

I Personaggi del ROMA

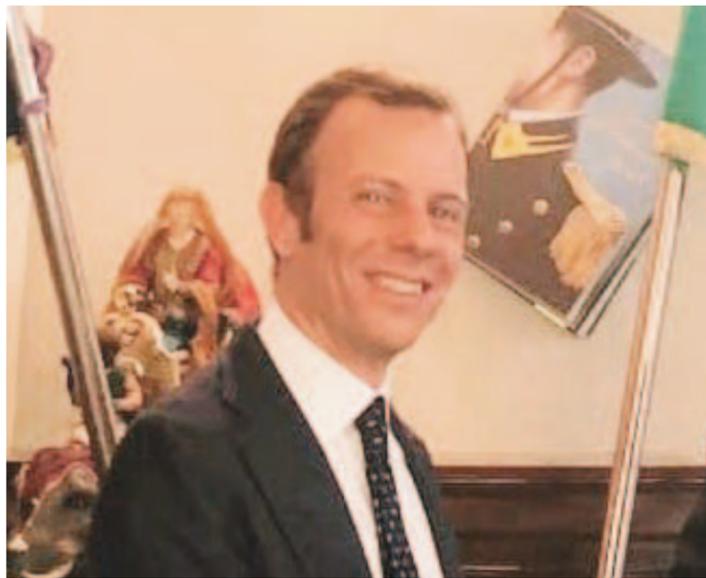


di Mimmo Sica

Cossu, un commercialista poliedrico

«La grande passione e la curiosità sottendono le mie attività»

Francesco Cossu (nella foto), dottore commercialista, revisore legale e Ctu del Tribunale di Napoli, è co-titolare dello studio di consulenza aziendale in Napoli, Firenze e Milano, fondato dal dottore e professore Giovanni Cossu. È professore straordinario di diritto commerciale presso l'Università Telematica Pegaso. È direttore della collana della serie di pubblicazioni "Doing Business In" della casa editrice Homo Scrivens e del periodico cartaceo "Essere Giovanni" del Centro Studi Samuel Ullman. È giornalista pubblicista e autore di numerose pubblicazioni di carattere scientifico. Dal 2017 è il console onorario dello Zambia per la Campania e la Puglia



«Sono nato e cresciuto a Napoli, luogo che ha accolto mio padre e la sua famiglia. Ho 21 cugini sparsi in ogni regione di Italia, perché mio nonno Teofilo, professore di origini cagliaritano e convinto antifascista, per mantenere fede alle sue idee fu costretto dal regime che in quel tempo lo osteggiava, a spostarsi di città in città. A Napoli, mio padre Giovanni e i suoi sei fratelli si sono laureati ed è in questa città, viva e accogliente, che è cominciato il suo percorso professionale come dottore commercialista. Ma a legarlo ancor di più a questa terra è stato l'incontro con mia madre. Galeotte furono le aule dell'università Federico II di Napoli, dove entrambi frequentavano la facoltà di economia e commercio. Usciti dall'ateneo, i miei genitori si sono dedicati all'insegnamento, ma mio padre Giovanni ha deciso di esercitare anche la libera professione. Una passione che lo impegnava anche la domenica. Quand'ero ragazzo non vedevo molto mio padre, ma respirare la sua vita mi è servito, eccome. Credo di aver preso da lui, in quanto a determinazione e impegno. Con mia madre invece, trascorrevi gran parte dei miei pomeriggi da bambino. Insegnante, adesso in pensione, si è sempre dedicata a mia sorella Daniela ed a me. È sempre stata il nostro punto di riferimento e lo è tutt'oggi. Quando tornavo da scuola, il suor Orsola Benincasa, dove ho frequentato elementari e medie, spesso studiavo con lei. Quegli anni mi hanno formato e regalato molte delle amicizie che ancora oggi mi accompagnano nel percorso della vita. A 13 anni ho cominciato le superiori nello storico Istituto Diaz, in via dei Tribunali, e neanche a dirlo, ho ripercorso le orme dei miei, diventando studente della facoltà di economia e commercio della Federico II. Ho sempre ammirato mio padre. E camminare sulle spalle di un gigante come lui continua ad inorgogliarmi. È stato un uomo di grande valore che ha contribuito a scrivere pagine impor-

tanti della storia dei commercialisti. Ha ricoperto per molti anni ruoli prestigiosi, è stato membro della commissione nazionale istitutrice dei principi di revisione contabile e uno dei primi a fare parte della Fee, la Federazione dei commercialisti europei istituita a Bruxelles. È stato un Maestro per tanti giovani professionisti che lo ricordano ancora con immenso affetto e gratitudine. Quando è mancato ho apprezzato molto che un'associazione listò a tutto il suo labaro ricordandolo come il Maestro che ha fatto innamorare molti giovani della professione».

Che ricordo ha del periodo universitario?

«Ho studiato con intensità e passione. Tra i ricordi migliori conservo quello dell'incontro con il professore Giancarlo Laurini, all'epoca titolare della cattedra di Diritto commerciale. Mi affidò al suo primo assistente, un giovane vulcanico già altamente preparato, Francesco Fimmanò, per ottenere la tesi. Si instaurò da subito un forte feeling. Forse ha apprezzato la mia caparbia nel sostenere le argomentazioni contenute nella ricerca che gli presentai; fatto sta che dopo un po' mi chiese di diventare suo collaboratore e mi diede l'opportunità di tenere alcune lezioni ai suoi studenti. Accettai con emozione, diventai cultore, e da lì non ci siamo più persi. Fimmanò è stato per me un vero Maestro. Rincontrarlo dopo anni all'Università Telematica Pegaso è stato come riprendere un rapporto che non si è mai spezzato».

Quando cominciò a frequentare lo studio paterno?

«Appena laureato ottenni la mia scrivania nello studio di famiglia, ma a seguirmi all'inizio non fu mio padre. Mi affidò ad una esperta e fidata collaboratrice che mi costrinse ad una dura gavetta. Il tempo dello studente era finito. La realtà romantica che avevo immaginato lasciò il passo alle responsabilità che però mi hanno formato. Non aver ricevuto sconti mi ha insegnato a dover contare sulle mie capaci-

tà. Ed anche di questo ringrazio mio padre».

Che cosa faceva?

«Ho passato intere giornate e anche notti, se necessario, a registrare fatture e "prima nota" per imparare la base della contabilità. Quello che è stato detto a me, lo ripeto oggi ai miei collaboratori: non si può essere consulente di un'azienda se non la si conosce e per farlo occorre viverla e diventare padroni della sua contabilità. Ma ovviamente saper fare di conto non basta. È fondamentale entrare in empatia con l'imprenditore, comprenderne la psicologia, le potenzialità della sua azienda e seguirla con attenzione permettendole di affrontare anche periodi difficili. Ne stiamo vivendo uno adesso, con la pandemia da Covid-19. Per far questo è necessario mantenere viva la curiosità, non stancarsi di conoscere e approfondire con attenzione ogni dettaglio».

Quando è diventato "autonomo"?

«Ho fatto il praticantato per tre anni, periodo necessario per sostenere l'esame di Stato per l'abilitazione all'esercizio della professione. Una volta conseguita sono aumentate le responsabilità, ma parlare di autonomia nella nostra professione non è propriamente corretto perché ciascuno ha le proprie competenze che concorrono tutte a fornire la migliore consulenza possibile al cliente. In uno studio come il nostro si opera in team e oggi il mio compito è essenzialmente quello di coordinare il lavoro del gruppo e supervisionare i documenti finali».

A latere la carriera universitaria. Quale sviluppo ha avuto?

«Sono stato assistente di Laurini in stretta collaborazione con Fimmanò per circa 7 anni. Poi ho vinto il dottorato di ricerca all'università di Salerno. È stata un'esperienza importante e formativa perché l'Ateneo coltivava rapporti internazionali con altre università. Parte del mio dottorato l'ho svolto all'Università di Barcellona e questo mi ha dato l'opportunità di pubblicare al-

cuni articoli sul diritto commerciale spagnolo. Dopo 4/5 anni ho superato il concorso come ricercatore all'Università Telematica Pegaso e ho ottenuto la docenza in Diritto commerciale e Diritto fallimentare. Era un ateneo giovane nei cui confronti si nutriva molta diffidenza perché si era abituati ad un tipo di università tradizionale. Ma il suo fondatore, Danilo Iervolino, uomo di grandi vedute e di notevole lungimiranza, ha fatto ricredere tutti. E i fatti gli hanno dato ragione. In soli dieci anni la Pegaso è leader delle università telematiche. In piena pandemia, invece, le università tradizionali hanno dovuto tentare di seguire il suo passo, dimostrando non poco affanno nell'erogazione della formazione a distanza. Ricordo il nostro primo incontro, quando ancora nutrivo qualche dubbio sulla bontà della decisione che stavo per prendere. Mi disse: "vieni con noi, non te ne pentirai!". Vidi in lui un visionario, capii che il sistema funzionava e cominciai quell'avventura che è diventata una splendida realtà. Oggi sono professore straordinario».

Da quasi cinque anni è console onorario dello Zambia. Come è nata la sua attività diplomatica?

«Leggendo il Sole24ore mi ero accorto che il Pil di alcuni Paesi cresceva di anno in anno in doppia cifra. Non parlo dei Paesi già considerati in via di sviluppo economico come Brasile, Cina, Russia, India, ma di mondi poco noti. Mi riferisco al Gabon, all'Uganda, allo Zambia, all'Azerbaigian. Mi sono documentato in maniera approfondita e ho iniziato a scrivere libri di diritto dell'economia analizzando la loro realtà. Fui invitato dall'ambasciata dell'Uganda a tenere una conferenza per presentare il libro all'Expo di Milano, alla presenza del ministro del Commercio e di circa mille partecipanti, fu un enorme successo. Un'importante esperienza mi fu concessa dall'ambasciatore dell'Azerbaigian che mi invitò ad andare a Baku, capitale dell'ex repubblica sovietica, a spese dell'ambasciata, per documentarmi ulteriormente. Ci rimasi dieci giorni e incontrai le più alte cariche istituzionali. Quando fu pubblicato il mio libro sullo Zambia fui contattato dall'ambasciatore zambiano il quale mi chiese di fare alcune conferenze sul suo paese in giro per l'Italia. Successivamente mi incaricò di verificare se ci fossero imprese italiane disposte a fare investimenti nello Zambia. Con il tempo i rapporti si intensificarono e acquistai la piena fiducia dell'ambasciatore, il quale circa cinque anni fa mi propose di diventare loro console per la Campania e la Puglia. Accettai con entusiasmo e orgoglio».

Qual è il suo compito?

«L'attività diplomatica è molto intensa, oltre all'assistenza dei cittadini stranieri dello Stato di cui si è rappresentanti, verte anche sulla promozione del proprio Paese affinché possa essere conosciuto in tutte le sue declinazioni. L'obiettivo è incentivare gli investimenti nel paese africano e promuovere progetti di scambi culturali. Ne ho perfezionato uno insieme al console onorario del Benin, Giuseppe Gambardella, e all'Università Pegaso che prevede scambi di docenti tra le università dei due Paesi e quella telematica napoletana. È un'iniziativa molto importante perché il 30% dei neolaureati zambiani, facilitati anche dal fatto che la loro lingua ufficiale è l'inglese, vanno a frequentare corsi post laurea in Inghilterra, Canada e Stati Uniti. Vorremmo che venissero anche da noi».

Che cosa la spinge a dedicarsi a queste tre attività tanto impegnative e, per alcuni versi, differenti tra loro?

«La grande passione che nutro per tutti e tre i campi che le caratterizzano. Sono cresciuto in un contesto professionale e, quindi, non avrei mai immaginato un "mestiere" diverso da quello di dottore commercialista. Oggi più che mai si sta vivendo una crisi della professione. Ritengo necessario un impegno costante per dare a questo lavoro la giusta dignità. Bisogna puntare sulla qualità dei servizi e soprattutto valutare l'impegno del professionista e la reputazione che ne consegue. Per quanto concerne l'università, fare il docente ti arricchisce. Il confronto con gli studenti, che sono il nostro presente e il nostro futuro è una grande responsabilità. E la possibilità di poter pubblicare una propria ricerca ancora mi regala una scarica di adrenalina. L'attività diplomatica, infine, è nutrita dalla mia innata curiosità di conoscere e di sapere, scavalcare il "recinto" e attingere ad altre culture. Ma c'è una quarta passione, profonda, intensa, prorompente, che è quella per Napoli, la mia città. Per quanto si possa viaggiare e girare il mondo, il desiderio di ritornarci è indescrivibile. Vorrei trasmettere questo amore alle mie due figlie, Camilla e Fabia, ma ho paura che l'attrazione incondizionata per la città non sia sufficiente. I giovani di oggi hanno bisogno che Napoli dia certezze per il loro futuro, altrimenti saranno costretti a cercarle altrove. Se nulla cambia, dovremo accettare l'idea che i giovani, soprattutto quelli ben preparati, andranno via. Un pensiero che mi addolora. E allora, anche stavolta, è necessario l'impegno. Quello di tutti i napoletani, innamorati della propria terra come me. A noi tocca mettere a disposizione della città le nostre competenze per farla crescere e rifiorire».