



- POVERTÀ RELIGIOSA POSTCONCILIARE
- SCUOLA PARITARIA
- UNA PROSPETTIVA DIVERSA SUGLI ACQUISTI

FARE ACQUISTI: UN PROSPETTIVA DIVERSA

*La relazione
tra cliente e fornitore
deve essere basata
su tre elementi cardine:
etica,
trasparenza
e correttezza*

Franco Manuel Porcelluzzi

Senior Procurement Advisor

All'interno del Corso di formazione intermedio per economie/i di comunità religiose, organizzato dal CNEC agli inizi di aprile 2017, era prevista una sessione pomeridiana dal titolo "Il fornitore: una risorsa da valutare, gestire misurare". Già il titolo richiamava ad una visione del rapporto Cliente/Fornitore, diversa dal consueto dualismo di contrapposizione tra le Parti.

L'intervento formativo è iniziato con un riferimento a quanto indicato nell'Enciclica di Papa Francesco *Laudato Si'*, che, riprendendo le parole del Papa Emerito Benedetto XVI, afferma: "Acquistare è sempre un atto morale, oltre che economico" (LS, 206). Questa frase in qualche maniera ribalta l'approccio operativo di chi, nelle varie comunità e con ruoli differenti, è chiamato ad acquistare beni e/o servizi: non si può pensare che l'attività di acquisto si esaurisca in una semplice transazione economica, c'è dell'altro! Come è possibile attuare l'indicazione contenuta nell'Enciclica? In estrema sintesi possiamo evidenziare alcuni dei punti qualificanti del momento formativo. Il fornitore è una risorsa e non un avversario, con lui bisogna in-



staurare un rapporto fiduciario che, nel rispetto dei ruoli, sia comunque profittevole per entrambe le parti, cioè porti a dei benefici nel medio/lungo termine. Il fornitore deve essere valutato sulla base di riscontri oggettivi circa le modalità di fornitura, che possono essere ad esempio: il rispetto dei termini di consegna, la qualità di quanto fornito così da evitare lamentele, rilavorazioni, mancati utilizzi, etc.

La relazione tra cliente e fornitore deve essere basata su tre elementi cardine: etica, trasparenza e correttezza. Etica: comportarsi in modo che entrambe le parti ottengano un beneficio. Trasparenza: le informazioni che vengono scambiate devono essere vere e finalizzate alla reci-

proca comprensione e all'impegno comune di superare eventuali criticità. Correttezza: i fornitori sono tutti uguali e come tali devono essere gestiti; può cambiare l'importanza della fornitura rispetto alla realtà in cui si opera.

Nella relazione cliente/fornitore esistono sia diritti che doveri per entrambe le parti, è quindi necessario trovare un punto di equilibrio tra le rispettive aspettative. Nello specifico è importante ricordare il significato etimologico della parola "compromesso", che significa "obbligarsi insieme": solo comprendendo ciò sarà possibile avere una relazione costruttiva e duratura, basata appunto su un impegno reciproco, all'interno del quale è necessario

distinguere tra offerta economicamente più vantaggiosa e offerta più bassa. Spesso, infatti, è possibile che l'offerta economicamente più bassa non sia la più vantaggiosa. Il rischio è che l'importo più basso divenga uno sorta di specchietto per le allodole, che distolga dai contenuti più articolati di un'offerta: luogo e modalità di consegna, spese di trasporto e accessorie, tolleranze di fornitura, possibili costi nascosti, etc.

Per migliorare la gestione dei costi esistono diverse possibilità di intervento operativo: verificare quali sono gli effettivi bisogni per evitare acquisti superiori al necessario, esplorare il mercato di fornitura per verificare possibili alternative; abbandonare la logica di rivolgersi solo al fornitore storico, se questi è un buon fornitore deve essere il primo a farsi carico di suggerire nuove opzioni di fornitura, proprio per mantenere e consolidare il rapporto fiduciario.

Un altro importante elemento sta nell'opportunità di regolarizzare i rapporti fornitura, dove possibile, con accordi contrattuali di medio o

Spesso, infatti, è possibile che l'offerta economicamente più bassa non sia la più vantaggiosa. Il rischio è che l'importo più basso divenga uno sorta di specchietto per le allodole, che distolga dai contenuti più articolati di un'offerta: luogo e modalità di consegna, spese di trasporto e accessorie, tolleranze di fornitura, possibili costi nascosti, etc.

lungo termine, ponendo attenzione anche agli aspetti normativi che chiamano alla corresponsabilità tra committente e appaltatore, soprattutto nel caso di erogazione di servizi ad alta presenza di manodopera. A tal proposito, alcuni consigli operativi potrebbero essere quello di non sottoscrivere accordi che prevedono rinnovi automatici, oppure, dove possibile, mettere in gara più potenziali fornitori.

Così come l'intervento formativo era iniziato con una citazione del

Santo Padre, così si è concluso, riprendendo uno stralcio dell'intervento del 27 febbraio 2016 in occasione dell'incontro con i vertici di Confindustria a Roma: "Fare insieme" è l'espressione che avete scelto come guida e orientamento. Essa ispira a collaborare, a condividere, a preparare la strada a rapporti regolati da un comune senso di responsabilità. Questa via apre il campo a nuove strategie, nuovi stili, nuovi atteggiamenti.

