

14 Gen 2016

Conteco: noi forzati del ribasso, ecco il perché dei super sconti sulle gare di progettazione

Angelo de Prisco (*)

Riceviamo e pubblichiamo la lettera a firma del presidente e amministratore delegato di Conteco Check Srl, Angelo de Prisco, in riferimento all'articolo "Progettazione, tre anni di aggiudicazioni anomale: tutte le gare con ribassi choc" pubblicato il 28 dicembre 2015 nel quale sono state pubblicate tutte le aggiudicazioni di servizi di progettazione manitorate dall'Oice nel triennio 2013-2015.

Egregio Direttore,

cogliamo l'occasione dell'articolo apparso sul Suo quotidiano il 28/12/2015 dal titolo «Progettazione, tre anni di aggiudicazioni anomale: tutte le gare con ribassi choc», che ci vede citati tra i così definiti "specialisti del ribasso", per svolgere da semplici operatori del mercato, che vi operano da oltre 20 anni come Organismi di Tipo A (ai sensi della norma UNI EN CEI 17020) abilitati alle verifiche ai fini della validazione dei progetti, alcune brevi riflessioni sull'attuale sistema di aggiudicazione degli appalti di servizi che è il primo e il principale responsabile dei dati pubblicati.

L'articolo evita di affrontare l'argomento, escludendo possa esservi una "risposta giustificabile" di fronte a tanto squilibrio tra valore delle opere e corrispettivo del servizio. Eppure la risposta c'è ed è di intuibile evidenza. Basti esaminare le procedure di gara da cui sono scaturiti gli sconti e porre tale sistema in relazione con l'attuale modalità di accesso al mercato dei servizi di ingegneria rivolti alle opere pubbliche, basata – a torto o a ragione – sull'expertise e dunque sul possesso di specifici requisiti di partecipazione dei concorrenti (art. 263 DPR 207/2010) principalmente identificabili nell'avvenuto espletamento di servizi analoghi per natura e dimensioni.

Seppur l'ANAC abbia più volte (da ultimo con determina n. 4 del 25/2/2015) caldamente raccomandato di far ricorso alle procedura dell'offerta economicamente più vantaggiosa (che prevede tra i criteri selettivi oltre allo sconto anche la valutazione della preparazione tecnica) e sia pure prevista la possibilità di rendere lo sconto meno decisivo fissandone il tetto massimo entro determinati limiti, le Stazioni Appaltanti, oggi più che un tempo, fanno sempre più ricorso nelle procedure selettive al criterio del massimo ribasso, improntato esclusivamente sullo sconto più alto.

Il motivo è presto detto: tale sconto, formalmente tanto vituperato, nella sostanza è ben gradito e permette all'Ente appaltante da un lato di costituire un solido tesoretto per imprevisti, variazioni di soluzioni tecniche e opere di completamento che altrimenti richiederebbero nuovi fondi e magari porterebbero in evidenza inefficienze di gestione del denaro pubblico, dall'altro di evitare la costituzione di commissioni tecniche di valutazione, con risparmio di tempo e

sgravio organizzativo. E in contesti in cui le iniziative realizzative usualmente sonnecchiano per anni per poi subire repentine accelerazioni per esigenze politiche o per lo spettro della perdita dei finanziamenti, anche qualche mese in meno per giungere all'aggiudicazione può fare la differenza.

Ecco allora che le aziende, messe spalle al muro da queste "regole del gioco" da "spending review", in un mercato peraltro sempre più asfittico, non possono che confrontarsi sulle percentuali di sconto. Non si può poi neppure dimenticare che i requisiti economico-finanziari e tecnico-organizzativi che permettono la partecipazione alle gare hanno durata limitata nel tempo (5 anni) e dunque, in mancanza di un flusso continuo di grandi opere che permettano di acquisirne sempre di nuovi, gli operatori si vedono costretti, per evitare l'uscita dal mercato, a sfidarsi ferocemente nelle poche occasioni che si presentano, dando luogo ad un inesorabile innalzamento del limite ultimo.

Se certi numeri generano perplessità da parte di chi rappresenta la categoria e finiscono paradossalmente per mettere sotto accusa chi ne è vittima, non ci si può che domandare come mai le associazioni continuino a latitare sull'argomento e non abbiamo ancora adottato iniziative concrete sia tra i propri iscritti che soprattutto verso le Stazioni Appaltanti, il Governo e l'ANAC volte a eliminare il fenomeno senza ledere la concorrenza. La nostra azienda è da mesi che attende una risposta dall'OICE sulla propria domanda di iscrizione, proprio per potersi confrontare, con un interlocutore di rilievo rappresentativo, anche su tali tematiche in questo particolare momento storico in cui è alla riforma il Codice degli Appalti.

Quanto infine alle possibili ripercussioni sulla qualità delle prestazioni sottolineata dalla Presidente OICE, si tratta di preoccupazione corretta ma che dovrebbe forse focalizzarsi anche su altri aspetti del servizio apparentemente meno rilevanti ma che poi in concreto finiscono per rivelarsi maggiormente decisivi. Oltre che allo sconto, comunque garantito dal meccanismo delle verifiche sulla congruità dell'offerta, sarebbe infatti opportuno riflettere sulle tempistiche delle prestazioni poste a base di gara, spesso pure oggetto di ulteriore richiesta di offerta a ribasso, che il più delle volte sono incompatibili con la natura e complessità delle attività richieste e alla fine mai oggetto di controllo di congruità. O affrontare il tema degli attuali criteri di qualificazione dei soggetti abilitati a svolgere le attività di ingegneria, che non si preoccupano di valutare la struttura e l'organizzazione effettiva di un dato operatore, così che liberi professionisti singoli o associatisi per la specifica gara finiscono per essere equiparati ad aziende di eccellenza con esperienza pluriennale e struttura consolidata.

In conclusione da "forzati" del ribasso non solo non possiamo che auspicare che con la riforma del Codice degli Appalti venga eliminata per l'aggiudicazione dei servizi di ingegneria l'aberrante criterio selettivo del massimo ribasso, ma cogliamo l'occasione per accettare la sfida del rating reputazionale che la medesima riforma parrebbe intendere introdurre come nuovo criterio di qualificazione.

(*) President & Ceo Conteco Check S.r.l.