

N.4
APRILE
2011

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget
magazine
Posteitaliane



MENSILE DI GESTIONE, IGIENE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

ospedali sostenibili
contratti pubblici
gestire il futuro in sanità

GESTIONE

libro verde della
commissione europea
rifiuti ospedalieri
best practice
risparmio energetico

SCENARI

lotta alla zanzara tigre
Pulire 2011
appuntamenti
da sito a portale

TECNOLOGIE

manutenzione
sistemi aeraulici

EDICOM
www.gsanews.it

Italchimica
DIVISIONE PROFESSIONAL
WWW.SANITECITALIA.COM



DETERGENTI PROFESSIONALI

SANITEC[®]
igiene sicura



PULIRE 2011 24 - 26 MAGGIO
VERONA FIERE
PADIGLIONE 3 STAND B6

SIETE IN OTTIME MANI

un passo indietro verso il massimo ribasso

Sale la preoccupazione per l'articolo 286 contenuto nel nuovo Regolamento di attuazione del Codice dei contratti pubblici, apparso in GU a dicembre e destinato a entrare in vigore a giugno. Eccessivo appare il "peso" assegnato allo sconto nell'offerta più vantaggiosa, tanto da aprire le porte al ritorno dei "ribassi selvaggi".

18
GSA
APRILE
2011

Sulla Gazzetta Ufficiale 288 del 10/12/2010, Supplemento Ordinario n. 270/L, è stato pubblicato il Regolamento di attuazione ed esecuzione del Codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture di cui al Decreto Legislativo 163/2006 e seguenti modifiche. Il Regolamento, approvato con il DPR 207 del 5 ottobre 2010, come previsto dall'art. 5 comma 5 del predetto D. Lgs. 163/2006, si compone di 359 articoli e 15 allegati, ed entrerà in vigore 180 giorni dopo la data di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, quindi il prossimo 8 giugno. Ma, come avremo modo di vedere, gli elementi di criticità (e le vere e proprie critiche da parte degli addetti ai lavori) non mancano.

Attenzione all'art. 286

Ci limitiamo, in questa sede, a illuminare in particolare l'art. 286 in materia di criteri di aggiudicazione nelle gare prezzo/qualità per l'affidamento dei servizi di pulizia. L'articolo in questione si richiama espressamente al decreto D'Alema (Dpcm 117/99), ma non ne riprende la formula per il prezzo, che era una normale proporzione lineare, e introduce invece una formula che mette a confronto i ribassi percentuali, trasformando le gare prezzo/qualità di fatto in gare al solo

di Antonio Fasenati

prezzo. Va aggiunto, peraltro, che si tratta di una variazione recente, perché nello schema di regolamento di febbraio compariva ancora la formula vecchia. Insomma, si configura di fatto una pesante modifica al Dpcm D'Alema, che cambia significativamente il metodo di assegnazione delle commesse pubbliche in direzione, sembra, di una formula che privilegia la scontistica praticata dall'impresa rispetto al progetto nel suo complesso. Facilmente immaginabili le conseguenze in termini di trasparenza del mercato e di qualità del servizio erogato.

La sanità tra i settori più penalizzati

Ora, va detto che gli ospedali, e la sanità in generale, sono tra i settori più penalizzati da una politica del massimo ribasso, perché proprio qui i servizi di pulizia, sanificazione e disinfezione risultano più articolati e complessi. In sanità il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa era stato spesso usato come fattore di qualificazione del progetto di pulizia e del livello del servizio erogato. Ecco perché in sanità occorre stare doppiamente attenti. Per **Gianfranco Finzi**, presidente ANMDO (Associazione Nazionale Medici delle Direzioni Ospedaliere), le ricadute sul settore della sanità sono gravissime: "In una parola: devastanti - afferma il direttore sanitario del S. Orsola Malpighi di Bologna -. Ho l'impressione che chi ha fatto questo pensasse agli aeroporti, alle stazioni o a qualcos'altro. Ma gli ospedali non sono né aeroporti, né stazioni: ci sono i degenti che vi trascorrono del tempo in condizioni di vulnerabilità, e che devono sempre essere al centro della nostra attenzione. La sanità è sicuramente il settore in cui provvedimenti di questo genere avranno le ricadute più preoccupanti. E poi mi chiedo: a questo punto, chi de-



termina la qualità del servizio? Come sarà possibile presentare un progetto? E come calcolare il costo delle prestazioni? Tutte domande a cui non è possibile fornire una risposta credibile senza che ci sia un progetto di qualità. Se gareggi al prezzo più basso, significa in sostanza che, a monte, hai già deciso le prestazioni che offri. E questo le pare possibile in una struttura sanitaria? Bisognerebbe rivedere nel complesso le indicazioni ministeriali, e il mio auspicio è che gare di questo genere per gli ospedali non vengano mai effettuate e che si prosegua sulla strada dell'offerta economicamente più vantaggiosa". Opinioni condivise in toto anche da **Franco Astorina**, presidente FARE (Federazione delle Associazioni Regionali degli Economisti e Proveditori della Sanità), che si dichiara molto preoccupato per le ricadute che il 286 può avere in termini di qualità del servizio in un settore cruciale come quello sanitario.

Il comma "incriminato"

Oggi il comma 6 si presenta così: "Ai fini della determinazione del coefficiente riferito all'elemento di cui al comma 1, lettera b (prezzo), la commissione giudicatrice adotta la seguente formula:

$$Ci = (Pb \cdot Pi) / (Pb - Pm)$$

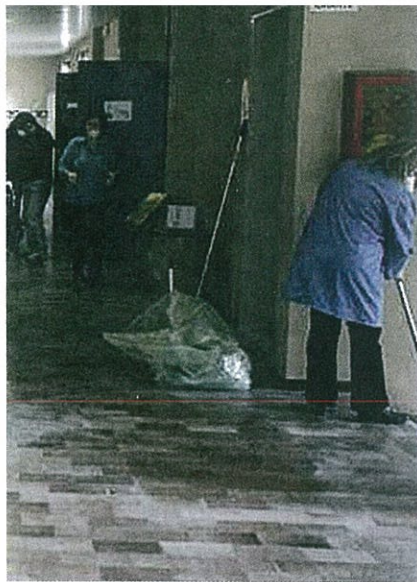
Dove:

Ci: coefficiente attribuito al concorrente *iesimo*

Pb: prezzo base di gara

Pi: prezzo offerto al concorrente *iesimo*

Pm: prezzo minimo offerto dai concorrenti".



Va detto, per completezza, che quella sopra riportata non è l'unica formula impiegabile, perché il comma 6 prevede l'utilizzabilità, in alternativa, della formula riferita all'elemento prezzo di cui all'allegato P, punto 11, lettera b, contenente il riferimento al valore-soglia. Anche questo aspetto, data la sua complessità, è da valutare attentamente.

Il pericolo? Il ritorno al massimo ribasso!

Fortissima, e alquanto dura, la reazione dell'ONBSI, Organismo Nazionale Bilaterale dei Servizi Integrati, che riunisce le principali sigle datoriali e organizzazioni sindacali. Si tratta delle associazioni e delle OO.SS. firmatarie del C.C.N.L. di categoria, ovvero FISE-CONFINDUSTRIA, Unionservizi-CONFAPPI, LEGACOOPSERVIZI, Federlavoro e Servizi-CONFCOOPERATIVE e PSL-AGCI unitamente a Filcams-CGIL, Fisascat-CISL e UIL-Trasporti-UIL. Per ONBSI, in sintesi, siamo di fronte a un pericoloso passo indietro in direzione del massimo ribasso, e l'opinione acquista tanto più valore quanto più è bilaterale, cioè "bipartisan", espressa congiuntamente sia dai datori sia dal sindacato.

Il parere di ONBSI

Riportiamo qui, integralmente, il parere ONBSI, in cui si sottolineano diversi aspetti di criticità, a partire dall'evidente

irrelevanza, all'interno della formula prevista, del progetto nei confronti dello sconto applicato. Si lamenta, in particolare la sostanziale modifica (che assomiglia molto a uno stravolgimento) del dpcm 117/1999, che a suo tempo rappresentò un importante punto fermo verso la trasparenza e l'innalzamento della qualità dei progetti presentati e dei servizi offerti.

Questo è quanto scrive ONBSI:

"L'articolo 286 del regolamento approvato dal Consiglio dei Ministri in attuazione del Decreto Legislativo 163/2006 "Codice dei contratti pubblici relativi a opere, servizi e forniture" modifica in termini sostanziali il DPCM 117/1999, introducendo un sistema di valutazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa che comporta una quasi totale irrilevanza del progetto nei confronti dello sconto maggiore. Si rischia così di determinare un sistema di assegnazione che solo formalmente risulta dell'offerta più vantaggiosa risultando impossibile recuperare sul progetto differenti valori di sconto percentuale che assegnerebbero differenziali di punteggio elevatissimi. Nel testo del regolamento viene richiamato il DPCM 117/99 in modo fuorviante ed analogamente si introduce una formulazione che sembra voler nascondere il confronto sugli sconti offerti introducendo il termine valore a base d'asta - valore offerta che è esattamente uguale allo sconto. In questo modo si introduce un criterio che presenta due gravissimi aspetti. Il primo aspetto riguarda le imprese che si troveranno a dover operare solo nella logica del ribasso risultando pressoché impossibile recuperare questo differenziale sul progetto. Non è infatti pensabile che un progetto, anche pessimo, possa ottenere un valore pari a 0, per ognuno degli elementi di valutazione mentre il prezzo comporterebbe un differenziale tra poco più di 0 e 40/60 (determinato dal valore attribuito al prezzo). Ma un danno deriverebbe an-

AVANGUARDIA DEL PULITO

Benchmark Cleaning System



Detergenti e sistemi di gestione innovativi per l'igiene professionale

Raro è il partner ideale nella gestione globale dell'igiene nel settore professional. È all'avanguardia nella produzione di detergenti e detersivi di alta qualità, con la massima efficacia ed il minimo impatto ambientale. Il metodo Raro "Benchmark Cleaning System" associa prodotti, tecnologie, know how, a piani di pulizia semplici, innovativi ed efficaci con un monitoraggio continuo delle performances (aziendali). Questo metodo assicura agli operatori alti standard qualitativi nell'igiene e pulizia, riduzione dei costi, rispetto dell'ambiente, gestione efficiente, alta redditività.

Benchmark Cleaning System

- * Tecnologie di pulizia
- * Sistemi di diluizione e dosaggio
- * Gestione delle risorse: idriche ed energetiche
- * Consulenza e formazione
- * Haccp Ambienti / Cucina / Piscina
- * Database Cleaning

Detergenti e prodotti chimici per

- * Ambienti
- * Bagno
- * Igiene della persona
- * Cucina
- * Piscina



Raro Srl
Industria detergenti professionali
MATERA via 1°Maggio, 14
Tel. 0835 383370 - Fax 0835 383473
MILANO - Tel. 02 96460832
www.rarosrl.it - info@rarosrl.it





che alle amministrazioni che dovrebbero assegnare un appalto al concorrente peggiore anche a fronte di minime variazioni del prezzo offerto. Nell'esempio che riportiamo potremmo benissimo modificare le percentuali di sconto di 10 volte ed otterremmo lo stesso risultato anche se i ribassi fossero dallo 0,1% allo 0,5%, e dunque i differenti valori delle offerte fossero di qualche migliaia di Euro anno su un milione di Euro. Tale situazione è solo parzialmente recuperata, per le offerte più

vicine al valore minimo, dall'introduzione del criterio previsto dall'allegato P del regolamento che oltretutto presenta una maggiore complessità e il rischio di offerte in cordata per falsare il risultato, con un probabile scarso ricorso allo stesso. Il DPCM 117/1999 fu, a suo tempo, frutto di un impegno del Governo nei confronti delle imprese e delle organizzazioni sindacali del settore per superare una grave situazione di illegalità e di lavoro nero gestito da "imprese", spesso di origine criminale, che operavano con forti ribassi per garantirsi fette di mercato, recuperando poi con l'evasione fiscale e contributiva parziale o totale gli sconti presentati in offerta. In questi anni il criterio di assegnazione all'offerta economicamente più vantaggiosa è stato un importante strumento per il settore e ne ha favorito lo sviluppo e la stabilizzazione permettendo di creare quasi 300.000 nuovi posti di lavoro regolari. Per questo come organismo bilaterale, espressione delle organizzazioni imprenditoriali e sin-

dacali più rappresentative del settore, siamo a chiedere una urgente modifica della normativa introdotta dall'art. 286 del regolamento ed il ripristino del criterio di assegnazione previsto dal DPCM 117/1999. Nel dichiararci disponibili ad ogni ulteriore chiarimento alleghiamo una tabella che pone a confronto il metodo di assegnazione precedente ed i due criteri individuati nell'art. 286."

20
GSA
APRILE
2011



Ecospital

Soluzione innovativa per la pulizia degli ospedali



Aspirapolvere costruito in plastica antibatterica che inibisce lo sviluppo e la proliferazione dei batteri. Grazie ai quattro livelli di filtrazione (filtro carta, Sanifilter, filtro Hepa prima e dopo il motore) ECOSPITAL trattiene il 98% dei batteri, risultando quindi adatto a lavorare in ambienti dove l'igiene è indispensabile: ospedali, camere bianche.

Certificazione H - Bassa rumorosità (64 dB) - 4 Filtrazioni fino a 0,3 µm.

www.ipcsoteco.com

 **IPC Soteco**
Integrated Professional Cleaning

