

Roma, dicembre 2006

PROFESSIONE E TARIFFE: UN PROGETTO DI INARSIND

PREMESSE

Situazione in Italia

Lo scenario della professione presenta oggi numerosi aspetti critici, ai diversi livelli tecnico, amministrativo, fiscale, legislativo.

Il tema delle tariffe è solo uno dei tanti, tuttavia esso si ripercuote, forse più di altri, su tutto il campo delle attività professionali.

Da un lato è palese la totale inadeguatezza delle tariffe attuali, che suggeriscono remunerazioni in misura estremamente diverse, per attività similari, senza alcuna giustificazione.

Dall'altro lato non sembra ragionevole eliminare ogni riferimento a parametri oggettivi per la valutazione dei compensi, nell'interesse sia del professionista, sia del committente.

Situazione in Europa

Vediamo ora quale sia il panorama internazionale su questo tema.

In generale nella Europa continentale sono in vigore tariffe obbligatorie o raccomandate, a differenza del mondo anglosassone (USA, UK) in cui vige la totale libertà di negoziazione. Notiamo che queste ultime nazioni a mercato "libero" sono anche quelle in cui la redditività degli studi professionali è più elevata, probabilmente perché la cultura della committenza è molto elevata e perché il mercato assicurativo, che richiede premi diversi basati sulla qualità, stimola verso livelli più alti di prestazioni e quindi di parcelle.

Abbiamo confrontato tra loro i criteri vigenti nei paesi europei per la quantificazione dei compensi professionali ed abbiamo rilevato la presenza di elementi validi in diverse realtà e la necessità di differenziare notevolmente il corrispettivo in funzione delle oggettive difficoltà del progetto.

I valori assoluti sono tuttavia assai diversi tra loro e mostrano che in alcuni paesi la remunerazione percentuale è notevolmente più elevata che in altri.

In Europa sono recentemente comparsi due documenti molto aggiornati sugli aspetti legali ed economici dei contratti di progettazione.

Il primo documento è stato pubblicato nel 2003 dalla **FIDIC (Federazione Internazionale Degli Ingegneri Liberi Professionisti)** ed è intitolato: "**Linee Guida per la selezione dei consulenti**". FIDIC sottolinea la enorme importanza della selezione nel processo di realizzazione ed elenca i vari metodi utilizzabili. A



sindacati nazionali libere professioni tecniche
Confedertecnica

Aderente

00199 Roma (I)
Via Salaria 292
Tel. +39 06. 854 97 96
Fax +39 06. 858 303 08
www.inarsind.it
info@inarsind.it

Associato



fianco di metodi semplificati, adatti per piccoli-medi lavori privati, che tengono conto dei rapporti interpersonali, delle conoscenze locali etc, FIDIC fornisce una descrizione dei pro e dei contro dei diversi metodi di selezione. FIDIC raccomanda caldamente la adozione del sistema basato puramente sulla qualità del progettista (**Quality Based Selection** o QBS), in cui il fattore economico è oggetto di negoziazione individuale durante la selezione. Per gli altri metodi suggerisce alcune limitazioni:

- sistema basato su qualità e costi: solo in caso di lavori con bassa complessità e basso impatto ambientale
- sistema a prezzo predeterminato: solo per studi di fattibilità e indagini
- concorso di idee: su progetti molto grandi e importanti
- sistema a prezzo negoziato: altamente sconsigliato
- offerta al massimo ribasso: suggerito solo per lavori semplicissimi, per l'elevato rischio connesso
- affidamento diretto: suggerito per lavori di entità media, tra soggetti prequalificati in QBS, per eliminare i costi di gara

Il secondo documento viene dall'**Olanda**, ove nel 2005 le associazioni degli architetti e degli ingegneri olandesi (la BNA, Royal Institute of Dutch Architects e la ONRI, Organisation of Consulting Engineers) hanno collaborato per emanare un documento congiunto di notevole importanza: si tratta dei "**Rapporti legali tra cliente e architetto, ingegnere o consulente**", il cosiddetto **DNR 2005**.

Questo documento affronta con grande lucidità e competenza i rapporti professionali per la redazione di un progetto di qualunque tipologia e dimensione.

Secondo questo documento il valore di un contratto professionale è normalmente composto da tre voci: la parcella per il progetto, il costo della "supervisione" (direzione dei lavori), le spese (che includono viaggi, indagini, strumentazioni, copie, presentazioni, comunicazioni, visure, attività di gara). L'allegato al DNR 2005 conferma che il testo non comprende tabelle per la valutazione a priori della parcella, né per la ripartizione tra le varie discipline, poiché si afferma che tali tabelle e coefficienti sono troppo difficili per essere formulati in modo "inequivoco" per differenti discipline. Tuttavia il testo fornisce le indicazioni per come definire i rapporti tra il cliente e i vari consulenti e per come calcolare le parcelle e gli altri valori economici. Indicativamente si suggeriscono tre modalità di base alternative per la definizione della parcella: a percentuale, a costo orario, a forfait fisso.

Iniziativa di INARSIND

INARSIND ha deciso di **preparare un documento**, da usare come linea guida per la redazione di contratti e di parcelle negoziate.

L'idea base è quella di definire, a livello provinciale (tramite i Sindacati, le Regioni e gli Ordini) il valore della remunerazione oraria media per la prestazione professionale tecnica.

Anche senza arrivare a livelli di eccellenza assoluta, sarà chiara la necessità di attestarsi su livelli ben superiori ai minimi sindacali. Saranno elencate le diverse prestazioni, nell'ambito di ogni disciplina, con pesi orari e percentuali indicative.

L'approccio dovrà tenere in conto i diversi aspetti del problema, come, per citarne solo alcuni, la differenziazione tra Nord e Sud (sia in Italia, sia in Europa), tra studi singoli, associati (o società di ingegneria), tra esigenze del professionista (chiarezza ed equilibrio), del committente (certezza e completezza), della società (qualità), tra prestazioni generiche e specialistiche.

Il primo nodo che viene al pettine è quello delle **campo di applicazione**.

La tariffa italiana (L143/49) copriva solamente una parte delle competenze degli ingegneri e architetti: essa includeva praticamente tutte le attività che fanno capo alla legge sui lavori pubblici, come edilizia e infrastrutture, nonché una serie di opere che fanno capo ad una committenza privata tradizionale, come gli impianti industriali e le attrezzature relative.

Apparentemente restava esclusa la gran parte delle attività che vengono svolte per le grandi società (informatica, chimica, fisica nucleare, aerospaziale) e forse anche delle attività di processo.

Sembra ragionevole assumere che, nell'intento del legislatore del 1949, la tariffa controllata dovesse riguardare solo i campi delle opere pubbliche e quello della medio-piccola committenza privata; infatti nel primo caso c'è la necessità, da parte della pubblica amministrazione, di avere una certezza dei costi in sede di pianificazione, nel secondo si riscontra la massima asimmetria informativa tra il professionista e il cliente, e pertanto il formatore avrebbe inteso fornire un elemento di supporto al cliente. Osserviamo che anche le Linee Guida FIDIC si occupano di lavori inerenti all' "ambiente costruito o naturale" e che il DNR 2005 parla di attività relative a pratiche "catastali", con ciò lasciando intravedere una implicita delimitazione del campo di applicazione. Tuttavia non si vede perché, in un campo liberalizzato, si debba fare differenza tra prestazioni rese nell'edilizia e nell'informatica e pertanto il nostro documento cercherà di fornire strumenti tali da consentire una omogeneizzazione dei compensi nei vari settori predetti.

Il secondo nodo riguarda la specifica dei **contenuti della prestazione**: indicativamente si dovrebbe prevedere un elenco, sul tipo di quello previsto dalla **legge 109/94 e dal DPR 554/99** per i lavori pubblici, con qualche chiarimento in più, perché ancora si riscontrano discrepanze di interpretazione sul livello di dettaglio delle singole fasi progettuali.

Il terzo nodo è quello di prevedere una **flessibilità territoriale** della remunerazione, per poterla adattare alle diverse realtà in sede locale. Indicativamente potrebbero esser i Sindacati e gli Ordini provinciali (o le Regioni) a definire il valore della remunerazione oraria di riferimento.

Il quarto aspetto cardine è quello della **quantificazione** della parcella: si ritiene che l'importo della remunerazione non possa essere legato ad una prestazione generica, ma solo al dettaglio delle prestazioni fornite ed al relativo impegno orario. In questo modo si dovrebbe evitare di assumere contratti palesemente sottostimati, e insieme si potrà garantire al committente che, con tale importo, egli potrà ottenere una prestazione completa.

Si pone infine il quinto, e forse più importante, nodo, che è quello delle **condizioni al contorno**.

La tariffa minima inderogabile non ha alcun senso, ovvero rischia di avere implicazioni negative, in un contesto in cui non esista un puntuale e rigido **controllo della qualità della prestazione**.

Tutti i professionisti hanno interesse affinché l'unico tipo di prestazioni di cui si parla e si negozia sia costituito da una prestazione completa e qualitativamente ineccepibile, con adeguati istituti normativi, nonché incentivi e penali, atti a garantirlo. In questo contesto non si darebbe spazio alla concorrenza al ribasso senza limiti, e si finirebbe anche per "educare" la mentalità di tutti i committenti, inclusi i privati e le piccole amministrazioni, ad esigere servizi "di qualità".

PROPOSTA DI NUOVI CRITERI DI REMUNERAZIONE

Marzo 2007

Il recente documento DNR 2005 (redatto dalle associazioni di architetti e ingegneri olandesi) suggerisce 3 modalità alternative, per remunerare i servizi professionali:

- a percentuale sul valore delle opere
- a costo orario
- a forfait fisso

Sembra ragionevole mantenere la flessibilità tra più sistemi e si suggerisce che la scelta tra di essi sia effettuata dal committente in sede di gara (per le opere pubbliche), ovvero insieme al professionista (per le opere private).

In ogni caso il criterio sarà conforme alle linee guida esposte nei paragrafi seguenti.

1. REMUNERAZIONE A PERCENTUALE

Numerosi paesi europei utilizzano tabelle a percentuale per la remunerazione delle prestazioni professionali.

Negli ultimi anni, tuttavia, nessuna delle tabelle a percentuale è stata aggiornata, anche in relazione ad alcune sentenze di infrazione contro le associazioni professionali che le applicavano.

L'unica tabella che ci risulta sia stata rivista di recente è quella dello stato di Washington (USA-1998), predisposta congiuntamente dalle autorità statali e dalle associazioni di architetti e ingegneri. Prendendo spunto da questa, il prof Carr della Cornell University (USA) conferma la utilità (2003) di simili tabelle di riferimento e propone una formula per il compenso dei servizi "basici":

$$K=1,25/(\log C)^{1,5}$$

ove K è il compenso in percentuale e C è il costo in dollari (che dovrebbe tramutarsi in euro, nella trasposizione europea).

Anche Carr condivide la convinzione che le diverse situazioni all'interno dei singoli progetti debbano portare a coefficienti correttivi rilevanti nei singoli casi.

Abbiamo predisposto una ipotesi di remunerazione che prevede un compenso base e diversi parametri correttivi o integrativi.

Si propone che la remunerazione sia legata alla seguente formula:

$$K = m / (\log C)^{1,5}$$

ove K è il compenso in percentuale sul costo totale delle opere in euro (C) e m è un coefficiente variabile tra 0,9 e 1,45, in relazione alla tipologia di opera, come edifici (1,25), infrastrutture puntuali (1,45), infrastrutture a rete (0,9). Per tutte le opere si prevedono coefficienti di adeguamento per la complessità del progetto, che coprono la presenza di sisma, di locali interrati o di terreni acclivi, il caso del restauro, il progetto di interni. Incrementi specifici sono legati alla urgenza con cui è richiesta la consegna del progetto.

Determinato il corrispettivo totale per l'opera, si forniscono parametri per suddividere l'importo tra le varie discipline e le varie fasi.

La tabella dell'allegato A espone i criteri principali per la determinazione del corrispettivo.

2. REMUNERAZIONE A COSTO ORARIO

Per valutare la remunerazione in questo modo, occorre innanzitutto determinare i costi orari unitari dei singoli professionisti, ovvero quelli medi dello studio, e quindi calcolare il numero di ore/uomo necessarie per svolgere la prestazione.

La prima operazione deve tenere conto di tutti gli elementi costitutivi del costo industriale, come la formazione, il coordinamento, i costi di sede e attività.

Per individuare i costi orari di una attività professionale si può partire dal costo annuo dei collaboratori, che vengono suddivisi in 4 categorie convenzionali, in funzione della esperienza o del ruolo:

- 4 junior : esperienza 0 - 2 anni, ruolo esecutivo
- 3 senior : esperienza 5 – 7 anni, autonomia progettuale
- 2 responsabile: esperienza 10 – 15 anni, responsabile operativo
- 1 direttore : esperienza 25 anni, ruolo gestionale

A titolo di esempio la categoria 4 può rappresentare un giovane con contratto di formazione, o un neo-laureato senza esperienza.

E' ovvio che possono essere definiti livelli intermedi o classificazioni più precise, ma questo esula dalla presente necessità di stabilire un criterio semplice e convenzionale.

Ogni collaboratore può essere remunerato con modalità diverse, indicativamente con il contratto collettivo degli studi professionali, ovvero come collaboratore a contratto, ovvero con altre forme intermedie.

A prescindere dall'aspetto contrattuale, alle categorie si attribuisce un costo annuale, che può essere tramutato nell'equivalente percepito mensilmente dal collaboratore.

Nell'ambito di uno studio organizzato, ovvero di una progettazione integrata, il costo complessivo della prestazione deve partire da questo costo di base, ma deve includere anche una serie di altri fattori, che sono valutati come incremento percentuale del costo orario di base.

Si tratta di :

- **costi di formazione (F)**: includono la partecipazione a corsi, convegni, seminari, lo studio di nuove norme o software e simili.
- **costi di coordinamento (C)**: includono le attività pre-contratto (promozione), le riunioni di gestione e di qualità, il recupero dei crediti.
- **costi indiretti (I)**: includono i costi di segreteria e logistica, fitto, ammortamenti di hardware, software, arredi, consulenti, assicurazioni, trasporti, copie, abbonamenti.

In prima approssimazione, dopo l'applicazione dei predetti coefficienti di amplificazione, si potrebbero assumere le seguenti forchette per i costi orari:

- junior: da 15 a 25 €h
- senior: da 26 a 40 €h
- responsabile: da 45 a 60€h
- direttore: da 70 a 100 €h

Parametri di produzione

Per una corretta pianificazione e preventivazione è opportuno predisporre un completo elenco degli elaborati.

Per determinare il costo presunto di una prestazione occorre moltiplicare il costo orario medio per il numero di ore stimate per ogni singolo elaborato.

Si suddividono gli elaborati in:

- disegni

- calcoli
- relazioni
- computi
- specifiche

Per ogni elaborato, si valuta quale sia ragionevolmente il carico di lavoro nelle varie fasi del processo produttivo, come la concezione, la elaborazione (disegno, calcolo), il controllo, la emissione.

Pianificazione

Per avvicinarsi alla negoziazione occorre predisporre un elenco degli elaborati, da produrre nelle diverse fasi del servizio di progettazione.

Ad ogni elaborato si attribuisce il relativo carico di ore, scelto con adeguato criterio tra il minimo ed il massimo, quindi si calcola la somma delle ore e si moltiplica per il valore dell'ora media. Si ottiene quindi il valore totale dei servizi al quale vanno aggiunti gli eventuali costi per trasferte, per assicurazioni, per prestazioni speciali (plastici, sondaggi, indagini etc.). Ove si operi a consuntivo, sarà sufficiente avere tenuto la contabilità delle ore effettivamente impegnate e ripartirle sui vari elaborati.

3. REMUNERAZIONE A FORFAIT FISSO

Una valutazione dell'importo di remunerazione deve necessariamente essere fatta sulla base di un metodo analitico. Si suggerisce che essa sia basata su entrambi i metodi precedenti (a percentuale e a costo orario) e che sia legata comunque al costo preventivo delle opere.

Tale valore deve essere condiviso dal committente e dal professionista.

In questo caso si suggerisce che sia attivato un unico incarico di servizi integrati, ad un unico professionista, e che sia soggetto ad un meccanismo di premio.

Laddove il professionista riesca a contenere i costi al di sotto del preventivo di progetto (da verificare alla fine dei lavori), egli avrà diritto ad un premio, proporzionato al minore costo (indicativamente il 10%).

4. CONSIDERAZIONI

Sono state condotte diverse simulazioni di compensi con i differenti metodi: tariffa minima (L143/49), compenso a percentuale variabile (Carr modificato), compenso a costo effettivo (costo orario per impegno complessivo), compenso a forfait fisso (con premio).

L'analisi di diversi esempi mostra che i differenti metodi portano a valori di ordine comparabile.

Tuttavia, mentre la tariffa minima italiana non consente di adattare la remunerazione al singolo caso, gli altri metodi permettono di calibrare il compenso sulle effettive complessità ed esigenze specifiche del progetto.

Si noti altresì come il metodo a forfait coinvolga anche il progettista nel perseguimento dell'obiettivo del committente.

E' chiaro che un tale meccanismo può essere attivato esclusivamente in regime di **totale validazione** dei progetti.

| METODO CARR MODIFICATO ALL'ITALIANA | | |
|--|---|--|
| | descrizione | note |
| Tipologia onorari | orientativi | |
| Modalità di calcolo | percentuale globale sul costo delle opere ove: m= 0,9-1,45 | $K = m / (\log C)^{1,5}$ K= valore percentuale C= valore in Euro |
| Classificazione delle opere | edifici civili e industriali con relativi impianti e strutture | m=1,25 |
| | infrastrutture puntuali (ponti, dighe, depuratori etc) | m=1,45 |
| | infrastrutture a rete (strade, acquedotti, fognature etc) | m=0,9 |
| Fasi dell'incarico | fatto 100% il totale dei servizi | |
| | fattibilità | 4% |
| | preliminare | 10% |
| | definitivo | 26% |
| | esecutivo | 24% |
| | documenti gara | 6% |
| | direzione lavori | 25% |
| | assistenza collaudo | 5% |
| Elementi di classificazione | fatto 100% il corrispettivo per un servizio "normale" | |
| | terreno in pendenza | +10% |
| | locali interrati e muri controterra | +10% |
| | sisma | +30% |
| | edifici adiacenti | +20% |
| | opere nuove | 0% |
| | ricostruzione, trasformazione, estensione | +20% |
| | restauro | +30% |
| | interni | +30% |
| | urgenza >50mEuro/g | +30% |
| | urgenza >25mEuro/g | +10% |
| | ripetizione | -50% |
| Specialità | | |
| fatto 100% il totale | PROGETTAZIONE | 100% |
| | architettura, tecnica di infrastrutture | 35% |
| | impianti civili e industriali | 27% |
| | geotecnica | 6% |
| | strutture | 28% |
| | sicurezza | 4% |
| fatto 100% il totale | ATTIVITA' ACCESSORIE | 100% |
| | urbanistica/SIA | 20% |
| | geologia e sondaggi | 25% |
| | rilievi geometrici | 10% |
| | rilievi funzionali | 23% |
| | pratica VVF | 5% |
| | pratica ASL | 5% |
| | varie | 12% |
| fatto 100% il totale | DIREZIONE DEI LAVORI | 100% |
| | supervisione | 50% |
| | sicurezza | 30% |
| | contabilità | 20% |
| fatto 100% il totale | GESTIONE PROGETTO | 100% |
| | documento preliminare | 30% |
| | coordinamento e verifica | 15% |
| | supervisione DL e sicurezza | 15% |
| | funzioni amministrative | 10% |
| | validazione | 30% |