

Ringrazio l'organizzazione di GESTIONE e FORMAZIONE per l'opportunità concessami di portare la voce di un provveditore economo di un'azienda usl ancor che' attualmente non rivesto più da circa un mese questo ruolo che ho ricoperto e esercitato per oltre 30 anni. In ospedali-consorzi sociosanitari e usl.

Questo cambio di rotta professionale come ho detto è recentissimo e il momentaneo o definitivo distacco da questo "mestiere" vi assicuro non è stato indolore - la decisione non certo facile è stata diciamo così facilitata, agevolata dai nuovi assetti che si stanno profilando all'orizzonte nel campo delle acquisizioni di beni e servizi

anche nei settori prettamente sanitari--- socio assistenziali e delle pubbliche forniture in genere.

Quando iniziammo a parlare di Consip, alcuni anni fa avvertimmo, almeno il sottoscritto, un piacevole senso di soddisfazione:

ACQUISTI FATTI A LIVELLO NAZIONALE GIA' CONFEZIONATI PRONTI ALL'USO....

.BASTAVA UN SEMPLICE CLIK SUL SITO WEB E TELEMATICAMENTE ERAVAMO ALL'INTERNO DI UN SISTEMA CHE TI DAVA L'OPPORTUNITA' DI ADERIRE AD INIZIATIVE DI ACQUISIZIONE, CON DITTE AGGIUDICATARIE GIA IN CONDIZIONI DI FORNIRE.....INIZIALMENTE BENI STRUMENTALI—CANCELLERIA-INFORMATICI E NON RICORDO CHE ALTRO

... BASTAVA UN SEMPLICE CLIK.

UNA RIFLESSIONE APPARE OPPORTUNA.....E CON MOLTA FRANchezza

L' appartenenza a ruoli IN GENERE amministrativi pubblici , purchè le asl siano aziende, è già sinonimo di...un antico detto toscano "meno galline meno pepite" che tradotto è .....meno si fa ...minori problemi abbiamo.....e gli errori si riducono drasticamente

RICORSI ELIMINATI

ELIMINATA LA LITIGIOSITA' SIA CON LA DITTA CHE VINCE CHE CON QUELLE PERDENTI

IN PRATICA NIENTE PIU' GARE D'APPALTO, MA SOLO ACQUISIZIONE DI APPALTI GIA' REGOLARIZZATI E CON DITTE DI LIVELLO NAZIONALE CHE POI VEDREMO CHE NEL TEMPO CON I SUB-APPALTI TORNIAMO ALLE COOPERATIVE LOCALI.....E ANCHE PEGGIO VEDI ALCUNI COMUNI DELLA NOSTRA PROVINCIA PER LE PULIZIE.

Molto stupidamente o superficialmente **non intuimmo** che uno dei ruoli storici più interessanti, prima l'ho definito un mestiere vero e proprio, ERA AD ESAURIMENTO A FINE CORSA

.....la malattia potrà essere lenta, ma la morte sicura  
e per i provveditori economi si aprono le porte dei Parchi Nazionali per specie in via di estinzione.

Una professionalità a cui si dovrà rinunciare che si aggiunge ad altre già scomparse o geneticamente modificate.

Dalle prime avvisaglie passa del tempo poi il Consip diviene una realtà sempre più vincolante per le P.A. e l'art.24 della 289 del 2002 ...un autentico regalo di Natale....  
PER TUTTI O SOLO PER IL CONSIP??

CHI VIVRA' VEDRA'

I primi approcci, con la tanto osannata acquisizione di beni per via telematica...iniziarono nel 2001.

ma quel klik, che ci aveva fatto abboccare come merluzzi del baltico nascondeva come tutte le esche un bel lamo da cui sarà difficile liberarsi.

Mi ricordo la mia prima esperienza personale.... che come il primo amore non si dimentica mai.

La gara di fotoriproduttori a noleggio stava per esaurirsi temporalmente  
il contratto già rinnovato una volta, non poteva essere riproposto, per norme della nostra realtà regionale

**Pertanto iniziammo la sperimentazione Consip**

Gli approcci telematici non furono semplici, PER MIA MANIFESTA INCAPACITA' DI DIALOGARE CON I PC, FINALMENTE DOPO PROVA E RIPROVA ACCEDO AL SITO

poi nel settore specifico e piano piano andai a meta:

**Gare per fotoriproduttori.**

ma dopo letta la schermata, chiamai il Capo ufficio del settore trasporti e subito ci sorsero dubbi amletici.....

UNA INIZIATIVA ERA CONCLUSA PER ESAURIMENTO SCORTE, UN'ALTRA NON CONTEMPLAVA MACCHINE PER LE NOSTRE ESIGENZA QUELLA IN CORSO NON ERA ANCORA AGGIUDICATA e chiedere la data di presunta aggiudicazione fu il nostro peggiore errore:

**l'aggiudicazione prevista era a circa 30 giorni, per cui decidemmo, sapientemente ed obbligatoriamente di attendere concedendo una proroga tecnica al vecchio fornitore.....sei mesi dopo eravamo sempre in attesa.**

**NEL PERIODO DI ATTESA avvenne di tutto e di più:**

La ditta in proroga tecnica non rispettava più le norme contrattuali in maniera soddisfacente, nel caso di manutenzione straordinaria, figuriamoci in quella ordinaria prevista periodicamente.....

lentamente il parco dei fotoriproduttori si assottigliava, macchine guaste, non riparate venivano disattivate, MA SOLO FUNZIONALMENTE IL CANONE CORREVA, nuove esigenze non potevano essere ovviamente soddisfatte perché non si poteva certo acquisire ulteriori fotocopiatrici dalla vecchia ditta.....tempo sei mesi il caos totale- CONTENZIOSO CON LA VECCHIA DITTA-AVVOCATO-CAUSA

Come spiegare alla nostra utenza interna che si stava aspettando il Consip....mi ricordo la battuta di un primario fresco di nomina....."che è questo Consip che aspettate??? Un intersiti?? A me occorre una fotocopiatrice mica un treno"

Un pò amareggiati, ma fermamente convinti di lavorare di meno, nel frattempo si individuò un impiegato al quale venne assegnato il compito di rispondere a tutti gli impropri che ci venivano rivolti, le solite minacce di andare su tutti i giornali etc. etc. l'impiegato si dimise dall'incarico dopo 20 giorni colto dalla sindrome di barnaud .....e fu così che conoscemmo consip

Iniziammo poi l'avventura del rifornimento Carburanti e lubrificanti per autotrazione.....penso che con lo stesso impegno orario e mentale avrei condotto a termine due gare sopra soglia comunitaria per servizi alberghieri che sono quelli più rognosi.

Accedemmo al sito....aderimmo all'iniziativa.....recepimmo con nostro Atto Amm.vo all'aggiudicazione Consip.....solo che la Ditta risultata vincitrice dell'appalto nazionale, in ben tre valli del nostro territorio aretino, due delle quali montane, non aveva impianti di distribuzione.....che farè ??? portare le auto a rifornirsi in Arezzo centro, da località disagiate distanti oltre 40/45 Kilometri? O portare la benzina con le taniche da Arezzo nelle valli??

E il guadagno delle poche lire a litro o centesimi di euro andava a farsi benedire letteralmente....decidemmo saggiamente di mantenere su Arezzo la Ditta Consip e fare altra gara, motivata, per le restanti zone.....da allora iniziammo a capire meglio che i guadagni virtuali prospettati in ambito di minor impegno lavorativo e anche di maggiori prestazioni ottenute non erano poi quelle tanto agognate e raggiungemmo il miraggio di sabbia altro che palme e acqua fresca

L'elencazione delle nostre disavventure Consip non si esaurisce qui, ma non vorrei esaurire il tempo dell'intervento con ulteriori citazioni che non ritengo interessanti tantomeno giusto e corretto che le nostre disavventure debbano troppo infierire su questo sistema che potrebbe anche in futuro funzionare.

Questi due esempi li ho portati perché contengono, pur nella loro irrisoria e modesta rilevanza aziendale sia dal punto di vista economico che strategico, una micro sintesi di quelli che potrebbero essere i veri problemi del ricorso obbligato alle iniziative Consip.

**I tempi delle nostre scadenze che molto spesso non coincidono con quelle Consip ed il loro adeguamento, talvolta impossibile**

**I prodotti aggiudicati non confacenti con le esigenze dell'Azienda**

**La parzialità della soddisfazione della domanda in termini specifici per le singole realtà, come la nostra che ha più ospedali, più distretti, più zone e tante RRSSAA per anziani non autosufficienti etc. etc.**

Tutto ciò per i beni.....

quello che può succedere per i services Pulizie, Calore, Ristorazione, Sorveglianza, sterilizzazione Lavanolo etc, non mi compete più e pertanto, da buon dirigente pubblico, lo lascio come stecca ai colleghi,

Anche nella considerazione che la Regione Toscana, ha fatto la scelta dei Consorzi di Area Vasta iniziando con la concentrazione delle procedure di acquisti di beni e servizi, dal primo gennaio 2003, lasciando per il momento alle USL le spese in economia correnti e di urgenza.

Sono però bastati i primi mesi di rodaggio del Consorzio, a cui ho partecipato come provveditore per la mia Azienda per rendermi conto delle effettive difficoltà che l'iniziativa Toscana incontrerà nell'aver impiantato una organizzazione, se pur difficile e coraggiosa proprio perché parallela a quella di Consip

### **LO SCONTRO FRONTALE E' GIA' PRONTO E INEVITABILE**

E non è per caso che la stessa Regione Toscana, inizia a sollevare gli scudi a protezione delle scelte politiche a suon di circolari contenenti linee di indirizzo per i Direttori Generali sia delle ASL che propri Consorzi, tendenti a contrapporsi, con i pochi mezzi giuridico-legali alla forca caudina del Consip e di conseguenza del famoso art. 24 della Finanziaria 2002.

Ma le norme di salvaguardia, che giustamente vengono emanate soprattutto per gli appalti di servizi parlano di  
POSSIBILE NON ADESIONE ALLE INIZIATIVE CONSIP DA PARTE DI USL E CONSORZI QUALORA SI POSSA DIMOSTRARE LA NON CONVENIENZA ED IN PARTICOLARE PER I SERVICES LE CUI CARATTERISTICHE TECNICO-FUNZIONALI O MODALITA' DI CONTRATTAZIONE, NON SONO CORRISPONDENTI ALLE ESIGENZE DELLE STAZIONI APPALTANTI.

**E la tanto attesa e sbandierata sburocratizzazione??  
E' ASSOLUTAMENTE DISATTESA**

DISATTESA causa un notevole complesso di attività che rende l'attivazione **scusate il bisticcio,** della convenzione molto complessa, se non altro per accertare la NON CONVENIENZA, è ovvio che occorra procedere ad un'indagine di mercato o gara ufficiosa come vogliamo chiamarla, che può essere anche veloce per un bene strumentale ( da una RMN al cordless), ma diviene praticamente impossibile per un servizio come potrebbe essere quello delle pulizie o del lavanolo per una intera USL o anche per la Ristorazione, la co generazione di calore, disinfezione, disinfestazione e sterilizzazione e si può andare avanti a volontà

Non tutto certo è negativo nel Consip, questo non è ne vuole essere una totale condanna per l'iniziativa nazionale.

Chi è di questo mestiere direttamente o indirettamente, come addetto al servizio o Amministratore di un Ente Pubblico o di una Asl, sa bene quanto sia difficile, oggi appaltare un grosso service di natura alberghiera...informatica....o tecnica  
-modellare un Capitolato generale di appalto, contenente norme tecniche, per le esigenze di tutta una USL o Comune o scuole  
-tentare di imprimere alle norme di riferimento qualitativo le innovazioni del mercato senza averne approfondita conoscenza,  
-possibilità di introdurre norme di salvaguardia per il personale interno proprio o di cooperative sociali o invalidi ecc.

Sappiamo bene che i corsi di aggiornamento per dirigenti, quando fatti, o partecipati in proprio non portano certo un Provveditore un po' tuttologo nel migliore dei casi allo stesso livello di manager di Aziende leader in settori specifici...manager che hanno professionalità meno allargate, ma estremamente più raffinate e approfondite nei campi di loro pertinenza operativa,

..il polso del mercato

l'esatta conoscenza della concorrenza

in ultimo, ma non per importanza queste ditte hanno legali esperti nei settori di intervento,

e ormai da tempo impugnano ogni atto di aggiudicazione fatto, se non vinto dalla Ditta patrocinata.....e questo è ormai ricorrente puntualmente...

...nessuna Ditta accetta la medaglia d'argento, in alcuni casi come si sta verificando nella nostra USL per un appalto di servizi delicato, non viene accettata neppure la medaglia di bronzo e così abbiamo il secondo contro il primo, il terzo contro il secondo e contro il primo, il secondo che ricorre accidentalmente contro il terzo...e la felicità degli studi legali è alle stelle

Tutto ciò, senza dimenticare il difficile iter amministrativo di una gara pubblica europea, dalla pubblicazione all'aggiudicazione, con Commissioni amministrative e Tecniche e successivi supporti ai Legali per difendere l'aggiudicazione

E nella considerazione che chi perde paga pegno... eventuali penalità, in caso di ricorsi persi, sono tutte del Consip.

E' il Consip che guadagna se vince , e sempre il Consip che rimette denari e reputazione se perde.

**Come si può vedere non tutto è negativo**

Per il resto ritengo, sempre in ambito di appalti per servizi, che le negatività siano molte, forse troppe, alcune insormontabili:

Le modalità di adesione alla Convenzione

Ma soprattutto la personalizzazione e la qualità del servizio richiesto, che deve fare i conti, talvolta, con servizi similari già attivati e presenti con i quali si deve integrare e completare senza AGGIUNZIONI DI COSTI PER L'ENTE, questo allo stato attuale è la parte preminente **NESSUNA AGGIUNZIONE DI COSTI OLTRE LO STORICO**

I Direttori Generali rischiano di perdere l'incarico se non chiudono in pareggio il bilancio e così anche per gli assessori e via via.

**Nulla osta se nulla costa è la parola d'ordine**, e così da un certo tempo c'è la tendenza a confezionare appalti-licitazioni e pubblici incanti aggiudicandoli con la clausola del prezzo più basso o della percentuale più alta di sconto sul prezzo a base d'asta, che spesso è quello dell'appalto in corso..magari aggiudicato tre o 5 anni prima.

Pellegrini cucina

Questo metodo, come in certi casi il metodo usato dalla Consip di appalti fatti al buio o non bene integrati tra loro

Apparentemente economici in prima battuta

fanno lievitare tutta una massa di costi indotti che dopo alcuni mesi, dalla partenza del servizio, spuntano fuori come funghi dopo le acquate di settembre.

E qui iniziano i primi dolori.....per chi ha di fatto aderito alla convenzione senza prima ben ponderare, verificare,

.....per gli amministratori, che non intendono spendere di più dello storico

e poiché la colpa nasce vergine nessuno la vuole all'interno delle Aziende o degli Enti nascono discordie e contrasti non proficui.

Parlavo prima della qualità, la tanto decantata qualità .

Dagli inizi degli anni 90 si fa altro che parlare di qualità,

Citarla di continuo nei convegni, congressi ,stages, corsi di formazione,

fino al punto che all'interno dello Staff Aziendale vi è un vero e proprio Ufficio, con tanto di Responsabile e più addetti, proprio al controllo della qualità.

Parlare di qualità quando gli si associa l'aggettivo TOTALE....può avere effetti dirompenti.

Le utopie devono essere combattute alla nascita perché non diventino adulte.

La qualità autentica di un servizio o di una iniziativa, soprattutto in campo sanitario la si può raggiungere solo se ben programmata,a monte del processo di acquisizione del Servizio

Introdurla dopo averla acquistata ( nulla è gratis)

Rivenduta virtualmente all'utenza che la potrà percepire

**ed è appunto quella percepita la qualità che conta, quella totale è fumo.**

Chi garantisce la qualità?

le norme ISO 9000...???? Da sole non bastano

lo status di autocontrollo delle Ditte??? Già meglio.

l'aver al proprio interno strutture di dirigenti che si occupano di qualità, magari riciclati da altri incarichi e senza specifici corsi di formazione permanente??...

un buon numero di addetti al controllo, magari con le stesse caratteristiche degli altri sopra menzionati??

...oppure sociologi o informatici che studiano i parametri e gli standard di prestazione...

..tutto ciò può garantire la qualità,

ma anche essere un costo aggiuntivo senza risultati finali, consistenti e di rilievo

se la qualità non la si tutela a monte del processo di indizione di una gara e relativo capitolato e soprattutto la si tutela con scelte coraggiose dove non può essere il solo ribasso a base d'asta ad individuare la ditta aggiudicataria del servizio, ma una combinazione di prezzo e qualità nelle percentuali dovute e diverse per tipo di servizio.

Parlavo di scelte coraggiose perché queste iniziative appaiono in prima battuta più onerose, ma spesso, nei tempi medio lunghi recuperano economicità---flessibilità—maggiori possibilità di verifica e controllo e qualità.

La perdita di qualità, che potremmo avere su appalti preconfezionati, male integrati con gli altri preesistenti, avulsi dalle singole realtà comporteranno una minor affezione dell'utenza, conflitti, reclami (non per caso sono nati negli enti pubblici e nelle usl gli uffici rapporti con l'utenza-pubblica tutela etc.) ed è sempre la qualità di una prestazione che dà le connotazioni maggiori alle Aziende, soprattutto a quelle che vendono, mi sia passato il termine...salute.

Tornando al tema trattato, prima che incorra nel facile errore di uscirne, ritengo utile focalizzare l'attenzione su due aspetti fondamentali, che ho già citato in precedenza:

le modalità di adesione alla convenzione

e la personalizzazione del servizio, di cui ho appena espresso il mio pensiero.

-Le modalità di adesione alla convenzione sono in sintesi:

**1)La richiesta preliminare di fornitura**

**2)Il piano dettagliato degli interventi**

**3)Ordinativo principale fornitura**

#### 4)Atti aggiuntivi

#### 5)Ordine di lavoro

La richiesta preliminare di fornitura la effettua l'Amministrazione interessata, mediante registrazione sempre per via telematica sul sito Consip.

La registrazione non è ancora manifestazione di volontà alcuna di adesione, ma è indispensabile per attivare le procedure Consip

L'elenco delle amministrazioni che si sono registrate sarà messo a disposizione dalla Consip alla ditta aggiudicataria dell'appalto per stimolarla nell'attività di vendita del servizio aggiudicato.

Entro 10 giorni solari dal ricevimento della richiesta preliminare di fornitura la Ditta dovrà concordare con l'Amm.ne ( potenziale contraente) un sopralluogo per verificare l'immobile o gruppi di immobili da visionare.  
(Arezzo che è una USL media nelle cinque Zone in cui si articola ha oltre cento punti da dover far visionare)

Entro 45 giorni solari –se si tratta di superficie di 50.000 mq  
Entro 75 giorni solari –se si tratta di entità superiore dal ricevimento della richiesta preliminare di fornitura, l'assuntore deve presentare all'amm.ne **il piano dettagliato degli interventi.....**e siamo solo al secondo dei 5 punti da sviluppare, il tutto tenendo ben presente che Consip è cosa pubblica , così come la Amministrazioni che deve rifornire....a buon intenditor poche parole....

Il piano dettagliato degli interventi è in pratica il progetto esecutivo dei servizi da erogare e comprende tutte le informazioni:

#### **tipologia di intervento**

#### **frequenze**

**risorse necessarie...mano d'opera impiegata, materiali, attrezzature ecc**

**programmazione degli interventi giornalieri e periodici**

**metrature distinte per area omogenea di cui all'appalto**

**i costi**

**i canoni**

**l'arco temporale e durata dell'intervento**

## **la comparazione tra il contratto in essere e quanto proposto dalla Ditta aggiudicatrice**

Scusate del poco

L'amministrazione...una volta ricevuto il piano, entro 60 giorni solari potrà:

-accettarne il contenuto aderendo alla convenzione attraverso l'emissione dell'Ordinativo principale di fornitura

-oppure far pervenire al fornitore le sue osservazioni

**scusate ma, a questo punto è bene riflettere un momento prima di proseguire....**

Forse non ci si rende conto che quando si dice ...entro x giorni l'amministrazione deve fare questo, fare quello, verificare, accettare, ordinare.....l'amministrazione chi? Si dice Arezzo....amministrazione come.....

Il Direttore generale?

Quello amministrativo o quello sanitario?

L'economista provveditore o l'addetto alla qualità ?

L'addetto al controllo di gestione?

O tutti assieme a suon di commissioni e incontri

La USL non è Prada e il DG non è Fabrizio Bertelli

E così siamo nuovamente nei vecchi sentieri a seguire le piste già battute:

### **Commissione tecnica nominata dalla Direzione Aziendale**

Riunioni di commissione, che non basta nominarla perché si riunisca, una volta manca una volta manca l'altro, le ferie, le malattie e via come accade quotidianamente o meglio come accadeva quando gli appalti venivano fatti in casa come si dice.

Sempre che tutto vada bene la risposta alla Ditta aggiudicataria arriverà con il ritardo di un treno locale è inevitabile anche nelle migliori famiglie!!

Scatta così la fase DUE---seconda ipotesi---- fatte le valutazioni l'Ente non accetta il contenuto,  
non aderisce  
e fa pervenire al fornitore le sue osservazioni.

## **Caso questo che non sarà frequente, ma fisso ...porterà alle calende greche**

Giunti alla famose calende, dopo lunga e penosa malattia, l'Ente trasmetterà le osservazioni che, recepite dalla Ditta, la stessa dovrà apportare le richieste modifiche al Piano degli Interventi, elaborandone uno nuovo con le deduzioni recepite.

### **TUTTO ENTRA ULTERIORI 20 GIORNI SEMPRE RIGOROSAMENTE SOLARI**

Su questo secondo piano di interventi l'Ente potrà o meno aderire alla convenzione emettendo l'Ordinativo principale di fornitura

### **TUTTO ENTRA ULTERIORI 30 GIORNI SOLARI**

Se tutto va bene si redige il Verbale tecnico dalla cui stesura entro ULTERIORI 30 DI SOLARI la ditta dovrà iniziare i lavori

Poi entro 20 giorni dall'inizio dovrà essere attivato il CALL CENTER

Poi entro 40 giorni dall'Ordinativo fornitura dovrà essere operante presso l'Ente il pacchetto dei servizi informatici, rilevazione planimetriche, metrature, servizio gestione, controllo risultati, gestione dei magazzini di reparto o centralizzati ecc.

Quale commento si può fare? A questa procedura?

Se qualcuno teneva conto dei giorni dalla richiesta preliminare all'inizio attività passano circa 200 giorni...troppi o troppo ristretti ?? niente di tutto questo i tempi sono IRREALI completamente irreali:

i tempi concessi alla Ditta sono irreali quando si parla di usl che hanno più ospedali-distretti e presidi disseminati in territori vasti, articolati. Montani o isole

i tempi concessi all'ente per fare tutte le operazioni richieste...di verifica...controdeduzioni accettazione ecc non sono assolutamente congrui non ci dimentichiamo che anche le USL pur Aziende mantengono usi e costumi pubblici

la sburocratizzazione che è uno degli obiettivi consip è assolutamente disatteso da tutta una serie di attività intrecciate tra loro molto complesse

il tentativo di far acquistare servizi standardizzati a bassi costi, ma come si è detto privi di contenuti prestazionali e risvolti qualitativi molto bassi senza flessibilità io ritengo che non paghi quello che di buono ci può essere solo in campo di evitati

ricorsi e contenziosi, se viene eliminata la flessibilità che nelle attuali gestioni, se pur imperfette, permettono di soddisfare bisogni assai differenti, ma necessari alla gestione, si incorre in pericoli molto seri quali:

ridurre le conoscenze di cui si parlava prima-ricordate i Parchi Nazionali per Provveditori

limitare il Know How dell'Azienda a beneficio di risparmi virtuali

attribuire un eccessivo potere al fornitore che essendo un tecnico esperto del suo settore è in grado di gestire a suo piacimento elementi standardizzati delle prestazioni

La perdita di professionalità interne assieme al mancato stimolo a produrne di nuove non porterà ricchezza aggiuntiva, se non misere economie virtuali, che determineranno l'impoverimento dei settori pubblici, che diverranno facile preda del privato senza avere i mezzi per porsi ad un serio e diretto confronto con esso.

Nei primi anni 70 fui il Provveditore più giovane d'Italia, rischiando di rimanere l'ultimo mi sono messo da parte per scaramanzia.