Copyright © FrancoAngeli This work is released under Creative Commons Attribution - Non-Commercial - NoDerivatives License. For terms and conditions of usage please see: http://creativecommons.org



Pier Luigi Guida

PROGETTI IN RISERVA

Questa estate siamo stati spettatori di quello che definiremmo un caso di "scuola", in termini eufemistici, delle questioni che in realtà avvengono giornalmente nella gestione dei progetti di opere pubbliche, governate dal rispettivo codice dei contratti. Salvo il fatto che il "caso" ha toccato le cime più alte della governance del Paese. È avvenuto che un quotidiano dava la notizia che Webuild, uno dei principali costruttori del Paese, oltre che fra i principali leader internazionali del settore, avesse spedito una lettera a RFI (Rete Ferroviaria Italiana, la principale stazione appaltante italiana), ma anche al governo (da cui l'eccezionalità dell'evento), reclamando riserve per circa 22 miliardi. Tanto a valere sui diversi cantieri in corso sulla Rete, di un valore stimato, secondo altre fonti, di circa 30 miliardi di euro. Trattasi delle cosiddette riserve (in inglese "claim") che un appaltatore come da normativa ha diritto di richiedere per extracosti e altre condizioni, non imputabili in linea di principio allo stesso fornitore, consentendo all'istituto della riserva di non interrompere i lavori, ma dando continuità al cantiere nel rispetto degli ordini di servizio del direttore lavori.

La questione è che la stessa riserva sarebbe richiesta, o come d'uso iscritta nei documenti di contabilità del cantiere, per essere poi risolta, non solo in casi propriamente motivati, ma se ne farebbe normale uso (o abuso) nell'ipotesi del maggior riconoscimento possibile in corso di negoziazione, sino a divenire oggetto di contenzioso legale.

Nel caso in specie, Webuild, il cui titolo in borsa, a seguito di tali notizie e di presunte sofferenze finanziarie, avrebbe perso il 7% in una settimana (meno il 45% dall'inizio dell'anno), oltre che denunciare il caso alla Consob per aggiotaggio, si curava di precisare che non si trattava di un credito reale, ma di una richiesta, di cui si sarebbe ipotizzato un riconoscimento di almeno un terzo, pari cioè a 7 miliardi. Sempre comunque cifre da capogiro… L'informazione curiosa era tuttavia che, in base ai valori storici riconosciuti in casi del genere dal Collegio Tecnico Consultivo (CTC), questa sarebbe la normale quota che l'appaltatore spunta sulle riserve! Quindi non già una quota tendenzialmente aleatoria e variabile caso per caso, ma quasi un valore su cui si può fare pressoché conto.

Si ricorda che Il CTC è un istituto introdotto nel codice appalti, anche sull'esperienza estera, previsto per progetti oltre un certo valore e inteso a dirimere i contenziosi fra stazione appaltante e fornitore, onde evitare che gli stessi sfocino in più onerosi e defatiganti claim legali (arbitrato o finanche causa in giudizio). Quindi nessuna preoccupazione per le borse – si direbbe – per una procedura di normale gestione.

La risposta di RFI non si faceva attendere. Secondo questa (sempre da fonti giornalistiche) le pretese del contraente erano nominalmente esorbitanti, si contestava la presenza di crediti scaduti e non pagati di quella dimensione, osservando di aver già erogato, oltre ai pagamenti ordinari, circa un miliardo tra anticipazioni e adeguamenti dei prezzi previsti dalla legge; ma soprattutto di aver versato circa 7 miliardi di anticipazioni contrattuali, avendone al momento maturati circa 2,2. Insomma una bella querelle, di cui ci scusiamo di aver ridotto all'osso gli elementi, che non sappiamo come è andata a finire, ma che ineluttabilmente, per quel che ci riguarda, dimostra una cosa: il (verosimile) fallimento del project management, delle sue tecniche, dei metodi, dei principi e dei valori che i sacerdoti in materia predicano da tempo. Come vox clamantis in deserto!

Richiamando considerazioni di buon senso, cerchiamo di mantenere il discorso nell'alveo del project management, nonostante la questione delle riserve abbia radici profonde, che spesso ne fanno una patologia del nostro sistema degli appalti. Ma tocchiamo solo alcuni punti. 1) Mentre una riserva economica (management reserve) *a disposizione del committente risulta opportuna e riconosciuta nei sacri testi, su cui anche il fornitore potrebbe puntare a integrazione del budget nell'assunzione di un appalto, un valore di oltre il 70% (pre-trattativa) tocca il limite del paradosso, e denota cause radicali nel sistema che dovrebbero essere individuate e trattate in modo strategico, e non solo amministrativo, verosimilmente a partire dagli stessi prezzi e costi pianificati all'origine per il progetto. 2) La materia del* cost engineering *dovrebbe avere il necessario valore, auspicando un sistema più trasparente, equo e professionale per entrambi i contraenti. 3) L'istituto del collegio consultivo tecnico dovrebbe valorizzare soprattutto la funzione preventiva e proattiva, invece che intervenire a dirimere liti a posteriori. 4) Le moderne tecniche e i metodi di project management, con il relativo sistema informativo di progetto, applicati in sede di gara con opportuna documentazione di pianificazione (tempi, costi, impegno puntuale delle risorse) dovrebbero dare un supporto oggettivo e riconosciuto, tale da evitare incomprensibili discrasie e apparenti "confusioni", come dimostrano il caso delle lettere e dei citati comunicati stampa. 5) Un sistema moderno di gestione di grandi (e piccole) opere, basato su valori etici e professionali, anche in linea ai principi del nuovo Codice, dovrebbe finalmente sostituirsi a criteri burocratici e culture stantie e superate. Noi continuiamo a crederci.*

Pier Luigi Guida