

Analisi di mercato sulla domanda e l'offerta di soluzioni tecnologiche per la gestione integrata del ciclo dell'appalto

Sintesi dei risultati della ricerca

Annalisa Giachi,

Responsabile Ricerche Promo PA Fondazione



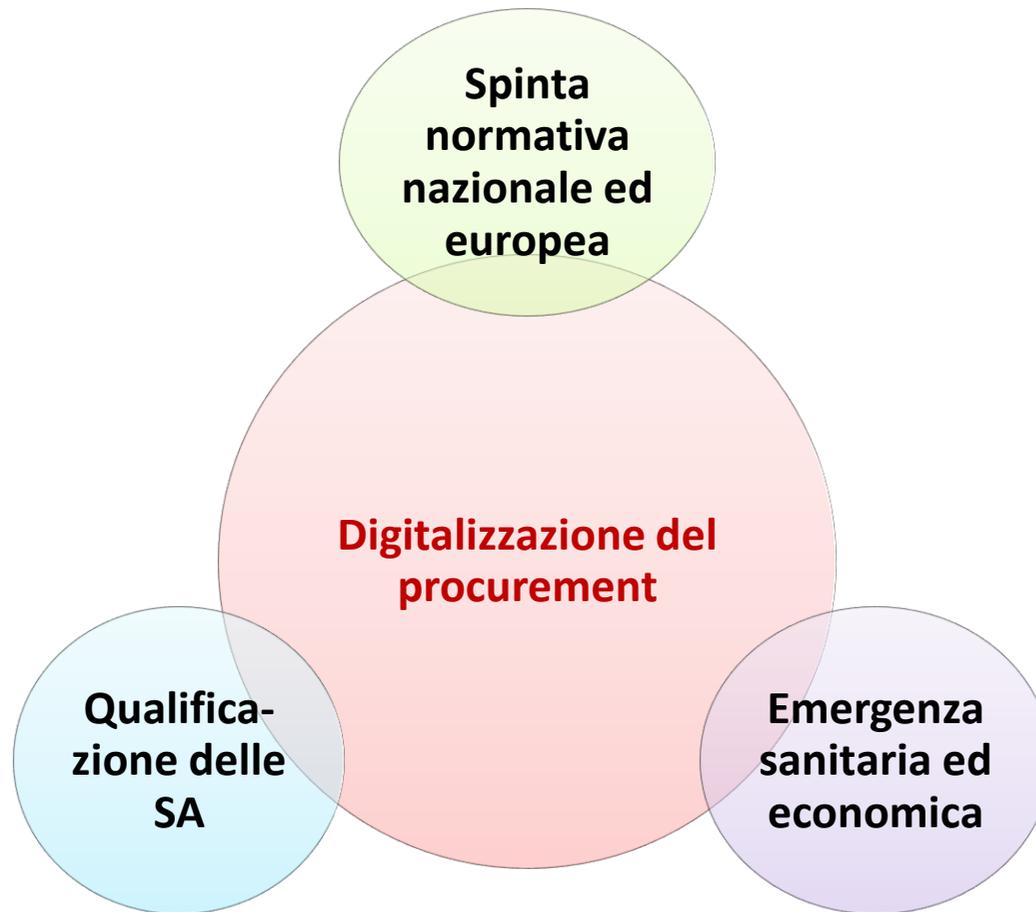
In collaborazione con:



Il contesto normativo e tecnologico e l'attuale emergenza sanitaria ed economica stanno accelerando il ricorso alle soluzioni di e-procurement



I fattori che stanno spingendo verso un cambiamento



Le possibilità per le Stazioni appaltanti

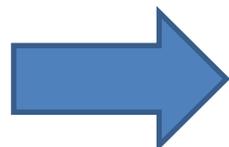
- Utilizzare la piattaforma di Consip
- Adottare in riuso le piattaforme regionali", gratuitamente o a costo contenuto

• Acquisire le piattaforme sul mercato tramite gare di appalto per l'acquisizione di servizi dedicati.

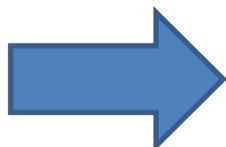
Focus della ricerca

L'emergenza attuale: l'art.75 del "Cura Italia"

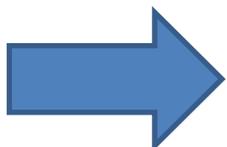
Introduzione di deroghe alle modalità di acquisto di beni e servizi informatici per:



Agevolare il lavoro agile



Diffondere i servizi in rete



Agevolare l'accesso ai servizi in rete



PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI

L'emergenza attuale: l'art.75 del "Cura Italia"

DEROGHE



Procedura negoziata con invito ad almeno 4 offerenti (al posto delle procedure aperte)



Deroga alla verifica del possesso dei requisiti e sostituzione con l'acquisizione di un'autocertificazione dell'aggiudicatario



Si prova ad accelerare sul fronte degli acquisti di e-procurement



Attenzione ancora maggiore alla scelta dei fornitori!!

*I risultati dell'indagine:
Alcune evidenze dall'analisi di mercato*

Le linee di indagine



Analisi del mercato dei provider di soluzioni tecnologiche



Raccolta dei punti di vista di 50 stazioni appaltanti



Analisi di circa 50 bandi di soluzioni tecnologiche per la gestione di piattaforme di e-proc



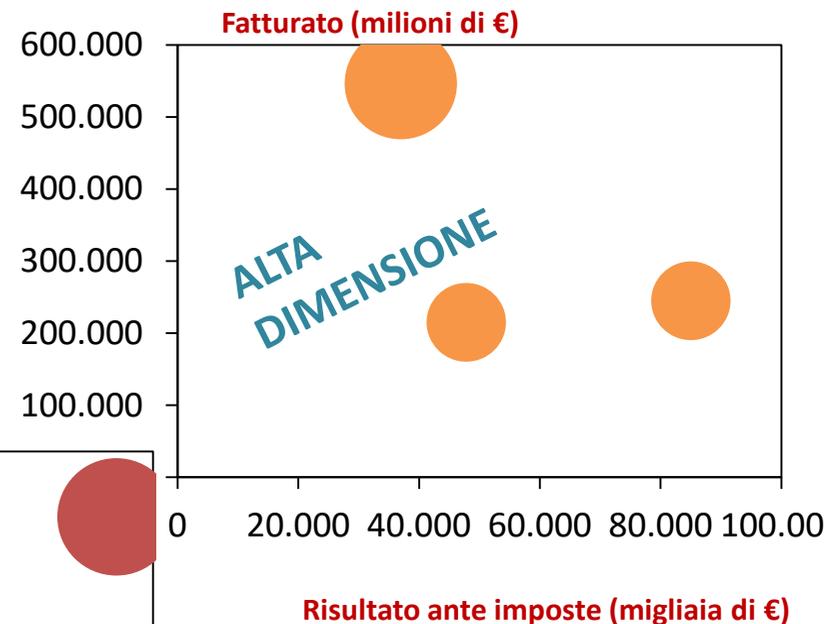
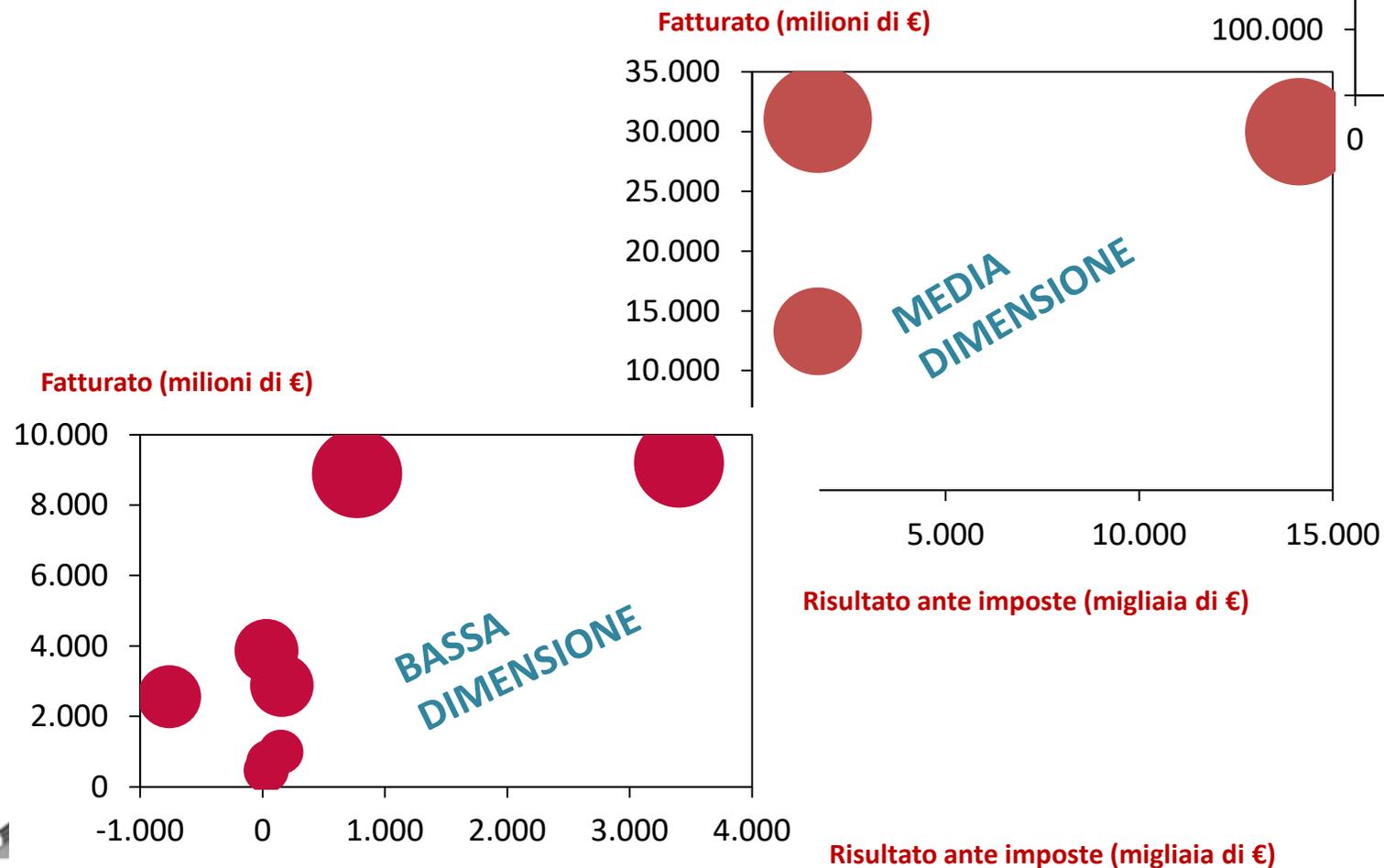
**MAPPA DELLA SOSTENIBILITA'
DEI PROVIDER**



PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI

Linea di indagine 1: Principali evidenze dell'analisi del mercato

1 Fatturato e risultato ante imposte degli operatori del mercato



Risultato ante imposte (migliaia di €)

Evidente polarizzazione di 3 fasce di operatori:

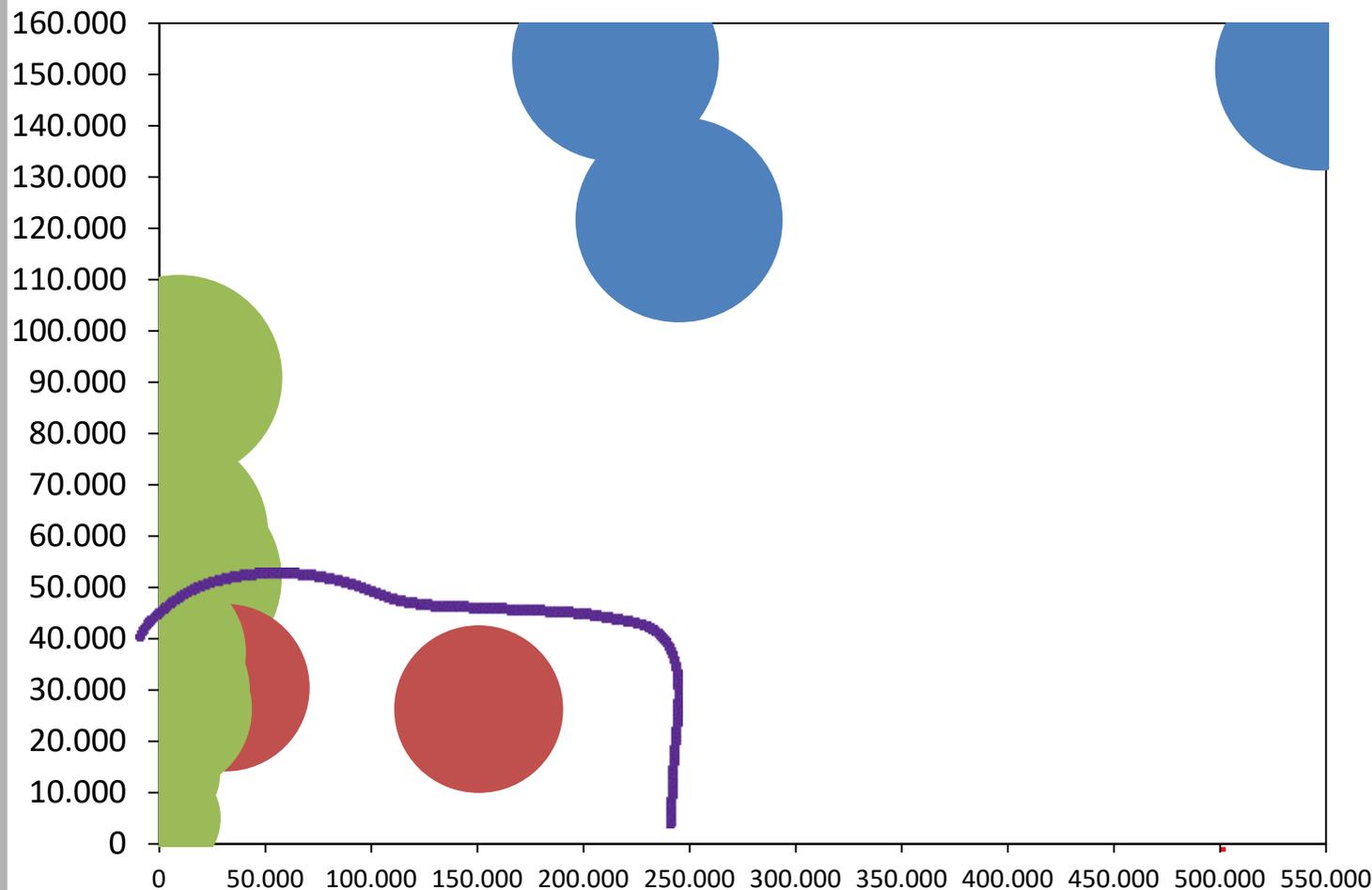
- Alta dimensione: > 100 mio € di fatturato
- Media dimensione: > 10 < 30 mio €
- Bassa dimensione: < 10 mio € di fatturato

②

**Fatturato e costo medio per dipendente
(comparazione tra operatori nazionali o con sede
operativa in Italia)**

Linea di indagine 1: Principali evidenze dell'analisi del mercato

Costo medio per dipendente (Euro; valori Lordo annuo)



Si conferma la
polarizzazione tra grandi e
piccoli operatori

Un livello di costo per
dipendente
particolarmente basso
può essere un segnale di
instabilità dell'azienda
(frequente turnover) e
di possibile inadeguatezza
delle competenze interne

FATTURATO (migliaia di euro)

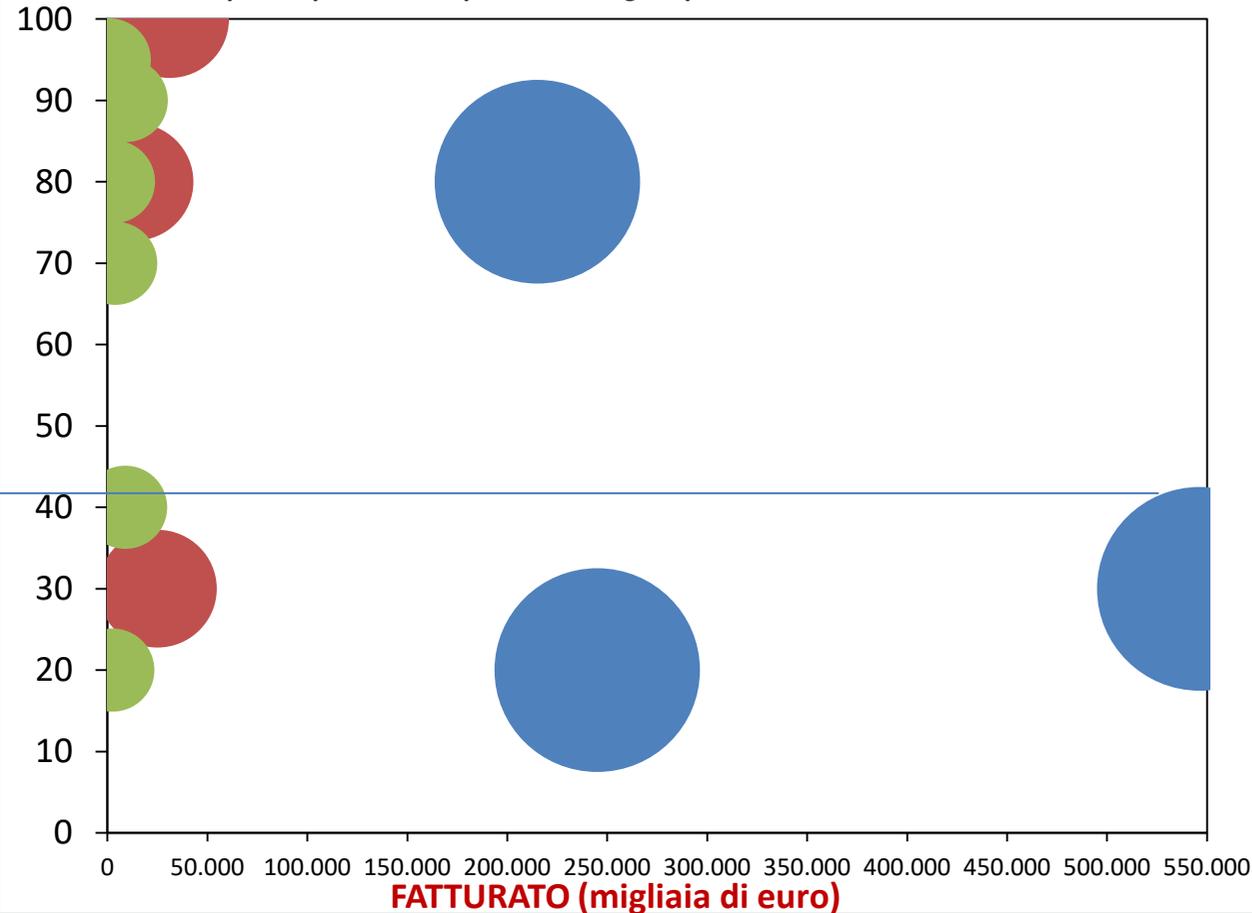
Linea di indagine 1: Principali evidenze* dell'analisi del mercato

3

Fatturato e specializzazione nel procurement pubblico

SPECIALIZZAZIONE IN E-PROCUREMENT PUBBLICO (0-100).

Rate basate sulla partecipazione del provider alle gare pubbliche. Sotto il 50% è scarso con tendenza al nullo



I provider più specializzati nel settore pubblico sono caratterizzati da una piccola dimensione. Ciò può essere indice di bassa sostenibilità, oltre a scarsa capacità di innovazione apportabile al settore

I provider più grandi sono invece meno specializzati (con poche eccezioni) e non è semplice rilevare quanto investono in competenze e innovazione mirata sull'e-proc.

Linea di indagine 2/3: principali evidenze dall'analisi dei capitolati e dal confronto con le stazioni appaltanti

Le motivazioni dell'acquisto di piattaforme: scelte strategiche o adempimentali?



L'obbligo normativo è la leva prevalente, indicata da 25 PA su 39 (oltre il 60%), a conferma che le stazioni appaltanti si accingono agli acquisti di piattaforma solo per rispondere ad un adempimento e non perché si rendono conto della rilevanza e del valore del bene o servizio che possono acquisire



Prevale una **visione piuttosto generica del ruolo e della destinazione della piattaforma**, poiché nella grandissima maggioranza dei casi si dichiara che la piattaforma nei programmi iniziali era destinata a tutte le strutture dell'Ente. La risposta denota una scarsa consapevolezza dei funzionari circa le specificità di una piattaforma di e-procurement che è ovviamente destinata a gestire il ciclo degli acquisti e non a svolgere funzioni diverse utilizzabili da tutti gli Uffici

Linea di indagine 2/3: principali evidenze dall'analisi dei capitolati e dal confronto con le stazioni appaltanti

La valutazione delle proprie piattaforme?

	Valutazione molto positiva (8-9-10/scala 0-10)	Valutazione positiva (5-6-7/scala 0-10)	Valutazione insufficiente (0-4/scala 0-10)
Livelli di manutenzione e aggiornamento	61,5%	30,8%	5,1%
Innovazione nelle soluzioni	46,2%	38,5%	12,8%
Servizi a valore aggiunto	25,6%	33,3%	38,5%
Assistenza ricevuta	64,1%	25,6%	7,7%
Compliance alla normativa	53,8%	41,0%	2,6%
Certificazioni (sicurezza informatica, integrità dei dati, GDPR...)	48,7%	28,2%	20,5%



Le valutazioni sono positive per oltre il 60% del campione. Sulla capacità delle piattaforme di adeguarsi ai continui cambiamenti normativi i giudizi sono soddisfacenti



Molto insoddisfacenti i giudizi sulle certificazioni e sui servizi a valore aggiunto

Linea di indagine 2/3: principali evidenze dall'analisi dei capitolati e dal confronto con le stazioni appaltanti

Le competenze interne



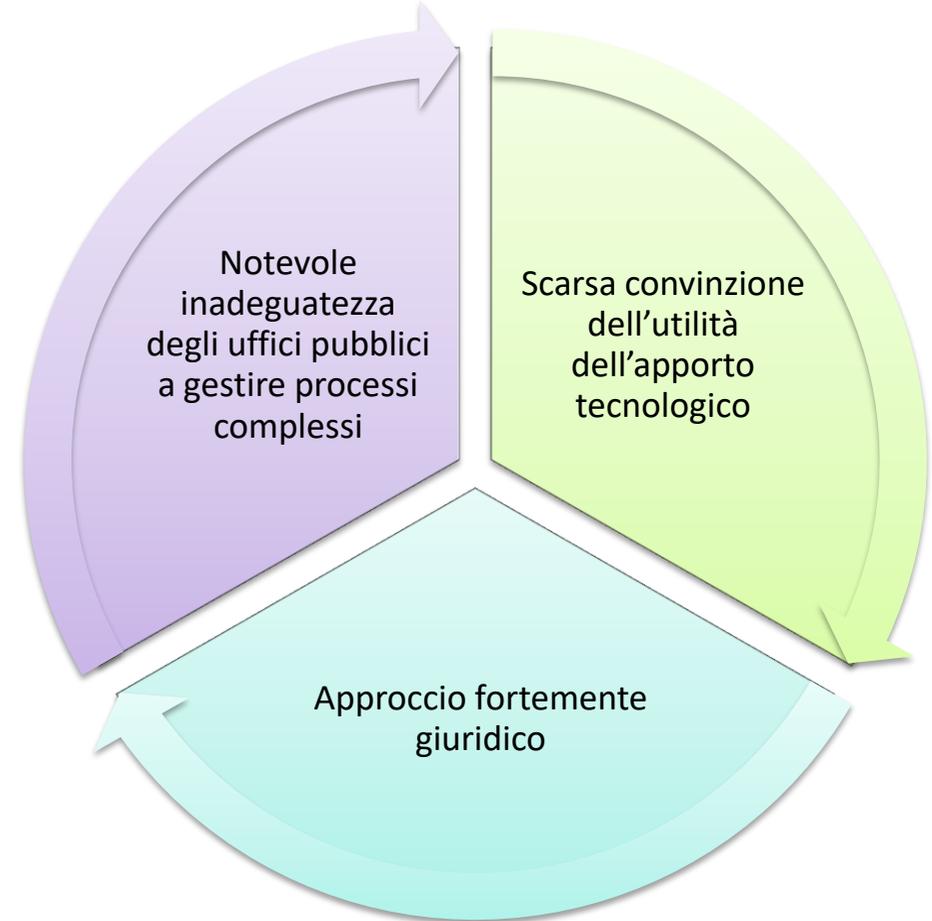
Solo 3 Enti hanno acquisito nuovo personale per gestire la piattaforma



Solo 1 Ente si è dotato di competenze informatiche



Nella grande maggioranza dei casi, l'acquisizione della piattaforma non è stata accompagnata da un cambiamento organizzativo



Linea di indagine 2/3: principali evidenze dall'analisi dei capitolati e dal confronto con le stazioni appaltanti

I criteri di scelta del fornitore



1 su 4



2 casi



Solo 1 caso!!!!



1 caso



1 caso

“Non ho mai partecipato alla scelta del fornitore”

“Il prezzo è stato l'elemento fondamentale!!!”

“Ho visionato attentamente la piattaforma prima di decidere”

“Fondamentale è stata la possibilità di seguire la fase pre-gara e post gara”

“Fondamentale è la SEMPLICITA' della piattaforma”



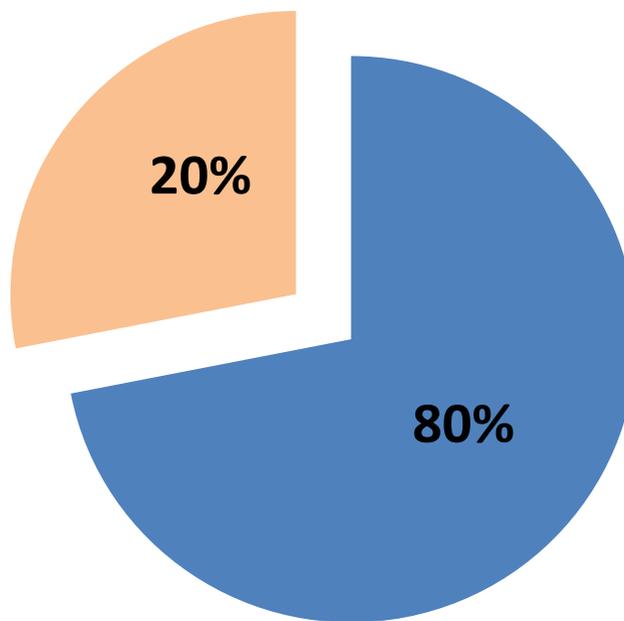
PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI

Linea di indagine 2/3: principali evidenze dall'analisi dei capitolati e dal confronto con le stazioni appaltanti

Approccio strategico

- Logica di intervento strategica, con una visione di lungo periodo
- Confronto con i vertici dell'Ente (scelgo la soluzione che mi consente di organizzare al meglio tutto il ciclo dell'appalto),
- Controllo della filiera (ragiono non solo sulla gara ma anche sul pre-gara e post-gara)

Alcune considerazioni di sintesi



Approccio adempimentale

- Logica di intervento adempimentale (esiste un obbligo di legge, devo fare qualcosa)
- Logica economica (scelgo la soluzione che mi costa meno, dunque quella del riuso delle piattaforme regionali)
- Logica personalistica (faccio la mia piattaforma in modo da portare a casa risultati di breve termine).

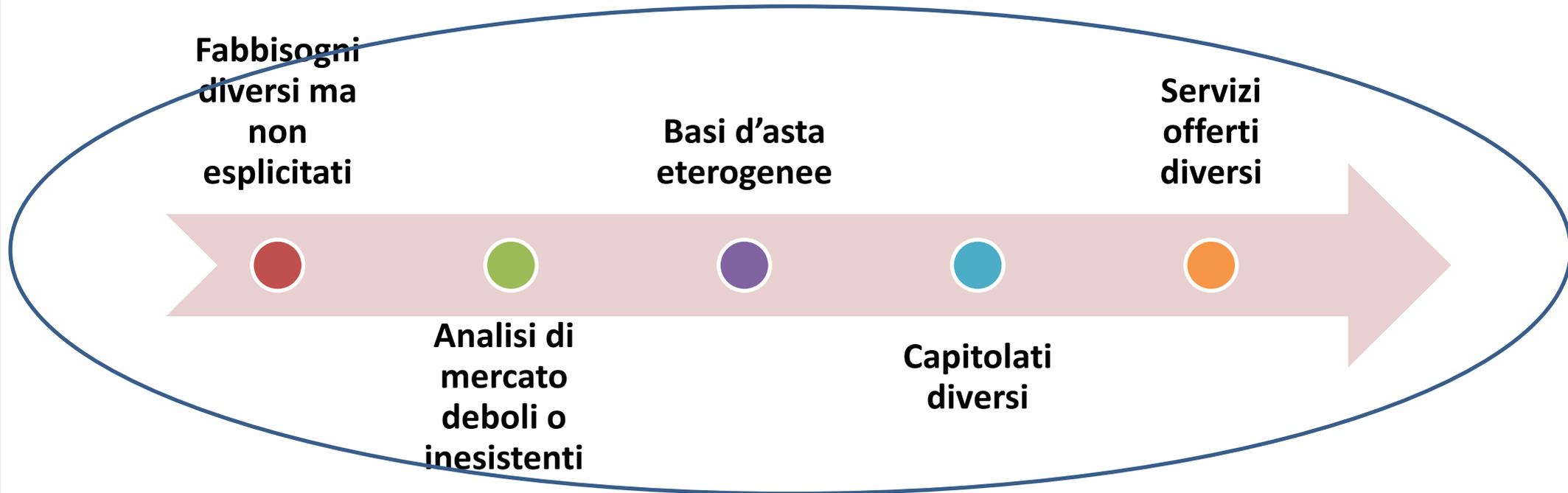


*I risultati dell'indagine:
capitolati e bandi di soluzioni di e-
procurement: alla ricerca del bando
ideale*



PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI

Un processo non controllato



Disomogeneità tra gli
Enti
Disorientamento per i
fornitori



PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI

Requisiti finanziari

Nella quasi totalità dei casi analizzati, **nessun requisito finanziario è richiesto!!!**

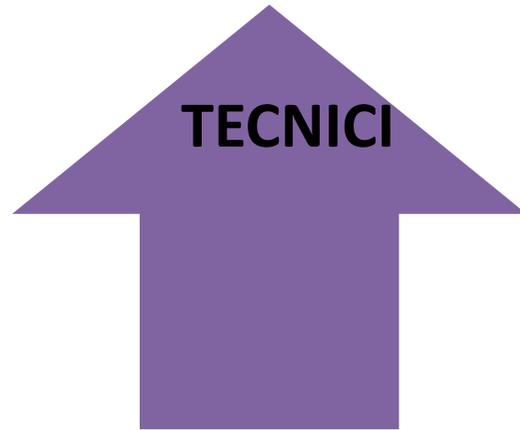


Questo significa che nella grande maggioranza dei casi non si richiedono informazioni sulla solidità finanziaria dell'operatore economico, né della sua sostenibilità nel tempo.

Solo in pochi casi (5 su 24), si individuano, nei bandi, richieste relative a precedenti esperienze, di solito richieste nel triennio, e con importi di una certa consistenza .



Requisiti funzionali e tecnici



Interoperabilità, dialogo con i sistemi Anac, dialogo con i gestionali degli Enti



Spesso generici: albo fornitore, anagrafiche, archiviazione



PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI

La mappa della sostenibilità



PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI

Perché una mappa della sostenibilità dei provider di tecnologia?



Servono linee guida per costruire bandi sostenibili e di qualità

Gli indicatori di sostenibilità



**5 FAMIGLIE
DI
INDICATORI**



PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI

Gli indicatori di sostenibilità

INDICATORI DI ANALISI

RATIO DEGLI INDICATORI

SOLIDITA' FINANZIARIA

- Fatturato
- Numero dipendenti
- Costo del lavoro/dipendenti
- Ammortamenti
- Investimenti/fatturato

Un fatturato ridotto può minare la capacità di sopravvivenza dell'impresa. Una bassa capacità di investimenti è un fattore di rischio in un settore soggetto a continui cambiamenti tecnologici.

STANDARDIZZAZIONE E DELLE SOLUZIONI

- Pianificazione
- Vendor rating
- Sourcing
- Contratto
- Catalogo e e-invoice

Bassi livelli di standardizzazione possono rendere la soluzione più inaffidabile con il rischio di dover apportare modifiche continuative.

SICUREZZA ED INFRASTRUTTURA

- Service Level Agreement
- Ridondanza
- Encryption
- Sistemi integrati

Bassi livelli di sicurezza possono portare alla perdita di dati e provocare contenziosi con gli operatori economici

CERTIFICAZIONI DI QUALITA'

- Sicurezza
- Business continuity
- Disaster recovery
- Privacy e GDPR

Il fattore più rilevante non è il possesso delle singole certificazioni ma la copertura integrata degli ambiti di rischio: sicurezza, privacy, GDPR

COMPETENZE VERTICALI

- Numero clienti PA
- Sviluppo release
- Interoperabilità
- Assistenza/help desk

L'esperienza effettiva in ambito pubblico è una forma di tutela della pubblica amministrazione contro ritardi e costi nascosti

**Per richiedere il rapporto completo di
ricerca:**

Annalisa Giachi

Responsabile Ricerche

Promo Pa Fondazione

a.giachi@promopa.it

