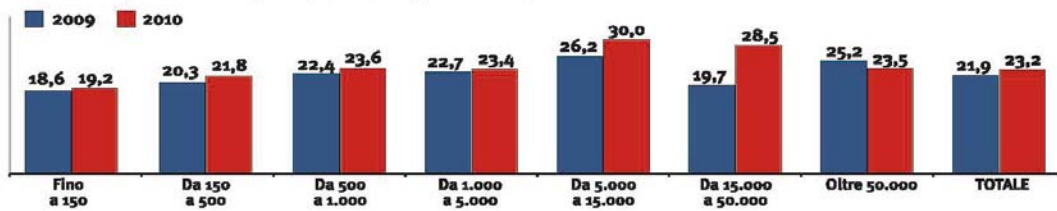


L'ANDAMENTO DEGLI ULTIMI DUE ANNI: BALZO DI 4 PUNTI NELLA FASCIA SENZA ESCLUSIONE

Ribassi medi per classi di importo (importi in migliaia di euro)



Fonte: Cresme Europa Servizi

Il caso 1/L'azienda che non si allinea ai ribassi del 50%

La Bacchi dice no agli sconti selvaggi

DI VALERIA UVA

Il massimo ribasso? Va abolito, ora, subito, anche nei lavori più ripetitivi e meno complessi come quelli stradali». Non ha dubbi **Mauro Bacchi**, direttore tecnico e procuratore dell'omonima Impresa Bacchi Srl, nonché consigliere dell'associazione di categoria Siteb.

Dal suo osservatorio – media azienda lombarda con più di cento dipendenti che affonda le radici nei primi anni Settanta e ora può vantare un fatturato consolidato tra i 30 e i 40 milioni a seconda degli anni – assiste in questi mesi all'implacabile aumento della materia prima, il bitume, al quale corrisponde un insolito e sospetto aumento parallelo degli sconti: «Siamo arrivati anche al 50% qui in Lombardia» riassume «e proprio in questi ultimi due mesi il bitume è aumentato del 40-50%». Difficile ipotizzare che con questi sconti l'appalto resti sostenibile.

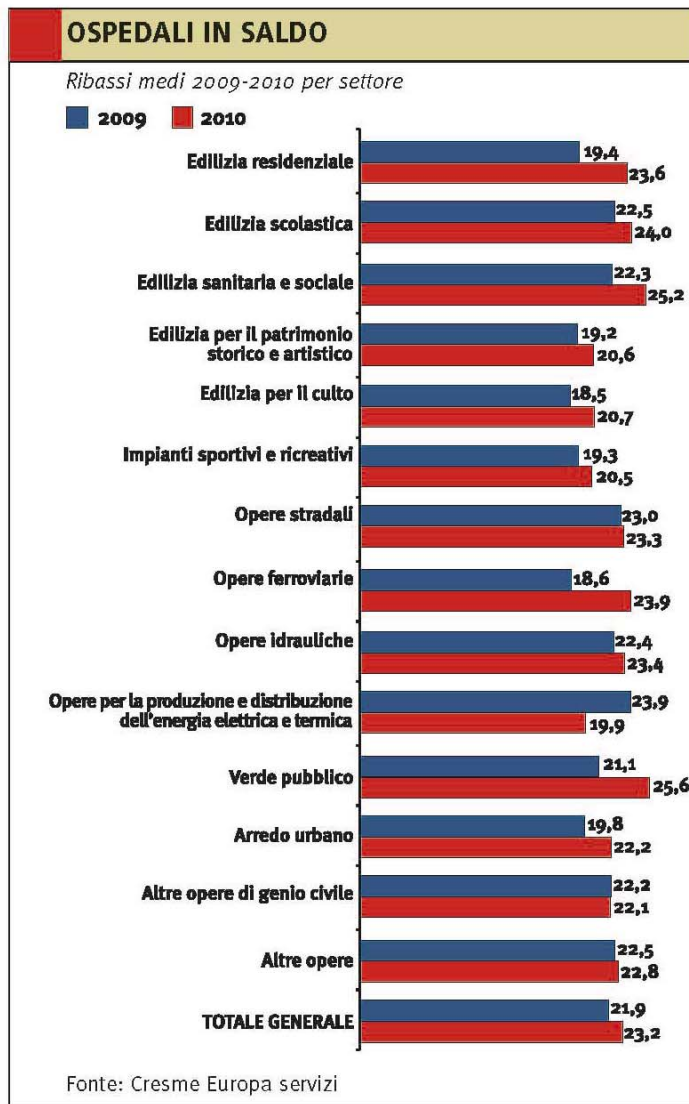
«Noi partecipiamo alle gare

al massimo ribasso ma non con prezzi dimezzati, e il risultato è che ne vinciamo sempre meno». Il copione è quello di un film già visto: «È scontato che con queste offerte l'appaltatore abbia subito bisogno di rivalersi: di solito si imbecca la via del contenzioso che blocca il cantiere e allunga i tempi». Nel campo delle strade, le attese infinite provocano subito i malumori dei cittadini e quindi gli amministratori pur di concludere accettano transazioni che fanno lievitare di nuovo i costi. «Dov'è il risparmio, allora?» chiede sarcastico Bacchi. Per lui anche nei lavori stradali la gara aggiudicata con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa è da preferire: «Perché l'amministrazione può fissare una griglia di criteri qualitativi fin dal bando». Nessun pericolo di discrezionalità, dunque? «Ormai anche in questo settore la qualità è facilmente misurabile». Del resto anche le gare al massimo ribasso con queste offerte anomale sono di-

ventate difficili da aggiudicare: tanti i partecipanti, differenze di pochi decimi di punto tra un maxisconto e l'altro e i tecnici devono orientarsi nella giungla delle giustificazioni, tentando di capire le differenze. «A questo punto i funzionari devono assumersi una responsabilità enorme nella decisione sulle anomalie» commenta Bacchi.

E in effetti in Lombardia sono diverse le stazioni appaltanti che stanno limitando il massimo ribasso ai piccoli appalti di manutenzione (succede ad esempio al Comune di Milano), mentre optano per l'offerta più vantaggiosa per le strade nuove e ottengono, in media, ribassi che non superano il 15-20 per cento. La Bacchi intanto resiste: «Continueremo a partecipare anche al massimo ribasso – conclude il direttore – sia perché ogni gara ha una propria storia e un proprio prezzo e sia perché non ha senso stare fuori dal mercato, ma certo sulla vittoria siamo scettici». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA



■ Non si arresta la corsa ai ribassi: in un anno, dal 2009 al 2010, i ribassi medi complessivi secondo i dati Cresme sono aumentati di circa 1,5 punti percentuali attestandosi al 23,2 per cento. Ma le differenze sono molto forti all'interno delle varie classi: il valore più alto si registra nella fascia da 1 a 5 milioni di euro, che è anche quella in cui non si può più applicare l'esclusione automatica delle offerte anomale. Qui si aggiudica con il 30% di sconto (nel 2009 eravamo al 26%) evidenziando quindi una competizione più elevata. Che si mantiene alta anche nelle fasce superiori: siamo al 28% nel range da 5 a 15 milioni. La tendenza prosegue: nel primo bimestre di quest'anno il ribasso medio è arrivato al 24,8 per cento.