

# offerta economicamente più vantaggiosa, arrivano i “consigli” dell’europa

di Giuseppe Fusto

A 13 anni dall’edizione del 2004 torna, attualizzata, la Guida elaborata da Feni (Federazione Europea delle Imprese di Pulizia) insieme al sindacato europeo di settore UNI Europa. Presentazione europea a Bruxelles il 17 maggio, poi focus a Pulire Verona. Ne parliamo con il DG di Feni Andreas Lill. “Il messaggio che vogliamo dare è chiaro: con il massimo ribasso non si risparmia, ma si perde in qualità e non si rispetta il personale, con gravi danni per le stesse entrate dello Stato”.



nee Guida Anac che danno attuazione all’art. 95 del nuovo Codice degli Appalti 50/2016. In sostanza anche laddove non si può per legge procedere all’aggiudicazione al massimo ribasso, come nel caso dei servizi labour intensive (circostanza espressamente prevista dal Codice), si ripropone una formula che, pur rientrando nella denominazione di Oe+v, di fatto attribuisce al criterio del prezzo un valore talmente alto da farlo risultare sempre deter-

minante. Una situazione giustamente denunciata da molte imprese che, invece, hanno scelto di fare della ricerca di qualità, innovazione e progetto i propri elementi distintivi.

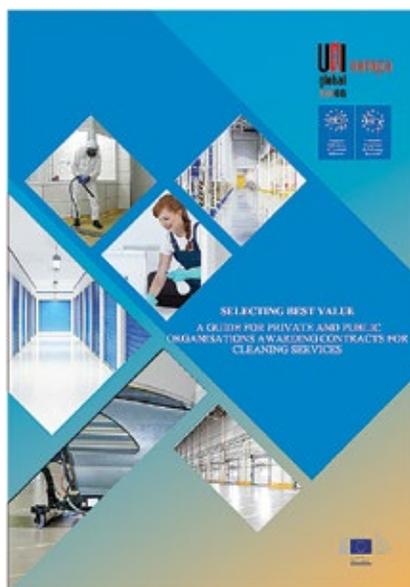
## Il cliente pubblico e il “massimo ribasso mascherato”

Insomma, sembra che la committenza pubblica senta ancora molto forte il fascino del massimo ribasso (ancorché coperto da formule Oe+v), forse perché preoccupata essenzialmente di due aspetti: il primo è cercare di trovare un risparmio schiacciando le gare sul fattore prezzo (ma sarà proprio un risparmio? noi non crediamo); il secondo, per certi versi forse più comprensibile, potrebbe essere quello di limare gli elementi di arbitrarietà che necessariamente una gara Oe+v comporterebbe, scongiurando il rischio di un’eccessiva personalizzazione dei bandi che ridurrebbe la concorrenza distorcendola.

Si fa presto a dire “offerta economicamente più vantaggiosa”. Un criterio virtuoso, che mette sul piatto della bilancia non solo l’aspetto del prezzo, ma anche, valorizzandolo, quello della qualità. Non a caso si tratta di un principio fortemente sostenuto dall’Europa, che vi ha anche dedicato un’ampia parte delle Direttive 2014 recepite qui da noi nel nuovo Codice degli Appalti vigente da aprile. Ma è proprio così? Purtroppo no, o comunque non sempre.

## Si tende ancora a “schiacciare” sul massimo ribasso

In nome di un apparente risparmio, infatti, accade che le committenze pubbliche, specie in questa fase di razionalizzazione e centralizzazione degli acquisti, tendano comunque a riproporre una sorta di “massimo ribasso mascherato”, come è il caso del discusso “allegato p” del Dpr 207/2010, fra l’altro ripreso pari pari dalle Li-



## Le Linee Guida Feni-UNI Europa, attualizzate dopo 13 anni

In questo scenario, la notizia è che sta per uscire la nuova versione della Guida messa a punto da Feni -Federazione europea delle imprese di pulizia e dal sindacato di categoria europeo UNI Europa proprio in materia di Offerta economicamente più vantaggiosa. Comprensibile la soddisfazione di **Andreas Lill**, Direttore Generale di Feni: “L’ultima versione della Guida risale al 2004, e nel frattempo molte cose sono cambiate nel mercato e nel settore degli appalti. In Italia, ad esempio, si sono succeduti ben due Codi-

ci a 10 anni di distanza, il 163/06 e il recente 50/16. E la direzione, almeno a parole, è quella di privilegiare il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa. In quest'ottica abbiamo appunto pensato di offrire ai clienti uno strumento attualizzato. Così abbiamo elaborato il progetto ed abbiamo ottenuto un finanziamento dall'Unione Europea per la rielaborazione delle Linee Guida. Il progetto è stato accettato e il lavoro, svolto da un gruppo di lavoro diviso fra membri Feni e UNI Europa, è partito nel dicembre del 2015. Ora siamo alla versione finale in lingua inglese, e stiamo provvedendo, tra gennaio e marzo 2017, ad approntare le varie traduzioni nelle lingue comunitarie”.

### Presentazione europea in maggio a Bruxelles

Il progetto, dunque, è in dirittura d'arrivo. Anzi, in fase di rifinitura. “Sì, la presentazione ufficiale è prevista per il 17 maggio a Bruxelles, dove per l'occasione organizzeremo una Conferenza europea. La Guida “Selecting best value”, pensata per i clienti non necessariamente pubblici ma anche privati, sarà a disposizione di tutti, in versione cartacea e anche online, tramite un sito internet dedicato. Naturalmente ne parleremo anche a Verona, in occasione di Pulire 2017 in programma dal 23 al 25 maggio.”

### Rivolto anche ai privati

L'allargamento del messaggio anche alla clientela privata rappresenta una delle principali novità del progetto: “Sì, è vero. Infatti il criterio dell'Offerta economicamente più vantaggiosa può essere vincente anche nel settore privato, dove ci sono maggiori libertà rispetto al pubblico. In generale, però, posso dire che noi puntiamo

ai clienti più preoccupati della qualità e meno del prezzo. Chi guarda solo al prezzo ci interessa molto meno. O meglio, crediamo che debba ancora capire il messaggio fondamentale.”

### Non un vero risparmio

E qual è? “Che schiacciare tutto sull'elemento prezzo non è un reale risparmio. Nei settori labour intensive come quello dei servizi di pulizia / integrati e multiservizi, poi, in cui il costo del personale arriva a incidere per il 90% sul valore dell'intero appalto, questo problema è ancora più grande e addirittura pericoloso e socialmente riprovevole, perché si finisce per non fare il servizio, farlo male o far soffrire il personale su cui ricade il cosiddetto “risparmio”. Oltre alle conseguenze disastrose che questo atteggiamento comporta per le imprese che puntano sulla qualità, conduce a un effetto molto negativo per le stesse entrate pubbliche, perché l'effetto boomerang non esita a farsi sentire. Insomma, il cliente pubblico si fa del male se continua a perseguire la logica del ribasso, è quello che noi stiamo cercando di far capire da anni.”

### Cosa si intende per qualità?

D'accordo, ma cosa si intende per qualità nel nostro settore? Lill non ha dubbi, si tratta di un concetto molto ampio, che comprende vari aspetti. La qualità del servizio, certo, è uno dei principali, ma non è l'unico. “Qualità significa anche rapporti con il personale, paghe, trattamento, e poi formazione, struttura aziendale, contabilità, gestione dell'impresa. Il concetto di “company structure” comprende davvero tanti aspetti, non ultimi la capacità tecnica e il tempo, elementi che nel lavoro di un'impresa sono immediatamente monetizzabili.”

# C'È SEMPRE UNA ROSSA FATTA APPOSTA PER TE.



## BYTE I, PER ESEMPIO! LA NUOVA LAVAPAVIMENTI SUPER COMPATTA.

Questa è la categoria più diffusa di lavapavimenti sul mercato, utilizzata sia dai professionisti della pulizia che dall'utente finale, in ambienti piccoli o grandi caratterizzati dalla presenza di ostacoli (mensole, piani diversi...). BYTE I è la nuova lavapavimenti uomo a terra da 30 lt che riduce l'impatto sui costi ambientali e di pulizia.



motoscope & lavasciuga