

Parcelle e nobiltà

Penalizzati da un tariffario vecchio nella struttura e nei contenuti, costretti in certi casi a concedere sconti esasperati, con rischi non compensati dagli introiti, i professionisti del progetto soffrono di un infelice posizionamento economico. Senza nemmeno il prestigio di un tempo

Gio.M.Vencato*

Sulla base dei dati pubblicati da Inarcassa alla fine del 2001, il reddito annuo medio degli ingegneri italiani era di 36.000 euro mentre quello degli architetti scendeva a 23.000 euro. A prescindere da valutazioni oggettive, che dovrebbero essere basate sulla comparazione con i compensi annui di analoghe posizioni professionali o manageriali, aventi equivalenti livelli di impegno, preparazione, competenza, responsabilità e rischio, sulla cui base esprimere analisi sull'equità del livello delle nostre entrate; se il reddito degli ingegneri mi sembra appena accettabile, quello medio degli architetti mi sembra francamente più che basso: di sussistenza. Certo, un così drastico giudizio può venire temperato dalla consapevolezza che, con ogni probabilità una frazione non univocamente definibile del reddito di ingegneri ed architetti, sfugge all'imposizione fiscale e che, pertanto, gli incassi non fatturati rettificano al rialzo la cifra segnalata; ciò nonostante questo "correttivo" non appare tale da costituire una decisiva inversione della tendenza.

Perché dunque gli architetti e alcuni segmenti di ingegneri hanno mediamente dei redditi che non sono proporzionati con le loro aspettative? Premesso che il tariffario stesso definisce una **tariffa antiquata**, parzializzata in modo incongruente con i compiti, le mansioni e le responsabilità che sono richieste nella realizzazione di un intervento edilizio o di un progetto urbanistico;

che la tariffa non è affatto tarata sulla scansione delle prestazioni previste dalla legge quadro sui lavori pubblici e che questo fatto è ben dimostrato dal proliferare delle "prestazioni speciali ed accessorie" compensate a vacazione poiché originariamente non comprese tra le prestazioni riservate ad ingegneri ed architetti.

Premesso che **la tariffa non si applica (derogabilità dei minimi)**, infatti il sistema della tariffa professionale viene utilizzato solamente come parametro di riferimento e di raffronto per la definizione di un accordo economico ad hoc tra le parti e non certo quale strumento vincolante e altrettanto, nei lavori pubblici, la tariffa, che dovrebbe fornire un minimo fisso ed inderogabile, - viene divelta e smembrata dagli sconti regolarmente richiesti da tutte le Amministrazioni nei bandi di gara per l'assegnazione incarichi.

Premesso che **la tariffa è gravida di sconti**, l'inderogabilità dei minimi tariffari è fasulla, e ciò è principalmente dovuto alla L. 155/89, nata per dare una risposta emergenziale per la costruzione delle nuove carceri nell'epoca degli "anni di piombo" è divenuta surrettiziamente una prassi, riconfermata quando si afferma che: "la tariffa professionale ... prevede la determinazione dei corrispettivi sulla base della riduzione dei corrispettivi determinabile discrezionalmente entro un limite prefissato (articolo 17, comma 14-quadro della legge quadro);" questa previsione della

* Ala Assoarchitetti

“Merloni” determina il rischio di annullamento delle sue finalità di apertura alla concorrenza tra progettisti sul piano anche del compenso, poiché, in sede di partecipazione a bandi di gara per l’acquisizione di incarichi pubblici, tende a far migrare tutte le offerte verso il limite più basso concesso dalla L.155/89, cioè il 20% salvo diverse disposizioni regionali.

Premesso, infine che **esistono le parcelle anormali**, il fatto di proporre limiti massimi ai compensi per gli incarichi pubblici, seppure nel caso limitato alle prestazioni accessorie e speciali, è il segnale di una legittima preoccupazione verso il controllo ed indirizzo delle eventuali distorsioni provocate nel mercato dal meccanismo di formazione del prezzo della prestazione professionale. Altrettanto nelle parcelle troppo basse, i Responsabili del procedimento devono riconoscere un fattore di turbativa e distorsione del mercato e devono intravedervi anche un possibile rischio legato alla qualità del servizio che ottiene dal progettista. **Concludendo la tariffa non è compensativa.**

Fatte dunque queste premesse se potessimo sempre applicare la tariffa professionale per intero, compresa di rimborso spese forfettario, vedremmo incrementarsi significativamente, secondo le nostre aspettative, il reddito professionale?

La risposta, a mio parere è: no! ed esistono **sette ragioni per cui il lavoro libero professionale non fornisce un reddito adeguato.**

Gli oneri professionali

L’orientamento prevalente nella Giurisprudenza si muove verso un’interpretazione del lavoro del progettista quale obbligazione di risultato e non più di mezzi. Cosa comporta questa innovazione introdotta nella prassi dalla Magistratura civile? Semplicemente significa che bisogna assicurare al committente, salvo farsi carico delle conseguenze, l’approvazione del progetto, la sua perfetta rispondenza alle regole dell’arte e della tecnica, la sua corrispondenza ai requisiti ed alle finalità richieste; sembrano obiettivi scontati da raggiungere, ma sappiamo bene come nella prassi di ogni giorno le cose non siano mai così lineari. Si veda a tale riguardo, e solo come ultimo esempio, la sentenza 11728/2002 della 2° sezione civile della Corte di Cassazione, più che esplicita in materia.

Probabilmente, il progettista deve anche organizzare una costosa struttura volta alla produzio-

ne del servizio distinguendo, in tal modo, il bene prestato (la conoscenza) dall’organizzazione produttiva, la quale a sua volta assolve il compito di mettere in campo competenze diverse e concorrenti verso l’obiettivo con quelle del professionista singolo, in maniera tale da fornire un servizio professionale qualitativamente soddisfacente, al riparo da controversie e richieste di danni per negligenza, incompetenza, inadempienza.

La gestione del rischio professionale

La constatazione della crescita del contenzioso civile, tralasciando in questo paragrafo i motivi per cui esso viene avviato, pone in evidenza i molteplici livelli ed i tipi di responsabilità (ed i rischi collegati) cui il professionista è chiamato a far fronte: civile, penale, professionale, “Merloni” per errori di progettazione, contrattuale ed extra-contrattuale o “Aquiliana”.

I rischi connessi con l’attività di progettazione, di direzione dei lavori e di amministrazione del professionista, obbligano alla stipula di coperture assicurative che aggravano di costi di gestione di ogni studio.

Il vincolo tempi di incasso

Tra avvio della prestazione di progettazione ed incasso a saldo della parcella intercorre un tempo medio che, alcune ricerche indicano in 380 giorni. Questa dilatazione insostenibile dipende in grande parte dalla percezione del risultato ottenuto da parte dei committenti.

Ovviamente, giocano la parte maggiore nel far scattare le scadenze cui sono agganciati i nostri acconti sia le lungaggini burocratiche degli uffici tecnici che i tempi di esecuzione dei lavori per cui gli appaltatori si avvalgono di tecnologie prevalentemente tradizionali, a tutto svantaggio dei costi e dei tempi di costruzione. Il lento flusso degli incassi, inserisce un nuovo soggetto tra i soci occulti degli studi professionali: la banca, i cui costi di finanziamento per l’accesso al credito e di gestione dei conti correnti non sono una voce trascurabile nel bilancio mensile.

L’imposizione fiscale

La famigerata ritenuta d’acconto combina, in un effetto perverso, l’Irpef al 20% non percepita perché pagata in anticipo e l’Iva comunque versata alla scadenza. L’Irap, come ciliegina sulla torta, ci ha sovratassato in questi anni in un modo da molti ritenuto illegittimo. A tale riguar-

do, l'unico concreto ammortizzatore è rappresentato dalla facoltà concessa dal D.P.R. 633/72 di emissione dell'avviso di fattura o nota onorario pro forma, cui segue la fattura contestuale all'incasso del compenso. Inoltre, gli strumenti di imposizione fiscale sono oggi molto più raffinati di un tempo ed è sempre in decremento il reddito che sfugge a tassazione; tra l'altro, l'iniziativa della detrazione Irpef del 36% sulle ristrutturazioni, ha dimostrato come la contrapposizione degli interesse, sul piano fiscale, tra committente e progettista renda possibile combattere l'evasione e l'elusione fiscale.

5 **Le agevolazioni e gli incentivi**

I liberi professionisti e, ovviamente primi tra questi ingegneri ed architetti, hanno un limitatissimo accesso ad incentivi ed agevolazioni fiscali per acquisto di beni strumentali o per assunzioni o formazione di tirocinanti presso gli studi; inoltre non godono di particolari forme agevolate di credito bancario per il finanziamento del potenziamento ed aggiornamento degli studi; tutto ciò a fronte della rilevanza sociale del nostro lavoro. Meno comprensibile è invece la latitanza di Inarcassa che potrebbe trovare un interesse economico ed investire in prestiti a tasso agevolato in favore dei propri iscritti instaurando un circolo virtuoso per cui, a fronte di investimenti resi possibili a tassi vantaggiosi per l'acquisto di strumentazione ed assunzioni, si vedrebbe incrementato il fatturato e, con esso, il contributo inte-

grativo del 2% versato alla Cassa.

6 **Le turbative di mercato, la concorrenza sleale**

Vi sono poi alcune modalità di organizzazione ed esercizio del lavoro libero professionale che possono presentare un profilo di concorrenza sleale. Mi riferisco in particolare alla concorrenza sleale praticata nei confronti dei liberi professionisti da parte di chi esercita anche un altro lavoro, di solito quello principale magari in strutture pubbliche. L'offerta di servizi da parte di questi soggetti si traduce in una vendita sotto costo (dumping) di prestazioni professionali prodotte in assenza di costi fissi.

Questi professionisti part-time, svolgono prevalentemente quelle attività consulenziali, senza obbligo di timbro, collaterali alla progettazione ma tali da conservare con il committente un rapporto continuativo di clientela; si tratta di quelle prestazioni sulla cui base si costruisce il rapporto fiduciario con il cliente, attraverso le quali si conserva tale rapporto e si giunge ad assumere importanti incarichi;

In secondo luogo, la possibilità di sottrarsi, da parte delle S.r.l. (società di ingegneria o di servizi) alle limitazioni dei controlli deontologici, al vincolo sia pure formale dei minimi tariffari e all'imposizione del contributo integrativo della cassa di previdenza, costituisce un piano di disparità su cui i liberi professionisti tradizionali sono sfavoriti in partenza.

Il progetto esecutivo integrato in Italia: mito e realtà

Sul tema si è espresso Bruno Gabbiani, architetto, presidente di Alassoarchitetti, spiegando i motivi per cui è così difficile per architetti ed ingegneri, produrre un progetto esecutivo integrato cantierabile e remunerativo

Noi italiani siamo per tradizione fautori di un tabellario rigido, quindi riferito a prestazioni "medie", che si presenta remunerativo per coloro che offrono un prodotto di minore qualità, mentre è di-

rado sufficiente per compensare equamente elaborazioni progettuali approfondite.

La redazione del progetto integrato, richiede non solo dalla legge sui LL.PP. ma sempre più dalla committenza evoluta, è operazione complessa, che non è astrattamente rapportabile a minimi preconstituiti da tariffe professionali, per non dire delle parcelle scontate, che sono la prassi prepotente e spensierata dei committenti pubblici e privati. Le tariffe non rendono tanto antieconomico, quanto addirittura impossibile integrare effettivamente il progetto, per il quale necessitano equippe, strutture e organizzazioni stabilizzate, che hanno elevati costi fissi.



Il problema legislativo

La redazione del progetto integrato nel campo dei lavori pubblici è resa materialmente impossibile dalla normativa italiana.

Un'ipotetica pubblica amministrazione, che fosse consapevole dell'utilità di remunerare adeguatamente, nel proprio interesse, la progettazione integrata, ne sarebbe impedita proprio dalla legislazione, che vieta di indicare la denominazione commerciale dei prodotti nella documentazione di progetto.

Effetti del moralismo a poco ipocrita del nostro legislatore e delle preclusioni dell'industria delle costruzioni, che è interessata a mantenere il progetto il più generico possibile.

Il progetto quindi lascia, giocoforza,

Infine, la proliferazione di società che forniscono servizi "chiavi in mano" di consulenza globale, sottrae lavoro progettuale ad ingegneri ed architetti creando un regime parallelo privo di vincoli e rispondente a regole di tipo puramente commerciale.

Tipico è l'esempio, a riguardo, delle società di contract che assicurano progettazione di interventi edilizi, di allestimenti interni, di arredamento e di ammobigliamento che, pur essendo aree non protette da esclusive, sono servizi che tradizionalmente rimpolpano il fatturato di molti studi di ingegneria ed architettura.

Le dimensioni del mercato

Se il reddito professionale appare basso, il problema nasce non tanto e non solo dalla forbice tra incassi e spese ma deriva dal basso fatturato dipendente dal limitato portafoglio clienti disponibile mediamente per ogni studio.

- 250.000 ingegneri ed architetti iscritti agli albi, di cui 100.000 iscritti ad Inarcassa costituiscono un affollamento significativo nel comparto servizi di ingegneria ed architettura e producono, con ogni probabilità, una sovraofferta di prestazioni che li rende ostaggi della concorrenza portata sul piano della svalutazione del proprio lavoro in termini di compenso.

Conclusioni

L'accrescimento del livello medio di istruzione del consumatore, dovuto alla diffusione di una

informazione di natura televisiva e della stampa periodica, ha comportato anche una "maturazione" della committenza che non riserva più agli ingegneri ed architetti quel rispetto reverenziale che un tempo destinava anche al medico condotto o al maestro di scuola; questo atteggiamento si accompagna ad un più generale declino della posizione sociale della classe media.

Questa evoluzione mette in concorrenza i progettisti sul mercato, ben oltre la loro propensione e disponibilità, ed è esperienza comune tra ingegneri ed architetti che il committente, sempre meno fidelizzato, cambia con disinvoltura professionista in corso lavori, alla ricerca di prezzo o qualità migliori, alla stessa stregua della preferenza rivolta ai centri commerciali rispetto ai negozietti sotto casa. Questa è una realtà che apparentemente contrasta con il ruolo che i professionisti, quali "knowledge workers" dovrebbero rivestire nella "knowledge based economy" ovvero nella economia basata sui saperi, ma rappresenta un fatto inconfutabile.

Infine, ma non da ultimo, l'onorario calcolato sulla base della Tariffa Professionale Ingegneri e Architetti, ovvero il corrispettivo del lavoro del progettista e direttore dei lavori, è un argomento che si presenta come un feticcio o un tabù: da taluni è visto come l'ultimo baluardo intoccabile della antica onorabilità dei professionisti, da altri è subito come un'inutile sovrastruttura o al massimo un valore di riferimento, così, tanto per partire da qualche punto.

all'appaltatore, la scelta delle marche per lui più convenienti, tra i prodotti in commercio.

Un esempio semplice è quello degli elementi strutturali prefabbricati in calcestruzzo: nel momento in cui l'appaltatore sceglie un produttore diverso da quello sul quale il progetto è stato impostato, altri sono i moduli, le sezioni, le luci, gli spessori e a volte le prestazioni stesse, se si considerano fattori come la resistenza al fuoco.

E questo modo di operare si verifica per quasi tutte le componenti dell'opera.

Di conseguenza tra l'aggiudicazione dell'appalto e l'esecuzione dei lavori, si rende, nei fatti, necessario un assestamento di quel progetto presunto integrato, che era già stato definito nei dettagli.

Effetti e conseguenze

Una riscrittura del progetto, comporta per il progettista oneri quasi mai riconosciuti dal committente, oppure implica la

delega dell'operazione all'appaltatore, con la conseguente rinuncia ad ogni controllo sulla qualità del risultato.

Sarebbe invece almeno necessario che la legge prevedesse un secondo livello di definizione del progetto esecutivo, tra la stipulazione del contratto d'appalto e la consegna dei lavori, e l'effettiva cantierizzazione operata dal progettista, sulla base dei fornitori scelti in accordo con l'appaltatore. Una soluzione che, una volta disciplinata dalla legge, eviterebbe di aprire una nuova fase di contrattazione del prezzo dell'appalto.

Invece oggi il suddetto processo di adattamento del progetto continua, per lo più, conflittualmente anche in corso d'opera, poiché l'appaltatore protrae la campagna acquisti fino alla conclusione dei lavori. Quindi il progettista non può operare in tempo utile la verifica che le componenti costruttive non confliggano tra loro, se non a fatti compiuti.

Di conseguenza, tanto nei settori lavori

pubblici, quanto in quelli privati, il progetto si configura come una rischiosa operazione in divenire, che prosegue per tutta la durata di una direzione dei lavori che diviene anch'essa progettuale. Entrambe operazioni che incidono negativamente, ancora una volta, sulla qualità dell'opera.

Soluzioni

Un'alternativa potrebbe essere costituita dall'obbligo, per l'impresa concorrente all'appalto, di indicare a parte, in sede di offerta, le proprie proposte di variante, in modo che queste possano essere valutate prima dell'aggiudicazione, nella loro valenza tecnico-economica e che le offerte stesse possano essere effettivamente comparate.

Altrimenti l'aggiudicazione con il metodo del massimo ribasso sarà sempre dannosa per la qualità dell'opera, così come per gli studi professionali migliori e per le buone imprese di costruzione.