

Consip - Market day 2025

Tavolo operativo – PICCOLE E MEDIE IMPRESE

29/05/2025



Il Market day - Tavolo Piccole e Medie Imprese

Elenco contributi al tavolo



Questionari: n. 37

Imprese e Associazioni

- A.F. MEDICAL SRL
- AFORP (Associazione Fornitori Ospedalieri Pluriregionale)
- ANCE
- ANCE EMILIA Area Centro
- ANIP Confindustria - Associazione Nazionale Imprese Pulizie e Servizi
- Anitec-Assinform
- Assintel
- Bioforniture Srl
- CNA
- CNS
- Confartigianato
- CONFESERCENTI PROVINCIALE RAGUSA
- CONFESERCENTI VERCELLI
- Confimi Industria
- Confindustria
- Confindustria Brescia
- Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici
- Conflavoro PMI Sanità
- Consorzio Leonardo Servizi e Lavori Società Cooperativa Consortile Stabile
- Diano S.p.A.
- Euro&Promos FM S.p.A.
- EUSTEMA
- I.F.M. Italia Facility Management S.p.A.
- La Lucente S.p.A.
- LeMaitre Vascular S.r.l.
- MEDICAL CALò S.r.l.
- Net4market - CSamed S.r.l.
- P.A. Advice S.p.A.
- Palantir Italia S.r.l.
- PHRONEMA S.r.l.
- Progetti S.r.l.
- RAYS S.p.A.
- S.I.P.A.V. Società Italiana Pulizie Appalti Vari
- Strategic Management Partners S.r.l.
- Unappa Servizi Srl
- Unindustria
- Witapp S.r.l.



Manifestazione di interesse

**Pubbliche
Amministrazioni**

11

CONTRIBUTI TOTALI 48

Il Market day - Tavolo Piccole e Medie Imprese

Elenco dei partecipanti al tavolo

Pubbliche Amministrazioni	Associazioni	Imprese
 • Lazio INNOVA (Regione Lazio) • Ministero per lo Sviluppo Economico (MISE) • INAIL • Puglia Sviluppo (Regione Puglia) • Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT) • Corte dei Conti	 • AFORP • ANCE • ASSINFORM • CNA • CNSONLINE • Confartigianato • Confcooperative • Confesercenti • CONFIMI • Confindustria • Confindustria Brescia • Conflavoro PMI Sanità • Unindustria	 • AF Medical S.r.l. • Axiom.IT S.r.l. • Diano S.p.A. • Euro&Promos FM S.p.A. • I.F.M. Italia Facility Management S.p.A. • ISED S.p.A. • La Lucente S.p.A. • LEMAITRE VASCULAR S.r.l. • MEDICAL CALO' S.r.l. • P.A. Advice S.p.A. • Palantir Italia S.r.l. • Progetti S.r.l. • Sipav S.r.l. • Strategic Management Partners S.r.l. • Witapp S.r.l.
Partecipanti 7	Partecipanti 22	Partecipanti 17

PARTECIPANTI TOTALI 46

Il Market day - Tavolo Piccole e Medie Imprese

Questionario

1 Alla luce del nuovo codice degli Appalti, quali aspetti hanno apportato miglioramenti o rappresentano un punto di forza per la tua impresa?

- **Processo di gara più trasparente, snello e competitivo**
- Rafforzata la qualità dei servizi e dei lavori, promuovendo la **sostenibilità** e l'**innovazione**
- La richiesta di accesso agli atti è stata agevolata dalla **digitalizzazione**
- Positiva la **riserva di subappalto** a favore delle PMI
- I **principi del risultato e della fiducia**, unitamente alla **revisione dei prezzi**, aiutano a ridurre gli oneri burocratici e migliorare la qualità della programmazione e dell'esecuzione delle opere
- Persistono, tuttavia, delle complessità che rendono ancora poco sostenibile la partecipazione delle PMI alle gare pubbliche (**oneri connessi alla presentazione delle garanzie**)
- Necessità di **miglioramento nella definizione del CCNL**

2 Qual è stata la vostra esperienza nella partecipazione a gare aggregate o nell'utilizzo di strumenti di negoziazione?

- Esperienza generale **molto buona** che permette la **collaborazione** tra team e la presentazione di **offerte più competitive**.
- **Maggiore accessibilità** per abbassamento dei requisiti minimi richiesti, ma permangono le difficoltà per l'eccessiva dimensione dei lotti e per i requisiti economici penalizzanti
- **Valorizzare**, nei bandi di gara, la **competenza specifica dei servizi** e favorire una partecipazione equilibrata tra grandi imprese e PMI, evitando l'accorpamento di servizi eterogenei
- **Lotti di eccessive dimensioni** comportano anche ritardi nelle aggiudicazioni con conseguenti modifiche dei fabbisogni, oltre a richiedere capacità tecniche e finanziarie ostative per le PMI
- Necessità di migliorare **User Experience della piattaforma** utilizzata e di ampliare le categorie merceologiche disponibili sul Mepa per mettere a disposizione servizi specifici di supporto alla PA
- Eccessiva aggregazione della domanda e procedure di acquisizione con arco temporale molto lungo



Confronto
col
mercato

3 Quali suggerimenti per incentivare o favorire l'accesso delle PMI al mercato della domanda pubblica

- Promuovere iniziative di **formazione e informazione**
- Incrementare ed agevolare la partecipazione dei **Consorzi Stabili** alle gare pubbliche che possono fungere da volano per gli interessi delle PMI che ne fanno parte
- Individuare servizi oggetto di **gara da riservare in "esclusiva" alle PMI innovative**, coinvolte in RTI
- Creare un'unica piattaforma di e-Procurement
- **Progetti pilota** che dimostrino e valutino le tecnologie applicate a specifici use case o esigenze della PA
- **Semplificare i requisiti di partecipazione riducendo** i requisiti economici, le dimensioni dei lotti, le garanzie e i **tempi di pagamento**
- Suddividere le gare in **lotti funzionali, territoriali o specificamente pensati per le PMI**, e rafforzare il ricorso all'OEPV per **premiare qualità e innovazione** in particolare per le forniture di servizi software e IT

4 In che modo le gare pubbliche e l'utilizzo delle piattaforme di e-Procurement hanno influenzato la competitività della tua impresa sul mercato e quali strategie avete adottato per affrontare le sfide emergenti, legate ai cambiamenti Tecnologici e normativi?

- **Possibilità di accedere a un mercato più ampio** e partecipare a gare in modo più **trasparente ed efficiente, riducendo i tempi e i costi**
- Possibilità di **accedere a nuovi mercati pubblici** e di operare anche al di fuori del territorio locale
- Le piattaforme di e-Procurement se da un lato migliorano la **tracciabilità** e la **trasparenza**, dall'altro aumentano la **complessità operativa**
- **Migliorare la chiarezza** in alcune funzionalità della piattaforma
- Per affrontare le sfide legate ai cambiamenti tecnologici, le imprese hanno investito nella **formazione** dei loro team. Hanno, inoltre, dedicato **risorse e consulenza** per gestire in modo più efficace le gare e le pratiche amministrative e migliorato la digitalizzazione dei processi

Il Market day - Tavolo Piccole e Medie Imprese

Principali temi trattati

Accesso delle PMI al mercato pubblico	Sostenibilità economica	Innovazione e partecipazione dinamica	Formazione e supporto
• Le PMI rappresentano il 99% della struttura produttiva italiana e soltanto una piccola parte riesce ad accedere al mondo degli appalti pubblici. Nonostante le aperture normative, ci sono ancora ostacoli strutturali da superare • Premialità reale per il coinvolgimento delle PMI negli appalti pubblici • Dimensionamento eccessivo dei lotti, ostacolo per la partecipazione delle PMI • Art.11 del Codice dei contratti e principio di equivalenza al fine di contrastare il dumping sui prezzi a discapito della qualità e dei diritti dei lavoratori	• Criticità su impegni necessari per garanzie e polizze: necessità di modelli alternativi • Necessità di tariffe più congrue e revisione prezzi efficace (per garantire tariffe adeguate e mantenimento di sostenibilità contrattuale) • Esigenza di allineamento tra basi d'asta pubbliche e tariffe reali del mercato • Aggiornamento dei benchmark tariffari utilizzati nelle gare, in coerenza con i report pubblici del settore • Riflessione su formule di attribuzione del punteggio economico per evitare che ribassi eccessivi ostacolino l'offerta di soluzioni innovative da parte delle PMI • Criticità nei pagamenti nel subappalto: le PMI spesso soffrono ritardi causati da dinamiche nella catena di fornitura • Proposta di fatturazione collaborativa, replicando esperienze internazionali	• Criteri di premialità oggettivi e progressivi per gli RTI: le PMI vengono spesso coinvolte solo formalmente nei grandi appalti, serve trasparenza e reale valorizzazione ("formalizzazione della presenza") • Riduzione, ove possibile, dei requisiti di capacità economica e finanziaria, così da non escludere imprese valide ma di dimensioni contenute • Favorire meccanismi inclusivi attraverso strumenti già disponibili • Uso di criteri tecnici che valorizzino competenze, innovazione ed esperienza, e non solo dimensioni economiche	• Sportelli territoriali e formazione come strumenti da potenziare • Programma di formazione dedicato alle PMI sul procurement pubblico e l'utilizzo degli strumenti digitali
			