

cna, ritorno in grande stile

Cna Unione Servizi alla Comunità/Imprese di Pulizie ha organizzato a Pulire un interessante seminario sui nuovi scenari per le imprese di pulizia tra crisi, mercato e concorrenza sleale. Si è parlato di rete d'impresе, formazione e nuove Direttive europee sugli appalti, fra criticità e opportunità da cogliere.



26
GSA
GIUGNO
2015

Quale palcoscenico migliore di Pulire per il ritorno in grande stile di CNA sotto i riflettori della filiera delle pulizie professionali? Il 19 maggio dalle 11.30 alle 13.30, in un'affollata Sala Mascagni, CNA – Unione Servizi alla Comunità (sigla sotto cui si riconoscono gli imprenditori delle pulizie aderenti alla Confederazione Nazionale dell'Artigianato) ha organizzato il seminario "Imprese di pulizie tra crisi, mercato e concorrenza sleale". Un tema di grande attualità, vista la crisi che in questi anni ha attanagliato (l'uso del passato vuole essere beneaugurante) la nostra economia, ma visti anche i cambiamenti che si profilano nel mercato degli appalti pubblici (Direttive europee, nuove iniziative legislative, ecc.) e, purtroppo, la concorrenza sleale che continua ad essere presente nel settore.

I relatori

Di tutto questo hanno parlato a Verona **Francesco Gennarielli**, referente nazionale CNA Unione Servizi alla Comunità/Imprese di pulizie, **Antonietta Campesato**, vicepresidente nazionale CNA Unione Servizi alla

Comunità/Imprese di pulizie, e **Antonella Grasso**, coordinatrice nazionale CNA Unione Servizi alla Comunità.

Gennarielli: "Per affrontare il mercato è necessario associarsi"

Francesco Gennarielli, introducendo i lavori, ha presentato l'associazione e il suo ruolo: "CNA Unione Servizi alla Comunità – ha detto – rappresenta le aziende associate e le tutela a livello nazionale, regionale e provinciale. Dopo due anni è stato finalmente siglato il CCNL con le sigle sindacali: si tratta di un contratto all'avanguardia, che ci offre molte opportunità, e da lì vogliamo ripartire. Siamo dunque pronti per nuove sfide, che si chiamano lavoro nero, partite Iva minori, concorrenza sleale e irregolare. Le liberalizzazioni del mercato hanno comportato, per i nostri imprenditori, notevoli difficoltà anche in tema di tutele. Abbiamo avuto momenti difficili, che a volte, purtroppo, hanno avuto anche risonanza nelle cronache: penso per esempio a quel collega di Vicenza che si è tolto la vita di fronte al Comune perché aveva perso gli appalti e purtroppo anche altri casi. Tutto questo mi fa pensare che la soluzione si possa trovare

nel fare squadra, nel mettersi insieme e insieme affrontare le difficoltà, che non sono poche né semplici. Ma è indispensabile partire da noi stessi: bisogna creare valore aggiunto nelle nostre aziende, che lavorano in legalità e che sanno stare insieme. In questo scenario molto importanti sono la formazione e la responsabilità d'impresa. E soprattutto l'unione: per potersi confrontare con il mercato le nostre imprese hanno bisogno di associarsi".

L'importanza della (buona) formazione

Proprio a proposito di formazione è intervenuta **Antonietta Campesato**, che ha messo in luce il "Ruolo della formazione per la qualificazione delle imprese". Esordendo con una domanda: "A cosa serve la formazione? E' importantissima per gli imprenditori perché trasmette le conoscenze e le capacità tecniche necessarie ad una ottimale gestione della azienda. E' importante anche per i dipendenti perché una azienda con "dipendenti formati" lavora su standard di qualità superiori a quelli di una azienda che non fa formazione ai propri dipendenti".

Gli imprenditori devono essere preparati

A questo punto vien da chiedersi: quali sono i temi da inserire nei corsi di formazione per imprenditori? Per Campesato “è importante in questo momento sviluppare soprattutto le competenze economiche e di gestione aziendale, le competenze commerciali e le competenze tecniche. Infatti per esempio se l’impresa di pulizia non sa presentare una offerta dettagliata e di qualità al cliente, il rischio è che l’unica variabile determinante per ottenere la commessa sia esclusivamente il prezzo. Inoltre non essendoci esami o verifiche per l’accesso alla professione di “imprenditore delle pulizie”, oggi è possibile aprire una ditta di pulizie senza nessun criterio o obbligo richiesto dagli enti preposti. Le aziende che invece vogliono essere competitive sul mercato devono riqualificarsi attraverso la formazione dell’imprenditore e dei dipendenti. Facendo così la azienda diventa una “impresa qualificata” e questo fa “la differenza” sul mercato perché qualifica ogni intervento di pulizia operato”.

I contenuti della formazione

Ma quali sono i contenuti importan-

ti da trasmettere all’imprenditore e al dipendente con la formazione? Innanzitutto partiamo dal titolare, che dovrebbe essere padrone di argomenti come gestione aziendale, analisi dei costi, quotazione dei prezzi, preparazione dei preventivi di offerta. I corsi di formazione, a questo proposito, devono fornire al titolare gli strumenti base per fare l’analisi dei costi dell’impresa e spiegare come quotare i prezzi da inserire nell’offerta al cliente. Inoltre il titolare deve conoscere come si fa lo start up dell’azienda: il finanziamento di partenza in banca, le procedure per la iscrizione alla Camera di Commercio, l’assunzione dei dipendenti, un primo conto economico per prevedere l’ammortamento dei costi di partenza e il momento in cui si riesce ad avere un margine di guadagno.

Le conoscenze tecniche

Inoltre, sempre secondo Campesato, il titolare deve apprendere attraverso i corsi di formazione: la conoscenza delle sostanze chimiche e del loro utilizzo con la consapevolezza di danni sia all’ambiente che alla salute; la conoscenza dei prodotti eco – compatibili; la conoscenza dei macchinari e loro impiego con relativa valutazione

dei rischi; la conoscenza delle norme di sicurezza (DPR 81); la continua partecipazione ad aggiornamenti sul settore per rimanere in linea con le norme vigenti e di mercato.

Per i dipendenti

Per i dipendenti, invece, saranno fondamentali corsi di formazione che trasmettano i seguenti contenuti: rispetto delle regole aziendali; conoscenza delle norme di sicurezza (DPR 81); consapevolezza nell’utilizzo dei prodotti; conoscenza dei macchinari e strumenti vari; informazione sui dpi (dispositivi di protezione individuale); conoscenza delle tecniche secondo i parametri di base; rispetto del lavoro che si esegue; continua partecipazione ad aggiornamenti di settore.

Appalti e mercato tra opportunità e strumenti

Molto approfondita, dunque, la parte sulla formazione, a testimonianza della grande attenzione che CNA riserva al tema. Altrettanto interessante l’intervento di **Antonella Grasso**, “Appalti e mercato: opportunità e strumenti”. Innanzitutto Grasso ha inquadrato il settore: “Di che cosa parliamo quando diciamo imprese di pulizia ar-



Da sinistra:
Antonella Grasso,
Antonietta Campesato,
Francesco Gemarielli.

► Una legge per accedere al settore? La proposta di CNA

CNA auspica un intervento legislativo che fissi dei paletti indispensabili per l'accesso alla professione. La CNA propone un corso di 20 ore presso le associazioni di categoria oltre a una esperienza nel settore di 5 anni. Alcune tematiche da conoscere: analisi dei costi aziendali; costi del personale; costi del materiale di utilizzo; analisi dei costi strutturali.

tigiane? Iniziamo col dire che si tratta del 73% e oltre delle imprese di pulizia italiane: oltre 30mila su 41mila, con 472.500 dipendenti. Sono distribuite soprattutto al nord, ma in effetti coprono l'intero territorio nazionale. Si tratta di imprese piccole, che per la maggior parte fatturano meno di un milione di euro, oppure da 1 a 10. Solo una piccola parte sviluppa un fatturato superiore ai 10 milioni”.

La situazione attuale

Dopo aver inquadrato il tema, Grasso ha iniziato la sua analisi dello stato dell'arte della situazione appalti. “Le Direttive comunitarie sugli appalti, che sono in corso di recepimento anche in Italia, prevedono una semplificazione delle procedure, che sono rese più flessibili (es. mezzi elettronici, riduzione termini, procedure negoziali), una riduzione degli oneri (Documento di gara unico europeo), un uso strategico degli appalti (Europa 2020, crescita intelligente e sostenibile) e un miglior accesso per le PMI con lo Small Business Act (lotti, limiti di fatturato portati massimo a 2 volte il valore del contratto, subappalto, ecc.). In tutto questo bisogna saper riconoscere gli elementi di criticità e gli elementi potenzialmente strategici”. La suddivisione in lotti (la stazione appaltante deve giustificare la scelta di non suddividere all'interno dei documenti di gara) dovrà comunque essere adeguata alle PMI, e bisognerà applicare le buone pratiche. Anche i criteri di selezione possono essere vantaggiosi per le PMI: il principio generale è che i criteri siano attinenti e proporzionati all'oggetto. Per ciò

che riguarda i requisiti tecnici e finanziari, ad esempio, il fatturato non può superare il doppio del valore stimato dell'appalto, ed abbiamo chiesto l'eliminazione dell'indice di indipendenza finanziaria. Una buona opportunità, per le imprese tecnicamente preparate, può essere data dal richiamo al criterio di aggiudicazione secondo l'offerta economicamente più vantaggiosa. Anche il subappalto è un'opportunità, purché attuato con criterio. Che la PA, ad esempio, possa essere obbligata a chiedere le parti da subappaltare e, preliminarmente, i nomi dei subappaltatori. Per questi, sono previsti obblighi ambientali, sociali e del lavoro. Una semplificazione importante riguarda il Documento di gara unico europeo. “A questo proposito – ha detto Grasso – le nostre richieste riguardano fra l'altro l'eliminazione dell'indice di equilibrio finanziario, l'applicazione della legge 180 (statuto delle imprese) e le info MPMI (micro, piccole e medie imprese) da inserire nel documento unico e sul sistema AvvPass per il monitoraggio.

Recepimento Direttive: i primi orientamenti

Grasso ha poi fatto il punto sui primi orientamenti in materia di recepimento delle Direttive comunitarie: si parla di tracciabilità, anche in fase di esecuzione; di pubblicità delle gare prevalentemente su mezzi elettronici; di riduzione e semplificazione degli oneri documentali e di revisione del sistema AvvPass; qualificazione stazioni appaltanti (gestione Anac) e forme di aggregazione delle committenze; offerta economicamente più vantagio-

sa come criterio di aggiudicazione (il criterio del prezzo deve rappresentare l'eccezione); miglioramento delle condizioni d'accesso alle Pmi; criteri sociali ed ambientali, impiego di manodopera locale, territorialità, filiera corta; disciplina specifica per i servizi ad uso intensivo di manodopera; obbligo, in sede di offerta, di indicazione dei subappaltatori.

Come possono fare le piccole?

“Le Direttive –ha commentato– dettano una cornice normativa con molte disposizioni facoltative a corollario: in questo quadro le politiche per il miglioramento dell'accesso alle PMI sono lasciate, per la maggior parte, ai singoli stati. Per questo occorre intervenire in fase di recepimento. Sappiamo che oggi l'accesso agli appalti riguarda solo le poche imprese più strutturate. Come possono fare le micro e piccole imprese?”

L'aggregazione è la risposta

“La risposta sta nel sapersi aggregare: l'unione e la rete tra imprese rappresentano uno strumento strategico per l'accesso al mercato. Il contratto di rete è uno strumento flessibile che, nel rispetto dell'autonomia imprenditoriale, consente di fare massa critica e raggiungere obiettivi difficili da perseguire singolarmente. Dobbiamo dunque avere la capacità di incidere sul presente con uno sguardo al futuro”.