

AAA: Cercasi NUOVI EQUILIBRI

Dopo una "cura" ormai decennale a base di gare Consip, con cinque edizioni alle spalle che hanno profondamente inciso sul settore dei buoni pasto, s'impone un'analisi delle tendenze e degli effetti prodotti da questo ciclone nazionale che, con i suoi ribaltoni, ha ridisegnato in itinere il ranking di mercato. Le problematiche sul tavolo sono molteplici, al punto che ci si chiede se e in qual modo (o meglio, a quale prezzo) Consip abbia modificato persino le dinamiche stesse del servizio sostitutivo di mensa. Una riflessione tanto più utile se si considera che le sue gare sono ormai diventate un benchmark anche per le politiche d'acquisto d'importanti committenti privati o per i loro gruppi d'acquisto, che proprio di Consip vanno a replicare alcune logiche. Un caso esemplificativo in tal senso è quello recente del N.A.I. (acronimo di Newtork di Acquisto Interbancario) che ha messo sul piatto un contratto biennale da 160 milioni di euro a copertura del servizio per alcuni enti creditizi e compagnie assicurative, ottenendo a sua volta dagli emittitori condizioni economiche assimilabili alle migliori performance "consipiane".

Ci vuole metodo

Prima di addentrarci nella materia, urge premettere una nota metodologica: abbiamo messo a confronto soltanto quattro delle cinque edizioni di gara sin qui svoltesi, omettendo volutamente la prima in quanto cassata ai tempi dall'Antitrust. Inoltre, abbiamo operato una necessaria sintesi della messe di dati a disposizione: ogni tornata è stata presa in considerazione unitariamente (nonostante la tradizionale divisione in lotti) e ciò mediante una ponderazione dei dati stessi che è stata effettuata tenendo conto del peso espresso da ciascun lotto rispetto al valore complessivo della commessa. Sullo sfondo del braccio di ferro delle



L'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici vuole mettere ordine nel mondo delle gare Consip e post-Consip. Obiettivo: ridare centralità al valore del voucher

imprese offerenti (che spesso a loro volta si dividono tra chi sostiene la tesi che certe offerte sono "irrealistiche" e chi, per giustificarle, invoca "marketing" e "servizi aggiuntivi"), proviamo a verificare se l'impianto del sistema Consip abbia cen-

trato l'obiettivo della salvaguardia della rete convenzionata, e con esso, implicitamente, quello di tutela del valore realmente spendibile del voucher da parte di decine di migliaia di dipendenti pubblici. Tali finalità, del resto, sono state sempre

espressamente considerate da Consip che, anzi, per prima ha creato una griglia di elementi di valutazione, anticipando quanto poi sarebbe stato ripreso dal D.P.C.M. 18.11.2005 e più recentemente, in modo parziale, dal D.P.R. 207/2010 (Regolamento di attuazione del Codice degli Appalti) che, all'articolo 285, disciplina espressamente i servizi



sostitutivi di mensa e le modalità di aggiudicazione delle gare che li riguardano.

Una su tutte

Ciò detto, tra le gare di Consip occorrerà distinguere la seconda edizione dalle altre: è stata infatti l'unica aggiudicata al massimo ribasso e proprio per questo, secondo la vulgata del settore, ha finito per alzare l'asticella delle commissioni pagate dagli esercenti (il dato ponderato si colloca poco al di sotto del 9%). Da qui in poi, anche per la forte pressione eser-

IL BOOMERANG DELLE COMMISSIONI

Gara	Ribasso % medio ponderato	A Commissione % medio ponderato	B % Margine d'intermediazione	A+B Peso su rete
2	16,30%	8,76%	+ 0,91%	8,76%*
3	14,55%	2,88%	- 3,31%	6,19%
4	14,97%	3,79%	- 2,85%	6,64%
5	17,32%	4,68%	- 4,80%	9,48%

* Nota bene: in quanto in attivo, il margine d'intermediazione non ricade sull'onere della rete commerciale convenzionata

MARGINE D'INTERMEDIAZIONE

Si ottiene sottraendo il rimborso dai ricavi. Nel nostro caso, preso indicativamente 1 milione di euro quale valore di esempio base lotto, si evince che:

Gara	Ricavi*1	Imponibile*2	Rimborso*3	Margine*4 d'intermediazione	Margine d'intermediazione
2	837.000	912.400	829.371,6	+ 7.628,4	+ 0,91%
3	854.500	971.200	882.820,8	- 28.320,8	- 3,31%
4	850.300	962.100	874.548,9	- 24.248,9	- 2,85%
5	826.800	953.200	866.458,8	- 39.658,8	- 4,80%

*1 (valore) - (ribasso % ponderato)

*2 (valore) - (commissione % medio ponderato)

*3 (imponibile) - (scorporo IVA)

*4 (ricavi) - (rimborso)

citata da parte delle organizzazioni di categoria del mondo del commercio (su tutte FIPE e FIEPeT), nelle gare successive è stata adottata la "terapia" del criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, potenziato però dall'introduzione di una logica rivoluzionaria, ovvero l'attribuzione di un sostanzioso punteggio all'offerta della commissione più bassa a carico della rete degli esercenti convenzionati. E a ciò si è giunti anche a costo di rinunciare a qualche punto di percentuale di saving (come si può notare dall'andamento della curva del ribasso medio ponderato), pur di evitare le tensioni sfociate nella prima serrata della storia del settore, il "No Ticket Day" organizzato dal mondo dei pubblici esercizi. L'altra grande novità prodottasi a partire da Gara 3 è stata l'introduzione di una complessa formula aritmetica che andava ad attribuire un punteggio in base ai ribassi offerti, sia sul versante delle commissioni richieste agli esercenti che del risparmio delle casse dello Stato, ma con

un meccanismo che non riconosceva in modo proporzionale l'entità degli sconti.

Un onere chiamato commissione

Da simili premesse scientifiche ci si sarebbe attesi di veder realizzato un sostanziale equilibrio economico tra le condizioni di vendita dei buoni pasto e di riacquisto-rimborso degli stessi o, al più, di dover commentare una contenuta differenza tra i due fattori in gioco in termini di scarto accettabile "copribile" dagli elementi finanziari caratteristici del business e da quelli specifici generati dalle convenzioni Consip stesse (si pensi, ad esempio, ai proventi finanziari derivanti dagli interessi di mora dovuti dalle P.A.).

Sorprendentemente - o forse no - sin dalla Gara 4 si sono invece create delle oscillazioni che hanno allargato la forbice tra i due fattori, sino allo zenith raggiunto in occasione di Gara 5 che, come ora vedremo, ha concluso un ciclo cancellan-

CONSIPI: GARA PER GARA

	Valore Base	Peso % lotto	Ribasso %	Ponderazione	Commissione %	Ponderazione	Aggiudicatario
ConsiP 1 (2000)							
Lotto 1	83.666.017,65	20,00	10,50	210,00	6,00	120,00	RistoChef (ATI)
Lotto 2	83.666.017,65	20,00	11,00	220,00	5,00	100,00	Day Ristoservice (ATI)
Lotto 3	83.666.017,65	20,00	12,00	240,00	7,00	140,00	Edenred (ATI)
Lotto 4	83.666.017,65	20,00	13,00	260,00	8,00	160,00	Edenred (ATI)
Lotto 5	83.666.017,65	20,00	13,50	270,00	5,00	100,00	Sodexopass (ATI)
Totale	418.330.088,26	100,00		12,00		6,20	
ConsiP 2 (2002)							
Lotto 1	74.500.000,00	23,46	16,21	380,43	9,00	211,18	RistoChef
Lotto 2	47.500.000,00	14,96	16,21	242,51	9,00	134,65	RistoChef
Lotto 3	75.000.000,00	23,62	15,93	376,30	8,00	188,98	Edenred
Lotto 4	67.500.000,00	21,26	16,89	359,08	9,00	191,34	Repas Lunch
Lotto 5	53.000.000,00	16,69	16,29	271,93	9,00	150,24	Sodexopass
Totale	317.500.000,00	100,00		16,30		8,76	
ConsiP 3 (2005)							
Lotto 1	60.000.000,00	18,18	15,00	272,73	3,00	54,55	Qui Group
Lotto 2	52.000.000,00	15,76	13,90	219,03	3,47	54,68	Day Ristoservice
Lotto 3	79.000.000,00	23,94	15,00	359,09	3,00	71,82	Qui Group
Lotto 4	37.000.000,00	11,21	14,45	162,02	2,00	22,42	Repas Lunch
Lotto 5	47.000.000,00	14,24	14,45	205,80	2,00	28,48	Repas Lunch
Lotto 6	55.000.000,00	16,67	14,15	235,83	3,36	56,00	Day Ristoservice
Totale	330.000.000,00	100,00		14,55		2,88	
ConsiP 4 (2007)							
Lotto 1	127.000.000,00	18,14	14,00	254,00	3,50	63,50	Edenred
Lotto 2	110.000.000,00	15,71	14,00	220,00	3,50	55,00	Edenred
Lotto 3	168.000.000,00	24,00	15,47	371,28	3,97	95,28	Qui Group
Lotto 4	78.000.000,00	11,14	15,47	172,38	3,97	44,24	Qui Group
Lotto 5	100.000.000,00	14,29	17,55	250,71	3,00	42,86	Repas Lunch
Lotto 6	117.000.000,00	16,71	13,69	228,82	4,69	78,39	Day Ristoservice
Totale	700.000.000,00	100,00		14,97		3,79	
ConsiP 5 (2009)							
Lotto 1	153.000.000,00	18,66	17,19	320,74	5,19	96,84	Qui Group
Lotto 2	125.000.000,00	15,24	15,91	242,53	5,60	85,37	Day Ristoservice
Lotto 3	200.000.000,00	24,39	17,81	434,39	5,01	122,20	Qui Group
Lotto 4	88.000.000,00	10,73	17,63	189,20	1,75	18,78	Repas Lunch
Lotto 5	120.000.000,00	14,63	18,76	274,54	4,00	58,54	Repas Lunch
Lotto 6	134.000.000,00	16,34	16,57	270,78	5,28	86,28	Day Ristoservice
Totale	820.000.000,00	100,00		17,32		4,68	

do ogni illusione di calmieramento, con lo spostamento del peso della gara a gravare in massima parte sulla rete degli affiliati, addirittura oltre il punto da cui Consip s'era mossa per alleggerire il carico (da Gara 2 a Gara 5 l'incidenza di tale peso è passata dall'8,76% al 9,48%, con un periodo intermedio in cui si era assestata poco al di sopra del 6%).

La tabella dei valori ponderati evidenzia bene quanto abbiamo sostenuto: se alla commissione media emersa in sede di gara sommiamo lo scarto percentuale da essa generato al margine d'intermediazione (pari alla differenza tra il ribasso medio e le condizioni di riacquisto dei buoni pasto, tenendo conto dell'incidenza dello scorporo d'IVA effettuato in sede di fatturazione dagli esercenti), otteniamo un valore percentuale che è espressione della "copertura" necessaria per arrivare al pareggio rispetto a quel primo margine. Trattandosi di una copertura che non può che gravare sostanzialmente sulla rete degli esercizi convenzionati, si noterà come Gara 5 abbia portato la curva che ne è espressione a livelli ben superiori a quelli delle commissioni medie scaturite da Gara 2, che peraltro, avendo un margine di intermediazione positivo, non necessitava di alcuna copertura.

Considerando poi che Gara 5 (supposto punto d'approdo dell'impostazione "scientifica" di questi tender) ha superato di oltre un punto percentuale l'asticella dello sconto record espresso dieci anni or sono della gara "ribassista" per eccellenza, non osiamo immaginare cosa possa emergere da Gara 6, specie se nel mentre non sarà cambiato alcunché nell'impostazione dell'appalto.

Il faro dell'Authority

Addio quadratura del cerchio: sull'onda dell'italica fantasia che ha rivestito di "servizio" ciò che in realtà è spesso solo "aggiuntivo" nei termini di una malcelata commissione extra-gara, la fine dell'illusione di un possibile ritrovato equilibrio rivela quanto sia paradossale la situazione in cui versa il mercato, con tutto il suo disarmante traboccare di tensioni che investono a cascata sull'intera filiera. Più volte denunciata da alcuni operatori di settore, questa condizione oramai insostenibile è ora al vaglio dell'Authority di Vigilanza sui Contratti Pubblici (AVCP)

che ha "acceso un faro" sulle gare Consip e, più in generale, su tutte quelle del comparto dei buoni pasto, arrivando a definirle, in un proprio comunicato, poste "nel caos", anche perché, tanto per complicare il quadro d'insieme, "per quanto riguarda la rete degli esercizi convenzionati, l'AVCP ha rilevato che le dichiarazioni in sede di gara spesso non risultano vere". Quest'ultimo è il vero tema di stretta attualità in casa Consip dopo l'esito di Gara 5 ed è stato oggetto di numerose segnalazioni pervenute alla stessa AVCP, ma anche al TAR del Lazio, all'Antitrust e alla Procura della Repubblica. L'Authority presieduta da Giuseppe Brienza intende quindi far chiarezza e ha aperto un'indagine a tutto tondo che culminerà con un'audizione degli attori del

collettivo o integrativo aziendale – rispetto al quale altre successive ricontrattazioni "a catena" (per di più tra parti non coincidenti con quelle originarie) hanno probabilmente la stimate di un inadempimento contrattuale posto in essere dal datore di lavoro. Uno spunto in tal senso potrebbe giungere dall'Art. 285, c. 10, del D.P.R. 207/10 in base al quale "le stazioni appaltanti che acquistano i buoni pasto, le società di emissione e gli esercizi convenzionati assicurano, ciascuno nell'esercizio della rispettiva attività contrattuale e delle obbligazioni di propria pertinenza, l'utilizzabilità del buono pasto per l'intero valore facciale", che, come recita il precedente Art. 3, c.1, del citato D.P.R., "è il valore della prestazione (...) indicato sul buono pasto". Presta-



circolo, fissata per febbraio. Sembra quasi la convocazione degli "Stati Generali" del buono pasto ed è forte la sensazione che questo possa essere un passaggio cruciale per il comparto, come molti auspicano. Dall'incontro, infatti, dovrebbero derivare delle linee guida per gli appalti di settore e la speranza, che facciamo nostra, è che l'AVCP si faccia interprete autorevole di una necessità di ripulire il mercato da quegli squilibri che, prima ancora di annidarsi nelle pieghe dei "servizi aggiuntivi", risalgono ad una scorretta interpretazione della funzione del buono pasto: si tratta di comprendere, una volta per tutte, che il valore nominale del voucher è un diritto dei lavoratori scaturito da un tavolo – quello del contratto

zione che, solo se interamente eseguita (e quindi, anzitutto, non ricontrattata), potrà dirsi "assicurata" nel senso della norma, consentendo di parlare di pieno adempimento, nel rispetto delle obbligazioni di pertinenza, di ciascuno degli attori del circuito. Il "faro" dell'AVCP dovrà quindi illuminare in profondità anche perché, nel quadro della recente disciplina del Codice degli Appalti, è stato articolato un criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa (Art. 285, c. 7, lett. a) che possiamo definire "annacquato": infatti per la valutazione della parte economica, si opta per un confronto senza alcun correttivo di sorta dei ribassi, che, in tal modo, usciti dalla porta, sono già rientrati beffardamente dalla finestra... ●