

**Relazione di Aldo Mario Cursano  
Vice Presidente Vicario FIPE**

**FIPE: sostegno pieno al buono pasto,  
ma regole certe e costi contenuti**

Ringrazio innanzitutto il Presidente Franco Tumino, il Senatore Esposito e il Viceministro Nencini per l'iniziativa che, ancora una volta, serve a sottolineare l'importanza di un sistema virtuoso per il mercato del lavoro e per le politiche sociali: quello del buono pasto.

Dal punto di vista dei pubblici esercizi, il buono pasto è sicuramente un importante mezzo di incremento del fatturato degli operatori della somministrazione, soprattutto per gli esercizi che si trovano in prossimità di uffici pubblici e privati, ma, a causa di alcuni meccanismi riguardanti l'aggiudicazione delle gare, il sistema sta subendo una degenerazione che sta diventando sempre più insostenibile.

Questo malessere diffuso, seppur a macchia di leopardo (non tutti i committenti e non tutti gli emettitori si comportano allo stesso modo, fortunatamente) è la conseguenza di gare sempre più spesso aggiudicate con offerte che economicamente sono in fortissima perdita nel rapporto esercente-emettitore.

Proprio in apertura di questo appuntamento vorrei attirare la vostra attenzione su questo rapporto: in buona sostanza, le società emittitrici più aggressive, offrono al committente (in particolare a quello pubblico) sconti altissimi a fronte di commissioni "nominalmente" basse agli esercenti e si ritrovano a vincere la gara con offerte in perdita, anche di svariati milioni di euro.

Per rientrare della perdita descritta ricorrono quindi ai c.d. servizi aggiuntivi, che vengono pagati dall'esercente con maggiorazioni sulla commissione determinata in sede di gara e che pur avendo un punteggio irrisorio in valutazione (nell'ultima Consip 2 punti a fronte di 36 dell'offerta economica) di fatto trasferiscono l'insostenibilità sull'ultima anello della filiera, quello che deve mettere in essere fisicamente il servizio e nutrire il lavoratore: gli esercenti.

L'accettazione dovrebbe essere facoltativa da parte dell'esercente.

In realtà, però, la stragrande maggioranza degli esercizi non possono fare a meno delle entrate derivanti dai buoni pasto, poiché situati magari nelle vicinanze di uffici pubblici ed aziende, e si trovano costretti ad accettare la maggiorazione delle commissioni prevista per i servizi aggiuntivi.

In questo disastro, assistiamo ad esempi di gare che, nei criteri di attribuzione dei punteggi assicurano un equilibrato contemperamento degli interessi e non si basano soltanto sulla massimizzazione dello sconto per il committente.

Nei casi più importanti, e anche più imponenti dal punto di vista del volume di emissione, anche le offerte economicamente più vantaggiose si tramutano nei fatti in gare al massimo ribasso. Abbiamo riscontrato però anche dei casi di eccellenza: serie, responsabili ed eque verso tutta la filiera sono ad esempio le gare che adottano il criterio dell'offerta economica più vantaggiosa (non solo prezzo ma anche qualità) e, per la attribuzione dello sconto sulla base d'asta applicano una formula di media aritmetica delle offerte, che impedisce, quindi, il crearsi di forbici troppo ampie.

Sono gare virtuose anche quelle che danno un tetto, oltre il ribasso che si può offrire al cliente, anche alla commissione a carico dell'esercente, per cui non vi è convenienza dell'emittitore a massimizzare in basso l'importo di tale commissione, aprendo la strada a offerte in perdita che poi vanno recuperate sull'esercente, nonché quelle che prevedono controlli a tappeto in fase di esecuzione/erogazione del servizio e quelle in cui si attribuisce un punteggio adeguato al progetto tecnico dell'offerta.

Molte gare, una significativa maggioranza, sono da considerarsi pessime e, già per come sono concepite, hanno un destino segnato: lo sconto economicamente insostenibile certo, il ribaltamento sui pubblici esercizi della perdita economica che altrimenti l'emittitore vincitore subirebbe altrettanto certo, in altre parole ancora il massimo ribasso.

Ecco alcuni esempi di gare di questo tipo, dei cui committenti non facciamo qui i nomi per carità di patria, ma che sono oggettivi e reali:

- - 4 milioni di Euro di valore e 36 mesi di durata, bandita esplicitamente al massimo ribasso. Né un presunto piccolo importo né una breve durata giustificano queste condizioni, quell'Ente persegue egoisticamente solo il proprio interesse di spending review, dimenticandosi che a fronte di una protesta dei pubblici esercizi al dipendente rimarrebbe in mano carta straccia. Nella stessa gara, il committente ha stabilito nel bando che la commissione a carico dell'esercente non possa superare il 15%. Chiaro che gli emittitori, volendo vincere la gara, saranno costretti tutti ad offrire il massimo possibile di ribasso e quindi il 15% massimo di commissione a carico dell'esercente<sup>1</sup>.
- - 144 milioni di Euro, durata triennale, in lotto unico, che mette a confronto gli sconti e non i prezzi. In tal modo, anche con differenze dello zero virgola zero il ribasso più forte in percentuale acquisirà il massimo di punteggio e gli altri non in proporzione, per cui ciò determinerà la spinta a fare il massimo ribasso possibile per conseguire la "palma" di maggior ribasso. Altrettanto scontato che l'aggiudicazione con un maxi ribasso insostenibile che si determinerà si ribalterà sugli esercenti e sui lavoratori.

Il problema non riguarda peraltro solo le gare bandite da committenti pubblici: si assiste con preoccupazione al fatto che oramai anche molti grandi clienti privati, ad esempio i gruppi bancari, si comportano allo stesso modo, e persino peggio, di molte committenze pubbliche, e che il loro comportamento sta portando oramai a ribassi che sfiorano il 20% (livello chiaramente non sostenibile economicamente e che non può non ripercuotersi sulle commissioni pagate dagli esercenti).

Il fatto è tanto più grave in quanto la committenza privata non è obbligata alle procedure e ai formalismi delle committenze pubbliche, e tanto più quindi potrebbe, assumendo una ottica da impresa socialmente responsabile, scegliere liberamente e insindacabilmente a favore di offerte sostenibili.

FIPE ha accolto la prossima entrata in vigore dell'aumento della detassazione del buono pasto elettronico a 7 euro con grande soddisfazione e insieme agli amici anche oggi presenti si è fatta promotrice nel convegno dello scorso 10 settembre di questa giusta e importante modifica normativa. Modifica che si è resa necessaria, ed esprimiamo il nostro plauso al Governo per il sostegno al settore, per rendere fruibile ancora e meglio ai lavoratori il loro sacrosanto diritto al pasto.

E proprio per salvaguardare il loro diritto, è essenziale che nelle gare sia previsto (e ci auguriamo anche per via normativa) la salvaguardia del valore facciale del buono pasto: è impensabile che la base d'asta a volte sia calcolata su un valore già inferiore al valore facciale, che va a detrimento del lavoratore e dell'esercente in primis, scaricando ancora una volta la volontà di avere dei fortissimi ribassi sugli esercenti a scapito della qualità e di una corretta responsabilità sociale della filiera.

Negli ultimi anni abbiamo contestato di fronte alle Autorità, giudiziarie e non, diverse gare, purtroppo senza i risultati sperati; la Fipe è ben consapevole che l'occasione che si presenta ora di poter ridisegnare la disciplina normativa del settore, contribuendo a renderla più equa e sostenibile per tutta la filiera, è certamente da non perdere, per ridare al buono pasto il valore che merita.

Grazie a tutti e buona discussione.