

Rapporto tra SOA - Imprese di Costruzioni - Promotori Commerciali

Vediamo come nel rapporto tra SOA e imprese viene valutata l'opportunità e la convenienza della presenza di una figura commerciale intermedia e per rimanere sul territorio Veronese, vedremo anche in merito la posizione della SOALAGHI di Verona.

Con il DPR 34/2000 è stato stabilito il nuovo sistema di qualificazione su tutta la materia dei lavori pubblici.

Esso permette alle imprese di costruzioni di accedere agli appalti di gare pubbliche previa la verifica di una serie di requisiti da parte delle SOA: Società Organismi di Attestazione. Il medesimo provvedimento costituisce nell'Autorità l'Organo di Vigilanza e Controllo su tutta la materia pubblica e pertanto sui principali operatori di questo settore.

Tra gli operatori del sistema emergono in prima linea le imprese di costruzioni e le stazioni appaltanti pubbliche che promuovono gli appalti ai quali possono partecipare tutte e solo le imprese che dimostrano, attraverso l'attestazione SOA, il possesso di tutti i requisiti previsti e richiesti.

In altre parole il citato provvedimento legislativo ha regolamentato il rapporto giuridico e istituzionale tra le SOA e le imprese dove le prime società private sono portatrici di un servizio a rilevanza pubblica quale è il rilascio dell'attestazione di qualificazione.

La normativa citata e le successive determinazioni prevedeva che queste società potessero svolgere l'attività promozionale ed informativa attraverso strutture e professionisti al fine di diffondere, presso le imprese interessate, l'informazione e la consulenza della nuova certificazione nonché far conoscere all'imprenditoria stessa le società neonate in grado di svolgere il servizio suddetto.

Nei primi due anni l'Autorità rilasciò una sessantina di autorizzazioni.

"Anche per SOALAGHI di Verona (autorizzata nel 2001)" - osserva l'ing. Severi sin dall'ora Direttore Tecnico- "si era prospettata la possibilità, nelle fasi di lancio dell'attività di avvalersi di strutture esterne ai fini dell'attività promozionale.

In realtà disponendo già nella struttura base di professionalità già maturate in ambiente pubblico, non si è data importanza all'opportunità di affidare le attività promozionali all'esterno della SOALAGHI stessa."

Ed ancora "altre SOA, la maggior parte, nella strategia di inizio attività hanno scelto di avvalersi in parte o prevalentemente di promotori esterni." Come è stato già rilevato dall'Autorità di Vigilanza, dopo circa quattro anni di attività del nuovo sistema è emerso che alle SOA facevano capo oltre 1800 promotori, per una media di quaranta per ogni SOA.

La stessa indagine appurava che mediamente l'entità delle provvigioni riconosciute ai promotori era superiore al 25%.

"Visto il livello medio di provvigione sopra citato all'inizio dell'attività delle SOA, e visto l'innalzarsi di tale provvigione negli ultimi tempi, è ipotizzabile, continua l'ing. Severi, che l'attuale livello di provvigione arrivi in taluni casi a superare il 50% del costo dell'Attestazione.

Questi valori sono semplicemente inaccettabili perchè non esiste attività economica dove la promozione commerciale raggiunga questi livelli.

Tali valori inaccettabili evidentemente nascondono delle distorsioni del mercato della domanda e dell'offerta d' Attestazione."

Che valore rimane all'operato della SOA, organismo demandato istituzionalmente, se più di metà del corrispettivo che chiede andasse al promotore?

Ad oggi pertanto è ormai pacifico che tutte le SOA si siano avvalse più o meno, dell'attività di promozione commerciale compiuta da

soggetti esterni alle società, cosiddetti procacciatori d'affari.

Questi spesso sono anche consulenti delle imprese quindi in grado di influenzare il mercato della domanda e offerta d'attestazione perché possono determinare il passaggio di "pacchetti" di imprese da una SOA all'altra in cambio in cambio di una provvigione che in alcuni casi ha raggiunto anche cifre da capogiro.

Si è infatti verificato, stando ad informazioni assunte sul mercato, che determinati promotori, detentori di pacchetti di cliente considerevoli, abbiano potuto ottenere provvigioni alte forti del fatto di non essere legati ad una specifica SOA da un contratto di esclusiva.

L'Autorità di Vigilanza, rilevando distorsione del mercato, ha provveduto con determinazione 3/2006, di regolamentare la materia.

Momentaneamente ha proposto in linea generale l'assunzione nell'organico delle SOA dei promotori commerciali stessi.

Consequentemente ha ritenuto di concentrare in capo alle SOA stesse o all'impresa ogni responsabilità inerente la veridicità dei documenti trasferiti dal promotore.

Proprio in questi giorni la materia è in fase di discussione sui singoli tavoli di trattative nell'intento di definire contratti tipo che intercorreranno tra SOA, promotori e imprese.

E la SOA di Verona come opera?

Abbiamo chiesto un parere sull'argomento all'ing. Augusto Severi, direttore tecnico dell'unica Soa veronese *Soalaghi Spa*. "SOAlaghi" osserva l'ing. Severi "pur auspicando una pronta soluzione del problema, si sente marginalmente investita dalla questione, avendo ricorso alla collaborazione commerciale esterna in misura molto più contenuta rispetto ai concorrenti". E aggiunge " la nostra strategia commerciale è quella di affrontare il mercato, utilizzando la professionalità dei commerciali inseriti nell'organico dell'azienda, promuovendo e gestendo direttamente i rapporti con le imprese clienti. Questo fa sì che si instauri tra l'impresa e SOAlaghi un rapporto fiduciario diretto e fidelizzato e, per citare dei numeri,

evidenziamo che ormai oltre il 30% delle imprese attestate a Verona si sono rivolte direttamente ai nostri operatori."

A tal proposito *SOAlaghi spa* informa che, per poter operare con maggior efficacia ed accogliere comodamente le imprese clienti e chi opera nel mondo delle SOA, ha trasferito la nuova sede nei pressi del casello di Verona-Nord, nell'area del Quadrante Europa c/o Euro Office Business e precisamente in: Via Sommacampagna 63/h - 37137 Verona (centralino 045/8626137 e fax 045/8648290).