

Il commento

di Bruno Gabbiani



Oggi architetti e ingegneri partecipano alle gare di progettazione pubbliche e private offrendo ribassi che superano anche il 70% dell'importo indicato dalla vecchia tariffa professionale. Nessuno può credere che le tariffe ministeriali fossero tanto sovradimensionate. Un suggerimento per risolvere il problema potrebbe arrivare dagli Stati Uniti.

ALA  presidente Ala-Assoarchitetti

Prestazioni professionali costi, tariffe, ribassi

I professionisti almeno in teoria, fino alle recenti abrogazioni dell'Anti-trust sono stati remunerati in base a tariffe fissate per legge, a differenza degli imprenditori che hanno operato con prezzi formati dalla domanda e dall'offerta. Ma per i professionisti, ciò è stato vero fino alla metà del secolo scorso, quando l'apertura delle Università ha reso l'offerta superiore alla domanda. Da allora e ancor più oggi in tempo di crisi, i liberi professionisti e tra loro architetti e ingegneri hanno praticato comunemente sconti sulle tariffe e oggi partecipano alle gare di progettazione pubbliche e private, offrendo a volte incredibili ribassi, che superano anche il 70% dell'importo che deriverebbe dalla vecchia tariffa professionale. Secondo gli ottimisti si tratta di mercato e di libera concorrenza, ma in realtà nessuno può seriamente credere che le tariffe ministeriali, per quanto generiche, fossero così insensatamente sovradimensionate. Sarebbe come dire che gli imprenditori dell'edilizia potrebbero praticare analoghi sconti sui prezziari ufficiali, senza accumulare perdite disastrose.

Ora si spera che la crisi che s'è abbattuta su progettisti e imprese e che ha indotto molti di loro, per tentare di mantenere le strutture, a offrire prestazioni in perdita, sia effettivamente alla fine. Resterà certamente lo strascico delle azioni volte a ridurre, se non ad annullare i passivi, principalmente di chi cercherà di recuperare almeno i costi, contrattando aumenti degli importi dei compensi mediante varianti, oppure riducendo i contenuti tecnici e innovativi ed anche formali, con perdita d'efficacia del progetto stesso e dell'opera. È evidente che si tratta di una patologia e non di un carattere virtuoso del sistema. La concorrenza sul prezzo, specialmente in attività così delicate e difficilmente valutabili a priori come le prestazioni architettoniche, è auspicabile purché vi sia la certezza che i contenuti siano chiaramente comparabili ed equivalenti. Altrimenti si tratta tragicamente degli effetti di un sistema corrotto, privo di regole trasparenti, che porta alla prevalenza dei soggetti peggiori e all'indebolimento e alla scomparsa degli architetti e delle imprese migliori.

Sicuramente la tariffa professionale minima non era un mezzo equo né certo per garantire i contenuti delle prestazioni. Anzi, poiché la tariffa era uguale

per tutti, chi ne traeva beneficio era proprio chi dava e rischiava di meno, offrendo prestazioni standardizzate che costavano poco, pur corrispondendo formalmente agli elevati standard richiesti. Chi invece spinto dal senso etico dotava il progetto e l'opera del valore aggiunto costituito da contenuti innovativi e tecnici, sosteneva costi molto maggiori, correva i rischi inerenti alla sperimentazione e in parallelo investiva tutto l'importo che la tariffa metteva a disposizione, con evidente vantaggio per il cliente e la qualità dell'opera. La tariffa quindi può dirsi uno strumento generico e fondamentalmente iniquo, poiché non tutti gli architetti sono uguali e non tutti (o pochi) committenti sono in grado di valutare a priori l'effettivo valore delle prestazioni che riceveranno. Sembrerebbe un problema senza soluzione, ma in realtà in altri paesi, quali gli Usa, s'è trovata da tempo una formula che apporta chiarezza e mette al riparo il committente, la società nel suo insieme e, perché no, gli architetti, dai rischi principali.

È sostanzialmente ciò che si dovrebbe fare anche in Italia e in Europa, con una direttiva in base alla quale le gare e gli incarichi pubblici e privati di progettazione dovrebbero essere accompagnati, da parte del soggetto banditore, dall'indicazione attendibile della previsione del costo di produzione delle prestazioni professionali, così come già avviene per la stima di costo a base d'asta delle opere stesse, secondo il regolamento d'attuazione della legge sui lavori pubblici ed il codice degli appalti.

La corretta e completa analisi dei costi mette in chiaro il tempo e le risorse che dovranno essere dedicati alla prestazione, in base alla sua valorizzazione preventiva. Su tale costo «certificato» potranno essere praticate offerte in diminuzione o in aumento, ma in ogni caso entrambe le parti saprebbero preventivamente cosa è richiesto e cosa è possibile produrre sulla base dei preventivi. La concorrenza potrà poi essere praticata sulla base delle effettive capacità e caratteristiche organizzative del professionista e non sulle deprecabili azioni di dumping, che derivano dai malesseri congiunturali o dalle brutte abitudini.

Ecco una battaglia che dovrebbe vedere professionisti e imprenditori alleati, a difesa della qualità e della solidità della struttura produttiva del Paese, nell'interesse generale di tutti gli utenti, pubblici e privati.

►► **La concorrenza sul prezzo, specialmente in attività così delicate e difficilmente valutabili a priori come le prestazioni architettoniche, è auspicabile purché vi sia la certezza che i contenuti siano chiaramente comparabili ed equivalenti. Altrimenti si tratta tragicamente degli effetti di un sistema corrotto, privo di regole trasparenti, che porta alla prevalenza dei soggetti peggiori e all'indebolimento e alla scomparsa degli architetti e delle imprese migliori.**