il caffè, il giornale, le sigarette e via dicendo. Contemporaneamente andavo a scuola. La mia prima paghetta fu di 200 lire a settimana. La frequentazione quotidiana del laboratorio, che è durata fino alle scuole superiori, mi ha consentito anche di imparare il mestiere di orafista».

**Perché non ha coltivato questo mestiere che in realtà è un'arte?**

«Attirai l'attenzione del titolare di un'agenzia di pegni, il commendatore Giovanni Bove, perché quando andavo in giro a fare i "servizietti" canticchiavo, nonostante fossi stonato come una campana. Entrai nelle sue simpatie e poiché aveva capito che lavoravo per necessità, spesso mi chiamava e mi regalava 100 lire. A Natale e a Pasqua me ne dava addirittura mille che a quei tempi era una somma importante. Quando terminai la quinta elementare mi disse: "Gianni vorrei farti lavorare con me, ma sei troppo piccolo, continua a studiare e quando avrai terminato la terza media ne riparleremo. Nel frattempo penso io a mantenerti agli studi"».

**Aveva trovato il suo mecenate...**

«Proprio così perché mi spronò ad andare avanti e mi pagò gli studi fino al diploma di ragioniere. Intanto la sua promessa di farmi lavorare con lui era sempre valida».

**E lo fece?**

«No, perché di comune accordo con lui decisi di fare la libera pro-



fessione di commercialista e consulente del lavoro».

**Il suo primo studio?**

«Sempre al Borgo Orefici, nel palazzo di fronte a quello in cui sto ora, in una stanzetta a casa di mamma Anna e papà Mario, al quarto piano senza ascensore. Ero da solo con una piccola scrivania. La mia unica collaboratrice era mia sorella Patrizia che tuttora lavora con me. Successivamente, continuai l'attività professionale nell'abitazione dove vivevo con mia moglie Lena, con mia figlia Anna e mio figlio Mario, prematuramente scomparso dieci anni fa».

**Il suo primo cliente?**

«Il commendatore Bove. Dopo la sua morte sono subentrati i figli».

**Quando ha cominciato ad affermarsi?**

«Nel 1972, quando entrò in vigore l'Iva che sostituì l'Ige. Fu una svolta epocale nel mondo fiscale delle piccole e medie imprese che da quel momento ebbero bisogno di un consulente. Agli Orefici mi conoscevano tutti e molti orafi mi concessero immediatamente la loro fiducia nonostante non avessi ancora la necessaria esperienza professionale, lavorando con loro gomito a gomito. E questo è stato veramente molto bello».

**Che consulenza fornisce?**

«Da sempre mi sono avvicinato al cliente con l'idea di dargli una consulenza a 360 gradi. In questo mi considero un antesignano, basti pensare che da quarant'anni nel mio studio c'è anche un avvocato. Nel tempo, poi, ho cominciato a dare ai clienti anche un'assistenza più ampia e diversa da quella strettamente professionale. Mi riferisco ai "consigli" utili per affrontare le

varie problematiche che riguardano la categoria e l'ho fatto creando associazioni come l'Arepo e di recente Oroitaly, che sono entrambe anche interlocutrici delle istituzioni».

**Che cosa è Oroitaly?**

«È l'Associazione degli Orafi italiani esistenti prevalentemente nei poli nazionali. Racchiude aziende dei settori orafi operanti nel campo della produzione e distribuzione, nonché gli artigiani e gli affini della categoria. È nata nel 2015 da una idea mia e di Generoso De Sieno, che ne è il presidente. È un artigiano tra i primi in Italia ed è, tra l'altro, fornitore ufficiale dei Borbone. Siamo ottimamente coadiuvati da un folto numero di consiglieri».

**Quali servizi offre l'associazione?**

«Molteplici. A titolo esemplificativo, ma non esaustivo, si va dalle convenzioni per consulenze e strategie di comunicazione agli studi, ricerche, raccolte ed elaborazioni di dati economici sull'andamento del mercato orafa. Da proposte a livello UE sulle normative riguardanti il settore ad attività di informazione e sensibilizzazione sull'osservanza delle disposizioni di legge. Naturalmente organizziamo e promuoviamo corsi, seminari, congressi e altre iniziative finalizzate alla promozione in Italia e all'estero del settore orafa italiano».

**Come Segretario generale in particolare di che cosa si occupa?**

«La mia è una figura di raccordo e di coordinamento. Faccio degli interventi televisivi sulle reti nazionali e locali. Sono ospite a Uno Mattina, sono intervistato da Tg Economia per problemi relativi al settore orafa. Faccio interventi di carattere economico a Radio Marte e su varie televisioni locali. Come pubblicitista, ogni settimana scrivo per il "Roma" un articolo su questioni riguardanti soprattutto le piccole e medie imprese in generale».

**Con Oroitaly ha qualche progetto particolare?**

«Ne ho due che mi stanno particolarmente a cuore. Il primo si chiama "Bottega scuola". Oggi gli artigiani in generale non sono in grado di assumere apprendisti perché i costi sono elevati. Un neo assunto a bottega deve avere una paga di circa 800 euro mensili. Si stanno quindi perdendo "mestieri", arti di inestimabile valore. Con il nostro progetto tendiamo a ottenere un contributo dello Stato a favore dell'apprendista perché possa essere assunto, quindi la paga che questi riceve deve essere a carico delle istituzioni. Solo così, le arti di eccellenza potranno essere tramandate alle nuove generazioni e salvaguardare così un importantissimo patrimonio economico del nostro Paese».

**A che punto è il progetto?**

«Per potere passare alla fase "esecutiva" occorre un politico di riferimento a livello centrale e lo stiamo cercando».

**A livello regionale?**

«Il politico locale non è sufficiente perché ci viene detto che occorre sempre l'intervento statale o della Comunità Europea. In una occasione siamo stati fortemente aiutati dal consigliere del partito democratico Gennaro Oliviero che ha fatto passare la legge in aiuto dell'artigianato artistico. I fondi, però, non sono stati ancora stanziati».

**I corsi di formazione non possono essere di aiuto?**

«Sono contrario a questa tipologia di corsi perché danno solo un palliativo al giovane. Cito l'aforisma orientale: "Dona un pesce a un uomo e lo sfami per un giorno. Insegnagli a pescare e lo sfami per la vita"».

**Il secondo progetto?**

«Riguarda il Borgo Orefici. Ricordo che è un agglomerato di botteghe nate nel XIII secolo. Negli ultimi tempi su quattro botteghe tre sono chiuse. Questo secondo progetto si chiama "Botteghe aperte". Con l'aiuto questa volta dei politici locali vorremmo creare botteghe di artigianato artistico dove si lavori alla presenza dei visitatori, in particolare dei turisti. Non solo, quindi, San Gregorio Armeno dove si vedono esclusivamente pastori e presepi. Anche in questo caso devo trovare il politico di riferimento. L'ideale sarebbe abbinare i due progetti».

**Pensa che la riforma dell'articolo quinto della Costituzione possa favorire la realizzazione dei suoi progetti?**

«Non rivelo la mia posizione sul prossimo referendum costituzionale. Dico però che le persone non possano fare tante cose nella vita. Non si può essere sindaco o consigliere e senatore nello stesso momento. Farne una sola è già molto difficile».

**Nel privato quali interessi coltiva?**

«Amo tutto quello che rappresenta la vera napoletanità. Sono malato di calcio non solo come tifoso del Napoli ma anche come praticante. Partecipo al Torneo Veterani dedicato agli over 60. Milito come difensore sessantottenne nella Lepre Group. Il torneo a otto squadre che è iniziato a ottobre e finirà a maggio. Poi sono appassionato di canzoni napoletane. Nel 1999 lessi sul giornale che veniva battuto all'asta l'epistolario di Salvatore Di Giacomo. L'ho acquistato e sarei felice di poterlo mettere a disposizione in manifestazioni culturali per farlo conoscere e non solamente ai napoletani».

**È anche scrittore...**

«Ho scritto tre libri. Due attinenti la mia attività professionale: "Settore orafa: normativa essenziale", scritto a quattro mani con mia figlia Anna, e "L'industria Orafa Italiana e Internazionale". Il terzo riguarda Napoli e l'Italia in generale. Il titolo è "Dalla parte del Cittadino per far ripartire un Paese in declino". La prefazione l'ha fatta il direttore del "Roma", Antonio Sasso».

**A proposito di quest'ultimo libro, che cosa vorrebbe subito per Napoli?**

«Sogno una città pulita nei valori e ripulita dai pregiudizi che la gente ha nei suoi confronti. Perché ciò avvenga occorre, però, che ciascuno di noi faccia la sua parte con amore, serietà e forte senso di responsabilità. Napoli potrebbe vivere tranquillamente di turismo: la sua bellezza, la sua cultura, le sue arti non hanno uguali».

«Oltre a Oroitaly ho due progetti: "Bottega scuola" e "Botteghe aperte" sull'esempio di San Gregorio Armeno»