

QUANTO PESA IL PREZZO NEL COSTO?

Domanda strana, noi economisti passiamo una vita a spiegare agli studenti quanto pesa il costo nel prezzo. Eppure credo che sia giunto il momento di chiedersi proprio questo, quanto pesa il prezzo nel costo?

Quanto costa alla Pubblica Amministrazione concentrarsi solo sugli elementi di prezzo a scapito di tutte quelle altre dimensioni essenziali per uno sviluppo possente, equilibrato e sostenibile di un Paese, che possono essere valorizzate dal **procurement pubblico**?

Preciso: non è una domanda che si pongono solo i paesi spendaccioni che vogliono trovare una scusa per spendere di più, magari sprecando.

L'amministrazione Thatcher, con la sua enorme enfasi sulla variabile prezzo negli appalti, scatenò un dibattito nel Paese che portò il suo successore Blair a rivoluzionare tale paradigma, dando peso ben più evidente alla qualità. Mi spingo fino a dire che forse **Blair** fu eletto, succedette alla Thatcher ed al suo importante lavoro di razionalizzazione della spesa in un ambiente corroso da corruzione e inefficienze pubbliche, proprio perché il Paese era grato ma stanco dell'enfasi sul prezzo e aveva bisogno di un nuovo paradigma per l'azione del pubblico nella fornitura di beni pubblici alla collettività.

Tornerò più avanti sul Regno Unito. Sottolineo per ora soltanto **che la nuova Direttiva europea** sul public procurement **apparentemente** fa uno sforzo in questa direzione, richiedendo per esempio alle Amministrazioni di dare più peso alla qualità nei criteri di aggiudicazione. *Parentesi: l'Europa torna alle sue origini con questa enfasi. Ricordo che la parola usata ormai da tutti procurement, viene dal latino **procurare, avere cura, di qualcosa, a favore di altrui**. Notate che l'aspetto qualitativo è all'essenza etimologica del processo di acquisto.*

Ma è a mio avviso l'ennesima ipocrisia europea, che con una mano dà e con l'altra riprende. Perché?

Perché l'enfasi dominante sul prezzo non è *credibilmente* ridotta con questa direttiva,

Perché comunque la questione della qualità non è risolta dal punteggio qualità (che a volte aiuta meramente la corruzione ed i cartelli ad aggiudicarsi la gara), perché capitolati che premiano la qualità si possono anche avere col solo prezzo come criterio, basta saper chiedere la qualità giusta e controllare con serietà la qualità della commessa, evitando che quanto promesso non sia consegnato.

E questi fattori richiedono investimenti nelle competenze, che non vediamo e tornerò più avanti sul perché.

E soprattutto perché con la richiesta europea di perenne austerità il focus delle amministrazioni pubbliche virtuose è ormai tutto concentrato, quando ci sono le risorse, sul risparmio immediato, e dunque a scapito della qualità.

*

Ovviamente l'enfasi sul risparmio genera un altro mostro, e lo chiamo mostro perché non è ragionato: quello dell'enfasi sulla **centralizzazione spinta**. La centralizzazione gioca un ruolo importante, ma per essere virtuosa in senso di impatto a 360° gradi positivo deve imporsi non con l'obbligo ma, come avviene ad esempio nel Regno Unito, con la facoltizzazione e la collaborazione reciproca tra stazioni appaltanti piccole e grandi.

Là dove invece vige l'obbligo, per motivi legati al raggiungere significative economie di scala e risparmi di prezzo, si commettono rapidamente errori strategici che a volte sfiorano il ridicolo se non fosse che sono tragici.

Basta leggersi la follia della recente legge di stabilità, dove

- *È fatta salva la possibilità di procedere ad affidamenti, nelle indicate categorie merceologiche, anche al di fuori delle predette modalità, a condizione che gli stessi conseguano ad approvvigionamenti da altre centrali di committenza o a procedure di evidenza pubblica, e **prevedano corrispettivi inferiori almeno del 10 per cento per le categorie merceologiche telefonia fissa e telefonia mobile e del 3 per cento per le categorie merceologiche carburanti extra-rete, carburanti rete, energia elettrica, gas e combustibili per il riscaldamento rispetto ai migliori corrispettivi indicati nelle convenzioni e accordi quadro messi a disposizione da Consip SpA e dalle centrali di committenza regionali.***

Invece di assicurarsi che le peggiori imparino a comprare bene l'Italia si preoccupa che le migliori non comprino a prezzi più bassi! Altro che "fiducia, discrezionalità e verifica" i tre pilastri su cui si dovrebbe basare la nuova Direttiva.

Vige in Italia, in Europa, un peculiare presunzione di innocenza della centralizzazione. Altrove, vige una presunzione di colpevolezza. Basta paragonarlo a quanto fanno negli Stati Uniti dove: i benefici minimi per ammettere il contract-bundling: per i contratti sotto i \$75,000, almeno il 10% del valore del contratto, per i contratti superiori ai \$75,000, almeno il 5% del valore del contratto.

Come mai si è disposti a pagare un prezzo, un maggiore costo? Per capirlo, bisogna legare questa prassi all'altra utilizzata dal governo Usa: riservare gare solo alle PMI. Cosa vietata in UE.

Una scelta che viene effettuata non solo negli Usa, ma anche in alcuni minuscoli Paesi del mondo: Usa, Brasile, Russia, India Cina, Messico, Corea (quest'ultimo esempio interessante di centralizzazione informativa virtuosa), che riservano gare solo alle piccole imprese.

Perché? Perché si sa che il procurement pubblico è lo strumento principe per generare crescita delle PMI e che è al contempo impossibile per le PMI vincere in gara quando ci sono le grandi imprese. L'unico modo è riservargli l'accesso, solo a loro.

Strumento di politica industriale.

Torno alla mia domanda. Come mai si è disposti a pagare un prezzo, che genera un maggiore costo? Che vantaggi si hanno da far vincere le PMI?

Perché la mancata enfasi sul prezzo oggi, ottenuta evitando la centralizzazione spinta, se ben gestita, genera maggiori ritorni domani. E non solo per il settore pubblico, per tutto il tessuto economico del Paese e per la sua competitività, anche all'estero.

Ricerca di tre brasiliani su effetti di vincita di un contratto le imprese crescono, in maniera persistente.

Due effetti: "vincendo un contratto pubblico le imprese cominciano a intuire che i loro prodotti possono essere venduti non solo ai governi locali ma a governi in municipalità e stati confinanti". Tipico effetto rilevante per piccola più che per grande.

Il secondo è che la vittoria in una gara pubblica incoraggia le aziende ad investire maggiormente. Se ad esempio l'azienda ha vincoli di liquidità che le impediscono di investire (mancanza di accesso al credito) la vittoria rappresenta il modo di aggirare tali vincoli.

E non è neanche vero che riservando gare alle piccole aumentano i costi delle commesse. Nakabayashi mostra come rimuovere i set-asides in Giappone porterebbe a:

Nelle gare grandi: meno partecipanti grandi (da 8.85 a 5.60 aziende), che aumenta il **costo dello 1.03%**. Si spostano sulle gare piccole.

Nelle gare piccole: sì più grandi ma anche meno partecipanti piccoli (da 8.33 a 5.33 aziende), *più partecipanti grandi, meno partecipanti in tutto alle gare piccole (da 8.33 a 7.49 aziende): 1 aziende grande in più elimina 1,56 piccole in media.*

Nelle gare piccole, levare i set-asides **aumenta i prezzi dello 0.22%: levare la competizione delle piccole è più forte che introdurre aziende grandi più efficienti.** Lo studio suggerisce che il programma di set-aside aumenta la partecipazione delle piccole imprese ma è di fatto neutro sui costi per le stazioni appaltanti. L'inefficienza produttiva causata dai set-asides è più che compensata dall'aumento di partecipazione e la susseguente maggiore competizione con le grandi imprese. Il programma di set-aside ha aumentato la partecipazione delle piccole imprese di circa il 40%.

*

Centralizzazione spinta dicevo. In Italia, ci dice Cantone: il valore medio dei lotti in Italia è cresciuto, dal 2011 al 2014, del 33%, da 600.000 a 800.000 euro. La centralizzazione è la parola chiave attuale delle politiche degli appalti in Italia in primis, in Europa in secundis.

In Europa le PMI generano il 58% delle ricchezza ma vincono il 29% delle gare. In Italia questa discriminazione è massima, pari al 47%.

*

C'è un altro aspetto che l'enfasi sul prezzo e sul risparmio comporta, in termini di maggiori costi. Ed è quello che riguarda la vera fonte degli sprechi (Valletti 87%) nel procurement italiano, l'incompetenza ben più della corruzione.

Che non può essere curata dando in mano tutta la macchina delle gare a 30 stazioni appaltanti, certamente più competenti, perché i costi di cui sopra supererebbero i benefici. Ma deve essere curata investendo nelle competenze complessive dell'esercito del procurement, scommettendo su di una rivoluzione organizzativa del procurement, basata sul concetto di performance e non di rispetto della pur essenziale norma.

Lo fece il Regno Unito, nel 1997, scoprendo che i suoi migliori scappavano nel sourcing privato, con remunerazioni del 30-40% superiori. Riorganizzando la funzione acquisti attorno ai concetti di competenza, autonomia, discrezionalità, performance, verifica. Prevedendo remunerazioni più alte per i responsabili acquisti a fronte dell'acquisizione di competenze e di migliori performance. Oggi il turnover nel Regno Unito è crollato, oggi nel Regno Unito stazioni centrali e stazioni più piccole collaborano virtuosamente.

Il nuovo Codice introduce con l'enorme, ennesima, ipocrisia, il rating per le stazioni appaltanti. Si dà L'ANAC: *che possa "valutare l'effettiva capacità tecnica ed organizzativa"* di S.A. Al contempo si avverte che tutto quanto previsto nel Codice non avrà impatto sul bilancio. Zero investimenti. Botta piena e moglie ubriaca. Che certificherà l'ANAC di fronte all'assoluta mancanza di fondi stanziati per investire nella qualità delle stazioni appaltanti?

Bisogna investire, tanto, nelle competenze, per poter risparmiare sugli sprechi. E con i risparmi sugli sprechi si avranno le risorse per investire nello sviluppo del paese con tanti appalti che nessuno potrà criticare perché saranno vera spesa e non sprechi.

E' tempo che si abbandoni l'enfasi sul prezzo e si cominci a dare enfasi alla bellezza del costo, dell'investimento, perché in economia non esiste nulla che si possa produrre di bello senza sostenere i necessari e indispensabili costi.