

N.9
SETTEMBRE
2012

GSA

IL GIORNALE DEI SERVIZI AMBIENTALI

postatarget
magazine

Posteitaliane



MENSILE DI GESTIONE, IGIENE, PULIZIA, DISINFESTAZIONE

TERZA PAGINA

spending review
intervista
ancora sui cam

GESTIONE

Avcp osservatorio contratti
dialogo competitivo
rifiuti sanitari

SCENARI

40 anni di attività
associazioni

TECNOLOGIE

ospedale sostenibile



EDICOM
www.gsanews.it

Active 360

Il pulito perfetto su ogni superficie



disponibile in 4 colori
verde, blu, rosso e giall

ACTIVE 360 nasce da una grande innovazione tecnologica: la FIBRA POLIATTIVA.

L'unica fibra che esercita un'azione meccanica concentrata, a beneficio dell'ambiente e dell'operatore.
L'unica ad aver ottenuto la Certificazione Ambientale di Prodotto ISO 14021.

Garantisce l'abbattimento fino al 99,80 % della carica batterica presente sulla superficie trattata.

Only for serial cleaners.



eudorex
PRO
FIBRE POLIATTIVE®

www.eudorexpro.it

quarantanni di successi e la voglia di guardare avanti

Il 2012, International Year of Cooperatives, è l'occasione per Copma di festeggiare i suoi 40 anni di attività. Un crescendo fatto di numeri ma anche di persone e di concreti "valori sociali". Concetti sintetizzati in due importanti eventi, svoltisi in maggio e giugno a Ferrara.

di Umberto Marchi

Copma: una coop "a dimensione sociale"

La cooperativa ferrarese è una realtà molto attenta al proprio capitale umano: infatti è al centro di un'incessante attività quotidiana all'interno e all'esterno dell'azienda, con l'attenzione al lavoro e il supporto di iniziative di rilievo sociale e culturale. Particolare attenzione viene riservata a coloro che si trovano in situazione di svantaggio o disagio sociale, per i quali l'inserimento lavorativo nella cooperativa rappresenta anche un importante strumento di inclusione sociale. Non si contano, poi, le iniziative di alto valore sociale e culturale, nel territorio e non solo.

"Coop in working", 18 maggio

Concetti che sono stati ribaditi anche nel corso di "Coop in working", il primo degli appuntamenti organizzati per celebrare il quarantesimo; un convegno, svoltosi il 18 maggio nel ridotto del Teatro Comunale di Ferrara, che ha avviato una riflessione sul modello di impresa in grado di affrontare le nuove sfide del mercato mantenendo al centro della propria identità il tema della responsabilità sociale.

A presiedere l'incontro, la vicepresidente di Copma **Silvia Grandi**, la quale, dopo il saluto del sindaco di Ferrara **Tiziano Tagliani** e della Presidente della Provincia di Ferrara, **Marcella Zappaterra**, ha dato la parola al presidente di Copma **Alberto Rodolfi**, che ha portato lo sguardo "oltre il quarantesimo" ponendo l'accento sul sistema di valori e di socialità che hanno caratterizzato il percorso di crescita di Copma nel tempo. "L'evoluzione nel tempo della legislazione cooperativa" è il titolo dell'intervento che è seguito a cura di **Gabriele Raccugno**, docente della Facoltà di Economia dell'Università di Cagliari, che ha fatto la cro-



nistoria della normativa in materia di cooperazione dai tempi della nascita delle prime cooperative nella metà del 1800, da Rochdale in Inghilterra a Pinerolo, in Italia, fino ai giorni nostri, mettendo in evidenza come l'evoluzione legislativa si sia progressivamente aggiornata seguendo l'evoluzione delle imprese che avevano la necessità di adeguarsi al mutare del mercato di riferimento.

Ivan Demuro, Docente di Diritto Commerciale Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, ha invece parlato di "Cooperative a mutualità non prevalente, una nuova modalità di fare impresa e l'esperienza di Copma", di cui proponiamo di seguito una sintesi dell'intervento. L'evento si è concluso con gli interventi di **Paolo Cattabiani**, Presidente Legacoop Emilia-Romagna, **Claudio Bighinati**, Vicepresidente del Comitato Regionale Giovani Imprenditori dell'Industria, di Confindustria Emilia-Romagna e di **Patrizio Bianchi**, Docente Facoltà di Economia Università di Ferrara, Assessore Università, ricerca e lavoro della Regione Emilia Romagna.

Cooperative: dal 2004 molto è cambiato

Di grande interesse, nel corso di "Coop in working" la riflessione di Ivan Demuro, dal titolo "Cooperative a mutualità non prevalente: una nuova modalità di fare impresa e l'esperienza di Copma", in cui è stato analizzato l'impatto sul mondo cooperativo del nuovo quadro del diritto societario entrato in vigore nel 2004 e, in particolare, il caso

38

GSA
SETTEMBRE
2012

Una realtà in espansione

Copma è una realtà in espansione, anche in questi ultimi anni non certo semplici: dal 2008 il fatturato è costantemente aumentato (da 33 a 36 milioni di euro, cifra più cifra meno), sempre in perfetta coerenza con i principi ispiratori della cooperazione. Nel tempo sono stati creati sempre più posti di lavoro, anche in settori diversi tra loro, ed è stata accresciuta la dignità del lavoro, anche grazie a prestigiose partnership, ricerche e studi universitari.

terpellate si sono auto-selezionate. L'unità di misura prescelta è stata il "canone metro quadro mensile". I dati raccolti hanno messo in luce una forte eterogeneità delle frequenze settimanali di pulizia all'interno delle diverse aree di rischio. Per ogni area di rischio è stata perciò individuata una specifica frequenza settimanale di pulizia in base alla quale elaborare il prezzo di riferimento. La quasi totalità dei contratti esaminati prevede, quali servizi aggiuntivi, la pulizia delle pareti verticali e una squadra di pronto intervento mentre non include lo smaltimento dei rifiuti speciali e la pulizia delle canalizzazioni dell'impianto di trattamento dell'aria. Dalle informazioni raccolte non risultano esserci correlazioni statisticamente significative tra prezzi e quantità acquistata. Sulla base dei dati disponibili e tenuto conto degli obiettivi di contenimento della spesa il prezzo di riferimento fornito è uguale a quello corrispondente al 20° percentile. Alcuni esempi: per le zone ad altissimo rischio, con frequenza di intervento di due volte al giorno, il prezzo di riferimento (con unità di misura canone mq/mese) è 6,48, con una mediana di 8,44. Se ci si sposta sull'alto rischio, il prezzo scende a 3,48 (mediana 4,19). Per il medio le cifre sono 2,29 e 3,02, mentre per il basso rischio si parla di 1,23 e 1,65 di mediana. Per le aree esterne si scende ancora: 0,08 con una mediana di 0,09.

è stata effettuata un'analisi preliminare della variabilità delle distribuzioni volta ad individuare eventuali valori anomali. Dato l'obiettivo più generale di contenimento della spesa, la verifica dei valori anomali ha riguardato in prevalenza i prezzi compresi tra i valori minimi e gli altri valori rappresentativi della distribuzione come la media e la mediana. Ove possibile sono state utilizzate tecniche statistiche per la correzione dei dati anomali. In tutti gli altri casi si è scelto di ricontattare telefonicamente o per via *e-mail* le stazioni appaltanti al fine di una verifica puntuale delle informazioni trasmesse. Per tutte le categorie di beni e servizi oggetto di indagine si fornisce un prezzo di riferimento inferiore al prezzo mediano, sempre in un'ottica di contenimento della spesa. Oltre al prezzo di riferimento viene, comunque, pubblicato anche il prezzo mediano. Quest'ultimo, infatti, può costituire un utile termine di confronto in tutti quei casi in cui il prezzo di riferimento, che per sua natura costituisce una misura sintetica dei prezzi comunicati, non riesca pienamente a dar conto dell'eterogeneità, anche qualitativa, dei beni e servizi acquistati. I prezzi rilasciati vanno comunque interpretati con cautela, tenuto conto dell'eterogeneità che spesso caratterizza i

beni ed i servizi acquisiti (in particolare per i dispositivi medici e i servizi) e, talvolta, del modesto numero di osservazioni raccolte.

I servizi di pulizia

Per ciò che riguarda, nelle specifico, il servizio di pulizia, la tabella fornisce i prezzi di riferimento (aggiornati ad aprile) relativamente a cinque aree di rischio (altissimo, alto, medio, basso, area esterna) all'interno delle quali le amministrazioni in-

SERVIZIO DI PULIZIA

Tipo Area	Frequenza settimanale della pulizia	Unità di misura	Prezzo di riferimento	Mediana
ALTISSIMO RISCHIO	14/7	canone mq mensile	6,48	8,44
ALTO RISCHIO	7/7	canone mq mensile	3,48	4,19
MEDIO RISCHIO	7/7	canone mq mensile	2,29	3,02
BASSO RISCHIO	5/7	canone mq mensile	1,23	1,65
AREA ESTERNA	1/7	canone mq mensile	0,08	0,09

Il contratto prevede la pulizia delle pareti verticali (il cui onere è compreso nel corrispettivo valutato sulla proiezione della superficie orizzontale) e una squadra di pronto intervento per interventi spot su richiesta. Il contratto non prevede lo smaltimento dei rifiuti speciali e la pulizia delle canalizzazioni dell'impianto di trattamento dell'aria.



Un'opinione in formazione

Fin qui i dati di fatto. Ma quali saranno le conseguenze sulle imprese? E che cosa ne pensano gli interessati? La notizia è freschissima e, come si può immaginare, è ancora un po' presto per avere opinioni definite da parte di enti, associazioni e soggetti coinvolti. Razionalizzare, quindi dimensionare e "tagliare" non piace a nessuno, si sa, anche se ci si rende conto del-

la necessità di farlo. Per **Gianni De Togni** di Scuola Nazionale Servizi, consulente con grande esperienza in ambito sanitario, "in questo settore, così importante per la qualità della vita di tutti, mi sembra pericoloso ragionare sui prezzi in maniera svincolata dalla qualità del servizio. Comprendo la necessità di razionalizzare, ma prima di far uscire tabelle bisognerebbe riflettere un po' di più sulle situazioni concrete. Nei prossimi giorni, comunque, avremo occasione di discutere meglio sull'argomento e verificare l'effettivo impatto del provvedimento". Ancora presto anche per **Giuseppe Gherardelli**, di Anip-Fise, che si riserva di "riflettere meglio, con le aziende, sugli aspetti tecnici delle tabelle in una serie di riunioni già previste nelle prossime settimane". E l'argomento è entrato negli ordini del giorno anche delle riunioni Legacoop Servizi. **Fabrizio Bolzoni**, di Legacoop, se da un lato considera un buon inizio "il fatto che l'Autorità abbia deciso di fissare dei punti di riferimento, delle indicazioni di massima", dall'altro vede "con preoccupazione il fatto che tali prez-

zi non tengano conto nella giusta maniera della grande varietà di situazioni che emerge dai singoli capitolati. Mi spiego: è chiaro che ogni caso, ogni situazione ha le sue peculiarità che possono provocare scostamenti anche significativi dai prezzi di riferimento. E se si tiene conto che questi prezzi saranno poi quelli presi a riferimento per la spending review, penso che sarebbe il caso di ragionarci con più cautela, magari prevedendo la possibilità di declinare le tabelle in base alle singole specificità". Quanto a noi, preferiamo aspettare le valutazioni degli interessati prima di sbilanciarci in considerazioni destinate a lasciare il tempo che trovano. Certo, di primo acchito ci viene da pensare che i numeri, pur con tutte le cautele di questo mondo, non hanno molto significato se non calati nei rispettivi contesti di riferimento, e che acquisiscono senso nel momento in cui li si impiega in modo intelligente. In caso contrario si rischia di deprimere ulteriormente la qualità di un servizio essenziale in ambito ospedaliero.

[www.avcp.it]

28
GSA
SETTEMBRE
2012

Scordatevi i segnali di pericolo...



E' arrivato il pulito asciutto!

Grazie alla perfetta asciugatura dei pavimenti, le lavasciuga CTM consentono di lavare con continuità ed efficienza in ogni ambiente riducendo al minimo il disturbo e le interruzioni alle normali attività di chi vi opera.

Progettate per rispondere al meglio alle esigenze dei professionisti della pulizia, le lavasciuga CTM garantiscono facilità d'uso, affidabilità, produttività e grande qualità di lavoro. Senza rischi né problemi.

CTM Stabilimento produttivo via J.F.Kennedy, 12 - 46020 Pegognaga (MN) Italy
Tel. +39 0376 55431 - Fax +39 0376 554392
E-mail: info@lavorwash.it - WebSite: www.ctmgroup.it




ENJOY CLEANING