

TIPO DI DOCUMENTO:

**ARTICOLO**

TITOLO:

**Mercato servizi Facility Management: il punto di vista di FNIP**

SOTTOTITOLO:

AUTORE:

Cognome Nome (max. 3 tra virgole) / Ente / AA VV:

**Bordone Chiara**

ESTRATTO DA PERIODICO:

Titolo:

**FMI - Facility Management Italia**

N°:

**31**

Del:

**07/2016**

ESTRATTO DA SITO INTERNET:

Indirizzo home page [http://]:

Indirizzo esteso [http://]:

Di:

Nazione:

Data primo contatto:

Data rimozione:

PAROLE CHIAVE:

**mercato, servizi, facility management, fnip**

ABSTRACT:

MB

**Prosegue il giro di consultazioni da parte di "FMI" delle Associazioni delle imprese di servizi di Facility Management: è la volta di FNIP, la Federazione Nazionale delle Imprese di Pulizia e Multiservizi costituitasi in seno a Confcommercio. Nicola Burlin, Presidente di FNIP dal 2013, delinea il quadro della situazione che investe l'Associazione di cui è alla guida nell'ambito del nuovo scenario di riferimento di mercato venutosi a determinare anche e soprattutto con il nuovo Codice degli appalti.**

# Mercato servizi Facility Management: il punto di vista di FNIP

Prosegue il giro di consultazioni da parte di “FMI” delle Associazioni delle imprese di servizi di Facility Management: è la volta di FNIP, la Federazione Nazionale delle Imprese di Pulizia e Multiservizi costituitasi in seno a Confcommercio. **Nicola Burlin, Presidente di FNIP** dal 2013, delinea il quadro della situazione che investe l’Associazione di cui è alla guida nell’ambito del nuovo scenario di riferimento di mercato venutosi a determinare anche e soprattutto con il nuovo Codice degli appalti.

## Facility Management services market: the point of view of FNIP

“FMI” continues the round of consultations regarding the Associations of Facility Management services companies: it’s time for FNIP, the National Federation of Cleaning Services and Multiservice enterprises founded within Confcommercio. **Nicola Burlin, who is President of FNIP** from 2013, sets out the situation that involves his Association in the new market scenario due especially to the new Procurement Code.

**Al suo avvento quale Presidente di FNIP-Confcommercio, uno dei punti di forza del suo programma è stato quello di impegnarsi con forza e decisione nel tentare di innescare un deciso “cambio di passo”, grazie soprattutto al sostegno concreto alle piccole e medie imprese del settore. Dopo un triennio di lavoro associativo, ritiene di essere riuscito nel suo intento?**

Il nostro messaggio è chiaro e lo stiamo portando avanti in tutte le sedi e i tavoli a cui prendiamo parte. Noi partiamo da un semplice presupposto, che ci è suggerito dai numeri: in Italia, a fronte di una manciata di imprese del settore che fatturano oltre i 100 milioni di euro, ce n’è oltre un migliaio fra il milione e i 50, che rappresentano dunque la stragrande maggioranza del tessuto imprenditoriale di questo comparto. E attenzione, non si tratta di imprese artigiane o individuali: parliamo anche di realtà strutturate, che operano ad alti livelli qualitativi presso clienti prestigiosi e

sono attive su vasti territori. Questo tipo di imprese si riconoscono in FNIP perché l’Associazione rappresenta le loro istanze ed esigenze. Ciò premesso, una prima importantissima constatazione: un’ampia fetta del mercato di riferimento di queste imprese è messa a rischio dalle convenzioni centralizzate per gli acquisti della Pubblica Amministrazione, che sono divise in lotti di valore troppo alto che richiedono caratteristiche inarrivabili per la stragrande maggioranza delle imprese del settore. Temiamo il mercato chiuso e vorremmo che anche nel pubblico sia preservato il principio della concorrenza quanto più ampia possibile. Per questo abbiamo denunciato più volte questo stato di cose e, per fortuna, iniziamo a trovare ascolto.

## A quali casi specifici fa riferimento?

Siamo convinti che, a fronte di questa situazione, il problema principale delle imprese di servizi sia la partecipazione diretta alle mega convenzioni bandite dai soggetti aggregatori, a partire da

**a cura di Chiara Bordone**

Consip. Infatti, numeri alla mano, solo pochissime imprese sono in grado di fornire le garanzie necessarie e possiedono la struttura adeguata per partecipare a quel tipo di gara se non entrandoci in subappalto o in forma consociata. Una situazione che ha avuto il suo apice nelle convenzioni Consip “FM”, “Scuole” (finita fra l’altro nel mirino dell’AGCM) e “Ospedali”. Si stima che il sistema delle mega convenzioni abbia sottratto circa 7 miliardi di potenziale mercato diretto a queste imprese, che così si vedono crollare letteralmente sotto i piedi una fetta importante del loro contesto di riferimento.

**Spesso le vostre iniziative associative sono incentrate sul tema della legalità e della trasparenza degli appalti: quale è il suo parere al riguardo?**

Come purtroppo continuiamo a vedere, quello della legalità è un tema sempre all’ordine del giorno nel nostro settore, soprattutto quando si parla di appalti pubblici. Alcuni mesi fa è emerso un dato assai significativo al riguardo, tratto dal rapporto annuale della Guardia di Finanza: un appalto su tre in Italia è irregolare. Eppure le indicazioni dell’Unione Europea in tema di trasparenza sono inequivocabili. FNIP continua a fare la sua parte, anche con numerose iniziative coordinate con le sedi locali. Tra queste, in particolare, abbiamo organizzato e promosso un articolato “roadshow” in tutta Italia, assai apprezzato dalle imprese, sul tema della legalità negli appalti pubblici di servizi.

**Su quali altri fronti si sviluppa l’impegno associativo di FNIP?**

FNIP è attenta a tutte le novità del settore, siede ai principali tavoli tecnici e istituzionali, a partire dal Tavolo di lavoro “Committenze-Imprese”, promosso da Patrimoni PA net, il laboratorio Terotec & FPA. Attraverso questo Tavolo, da tempo incentrato sul processo di recepimento delle nuove Direttive Europee sugli appalti, abbiamo avuto



modo di partecipare ad audizioni in Senato e siamo state tra le Associazioni firmatarie del “Manifesto dei buoni appalti”. Partecipiamo a consultazioni con i principali stakeholder pubblici ed in particolare i vertici di Consip hanno ascoltato con interesse le nostre istanze, in parte recependole. In questo senso, devo dire che abbiamo apprezzato la disponibilità di Consip e forse qualcosa sta già cambiando, alla luce dell’organizzazione della nuova convenzione “Casermi”. Staremo a vedere, intanto noi intendiamo continuare su questa strada, dialogando con tutti gli attori di questo articolato e complesso comparto.

**Dal suo osservatorio associativo, quale sono le iniziative più concrete ed efficaci per affrontare le criticità più avvertite dalle imprese di servizi?**

Cerchiamo di tenere sempre alta l’attenzione sui problemi più sentiti dalle imprese, anche attraverso una comunicazione costante con gli associati e iniziative di aggiornamento e formazione continue. Seguiamo tutte le principali

evoluzioni normative, oltre naturalmente a sedere al Tavolo del CCNL di categoria con le organizzazioni sindacali dei lavoratori. Cerchiamo di tenere informati i nostri associati sulle principali novità del settore, anche per dare loro modo di intervenire per tempo senza trovarsi sopraffatti dalle situazioni quando ormai è troppo tardi. Giusto un esempio: fra i più gravi problemi di questi ultimi tempi, senza dubbio è da annoverarsi quello della “NASPI”, la “Nuova Assicurazione Sociale per l’Impiego” introdotta dal D.Lgs 22/2015: una sorta di nuovo ammortizzatore sociale introdotto per aiutare coloro che hanno perso il lavoro. Ebbene, per il 2016 temevamo di dover pagare questo “ticket di licenziamento” anche nei casi di cambio di appalto, pur considerando che nel nostro settore sono “coperti” dalla clausola sociale presente nell’art. 4 del CCNL Multiservizi. Sarebbe stato un iniquo controsenso e un vero e proprio “salasso” per le imprese, specie in un settore “labour intensive” come è il nostro: ma per fortuna è stato scongiurato dal Decreto “Milleproroghe”. Ma solo per un anno, quindi fra qualche mese, se non interviene un aggiustamento normativo, si riproporrà il problema. Un altro esempio è l’interessante possibilità di accedere allo “SDAP”, il “Sistema Dinamico di Acquisizione della Pubblica Amministrazione”, che rappresenta una preziosa alternativa per le imprese che non riescono ad aderire alle convenzioni centralizzate, anche se da parte di Consip non è stato adeguatamente pubblicizzato.

**A livello comunicativo, qual’è il rapporto con le vostre imprese?**

E’ un aspetto ancora da migliorare. Durante questi tre anni di presidenza ho potuto constatare come ci sia necessità di comunicare, confrontarsi sui temi-chiave per il settore. A partire dagli ultimi mesi ho deciso di infittire le mie comunicazioni e di tenere un “filo

costante” con gli associati attraverso le “Note a margine”, brevi testi a cadenza settimanale che vengono pubblicati sul sito dell’Associazione e sul mio profilo LinkedIn per riflettere sul tema del giorno. E’ un’iniziativa che sta riscuotendo un significativo successo, con centinaia di visualizzazioni e diverse condivisioni e incoraggiamenti a continuare in questa direzione e questo a testimonianza della necessità di comunicazione che esiste nel nostro settore. Al riguardo, credo che per un’Associazione come la nostra sia fondamentale restare aggiornati su quello che accade a livello normativo e non solo.

### **Di che cosa ha bisogno oggi maggiormente la filiera delle imprese di servizi?**

Innanzitutto: “svecchiarsi”. In occasione di un recente meeting ho lanciato una provocazione “forte”, invitando tutti i presenti ad aprire un dibattito partendo dal presupposto che le modalità con le quali stiamo operando, interagendo e comunicando sono ormai di fatto superate. In questo senso mi sono sentito in dovere di ribadire ciò che penso da molto tempo ormai, e cioè che la filiera debba saper esprimere nuovi modelli di partnership fortemente innovativi. Le idee chiave intorno a cui ragionare sono immagine, innovazione, contenimento dei costi, sostenibilità, formazione, assistenza, progettazione, rispetto dell’ambiente, cultura d’impresa e motivazione. Temi rispetto ai quali vorrei tentare di aprire un dibattito esteso non solo alle imprese associate, ma a tutti i principali stakeholder pubblici e privati del comparto dei servizi integrati.

### **Una filiera di mercato, quella delle imprese di servizi integrati, che dovrà per forza di cose rimodularsi in funzione delle ricadute del nuovo Codice degli appalti pubblici. Qual’è il suo parere al riguardo?**

Il D.Lgs 50/2016 riprende molti ele-

menti che, in questi mesi, abbiamo già avuto modo di anticipare e discutere. Senza dubbio si tratta di un provvedimento ambizioso, che prende il via da presupposti che fanno ben sperare. A partire dalla “lotta” al massimo ribasso, con l’affermazione del principio dell’offerta economicamente più vantaggiosa, salvo pochissime eccezioni. In questo senso, importantissimi sono e saranno gli atti di “soft law” dell’ANAC, che daranno esecutività al nuovo Codice. Purtroppo però l’approccio adottato dall’ANAC fa riflettere e preoccupare: nelle specifiche linee guida di recente messe in consultazione, ancora si fa preciso e significativo riferimento al famigerato “Allegato P” per quanto riguarda le formule da applicarsi. Una vera e propria distorsione del concetto di offerta economicamente più vantaggiosa.

Un’altra importante novità che balza agli occhi è la semplificazione normativa: si passa dagli oltre 600 articoli del vecchio Codice ai 220 del nuovo. A questo proposito, va detto che la semplificazione in se e per se può essere positiva o negativa, perché se da un lato snellisce le procedure, dall’altro rischia di lasciare più spazio all’interpretazione. Sempre in tema di semplificazioni, sembra destinata a non ripetersi la situazione del 2006, quando ci vollero ulteriori 4 anni per avere un Regolamento attuativo del vecchio Codice. Ciò appare positivo soprattutto nell’ottica della specificità del settore dei servizi che in precedenza risultava sacrificata a favore dei lavori. Restano confermati i “superpoteri” attribuiti all’ANAC”, che di fatto ha già aperto il “cantiere” di attuazione del nuovo Codice. Oltre al compito di redigere le linee guida generali, all’ANAC spettano infatti compiti di vigilanza accentuati che si estendono anche alle stesse stazioni appaltanti, che devono possedere determinati requisiti. In fatto di stazioni appaltanti, inoltre, prosegue l’iter di aggregazione degli acquisti delle PA:

sono fissate le soglie al di sopra delle quali i soggetti appaltanti non potranno bandire gare autonome, ma dovranno rivolgersi ad enti aggregatori, cioè a centrali di committenza accorpate. Per i servizi si parla anche di 40 mila euro su base annua, una soglia questa piuttosto bassa. Un impianto che va nella stessa direzione del DPCM del 9 febbraio scorso, che fissa i 19 beni e servizi e le relative soglie sopra le quali rivolgersi ai finora 35 soggetti aggregatori approvati ancora una volta dall’ANAC. Anche per gli stessi commissari di gara interverrà l’ANAC con un apposito elenco regolato da specifiche linee guida.

Vanno tuttavia segnalati diversi aspetti di potenziale criticità. Ad esempio, non convince la questione delle clausole sociali: se appare positiva l’attenzione per il comparto dei servizi e, in particolare, per quelli ad alto impatto di manodopera, va detto che il testo del nuovo Codice si mantiene piuttosto generico e dà luogo a non pochi dubbi interpretativi in ordine alla natura delle clausole sociali a cui far riferimento. Oltretutto la recente approvazione della normativa europea in materia ha cambiato le regole sul cambio di appalto, aprendo scenari assolutamente nuovi rispetto alla precedente “legge Biagi”. Non da ultimo, vorrei sottolineare che il Codice recepisce anche tutte le novità “green” sugli appalti pubblici già introdotte dal “collegato ambientale”, con indubbi vantaggi per le imprese che operano in questa direzione: penso, ad esempio, alla possibilità di azzerare la cauzione provvisoria e definitiva per la partecipazione alle gare, già ridotta della metà per chi avesse certificazioni di qualità e da oggi ulteriormente abbattibile grazie alle certificazioni ambientali sui prodotti e i sistemi. Oppure al peso che stanno assumendo i criteri di sostenibilità negli appalti pubblici. Tutti aspetti innovativi, questi, che le imprese devono conoscere e recepire, perché possono incidere decisamente sulla propria attività.