

# Strategie e risultati delle centrali di acquisto regionali: il ruolo di Intercent-ER in Emilia-Romagna

Roma, 20 maggio 2010





## LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI COINVOLTE

- ▶ Regione ed enti regionali (agenzie, aziende e istituti);
- ▶ Enti e Aziende del Servizio Sanitario Regionale

### Soggetti vincolati

all'acquisizione di beni e servizi mediante le convenzioni dell'Agenzia

- ▶ Enti locali ed enti, aziende, istituti, istituzioni e società da essi posseduti;
- ▶ istituti di istruzione scolastica e universitaria del territorio;
- ▶ organizzazioni di volontariato dell'Emilia-Romagna
- ▶ altre amministrazioni, anche appartenenti ad altre regioni

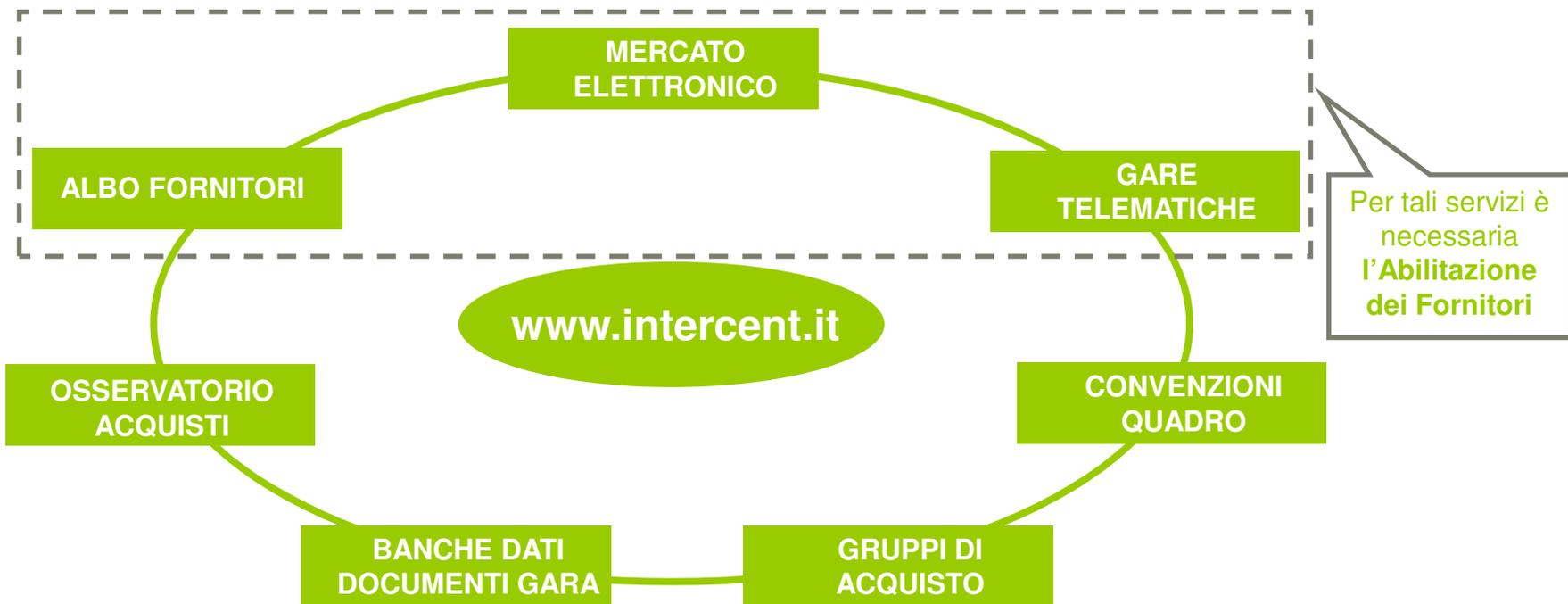
### Soggetti non vincolati

all'acquisizione di beni e servizi mediante le convenzioni dell'Agenzia



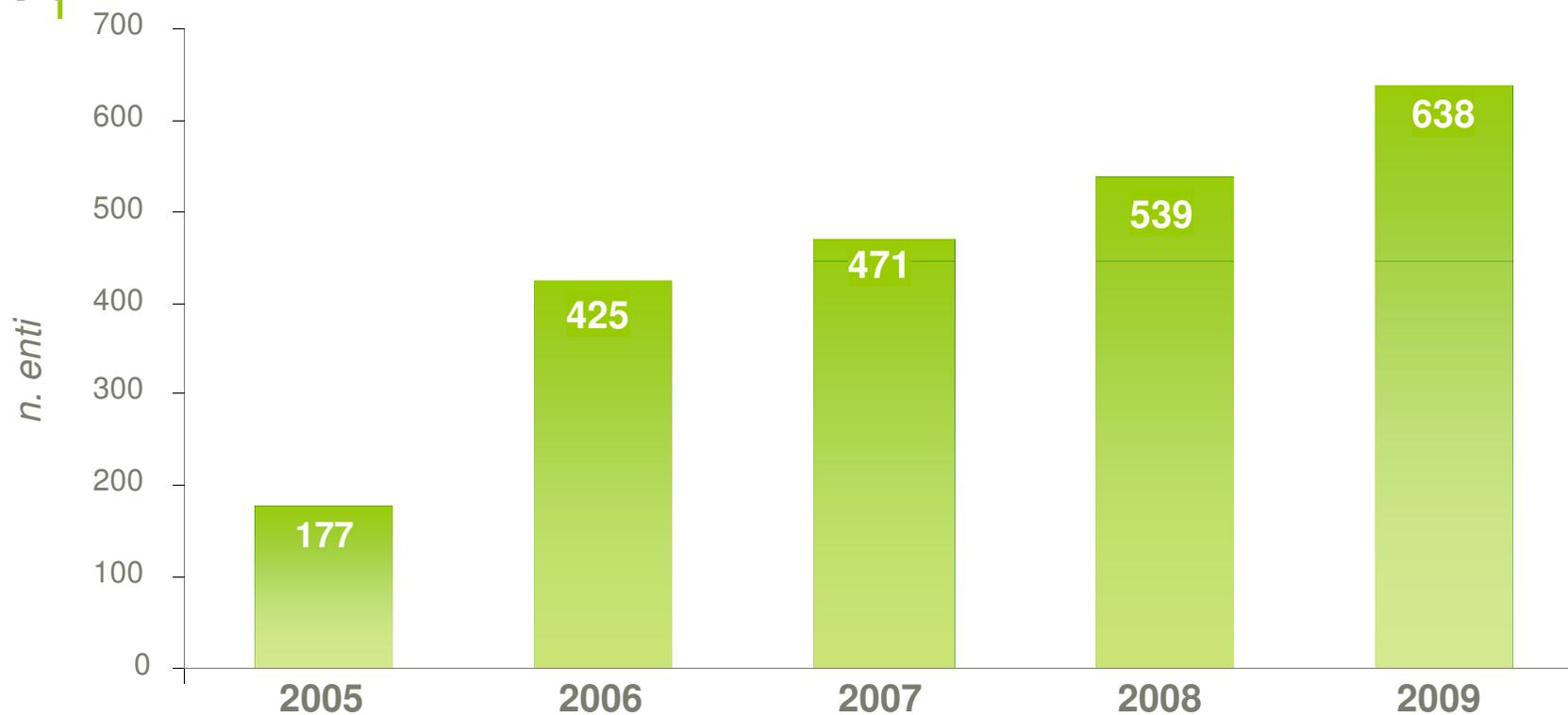
## I SERVIZI DI INTERCENT-ER

Attraverso il portale [www.intercent.it](http://www.intercent.it), l'Agenzia mette a disposizione degli Enti registrati e dei Fornitori un set articolato di servizi a supporto dei processi di approvvigionamento di beni e servizi :





## EVOLUZIONE DEGLI ENTI REGISTRATI – 2005-2009





## PRINCIPALI RISULTATI 2005-2009

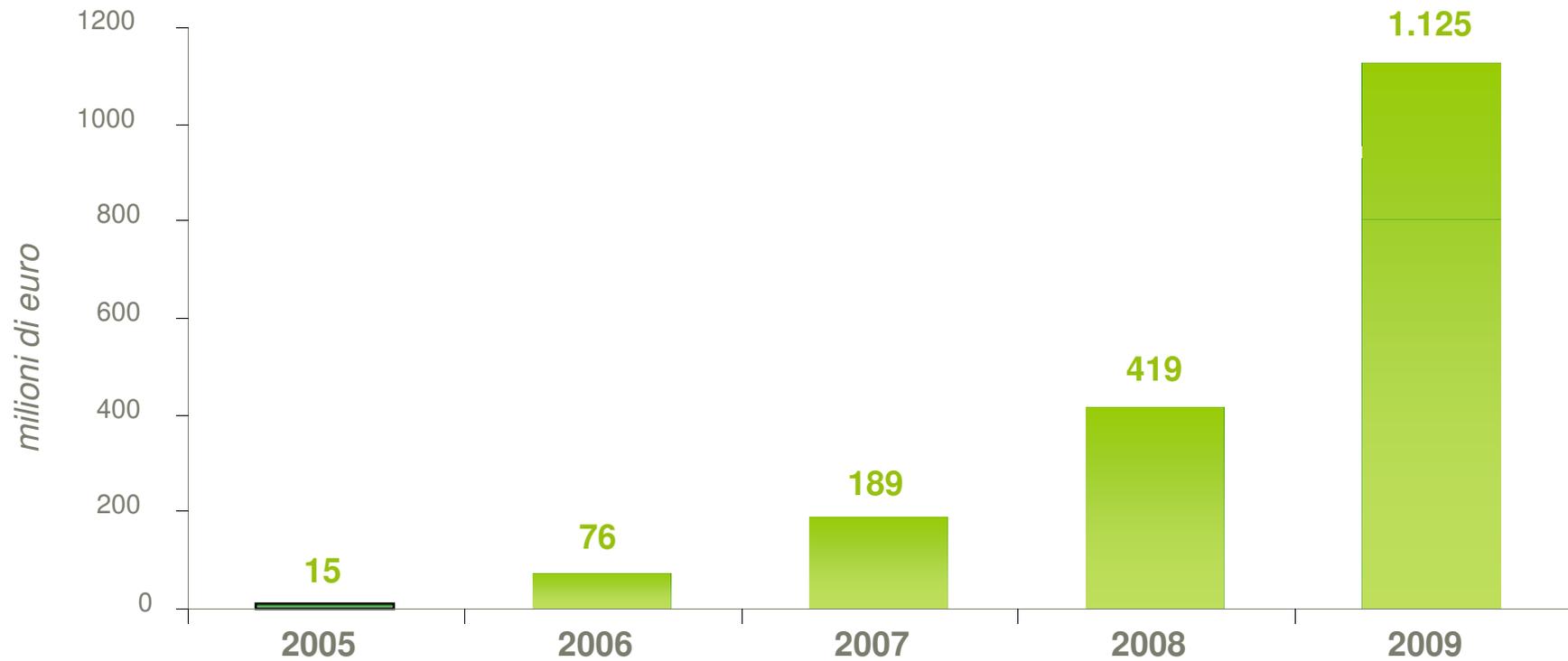
Nel periodo 2005-2009, l'Agenzia ha raggiunto i seguenti risultati:

- ▶ **Convenzioni attivate** per quasi 2,3 miliardi di euro;
- ▶ **Contratti stipulati** dalle P.A. per oltre 1,8 miliardi di euro;
- ▶ **Risparmi medi** del 13,8%;
- ▶ **Risparmi da Convenzioni** pari a 257,4 milioni di euro rispetto ai prezzi precedentemente pagati dalle Amministrazioni;
- ▶ **Risparmi procedurali per le P.A.** stimati in circa 10 milioni di euro di costi di pubblicazione e circa 610 anni-uomo lavorativi;
- ▶ **Risparmi procedurali per le imprese** stimati in circa 360 anni-uomo



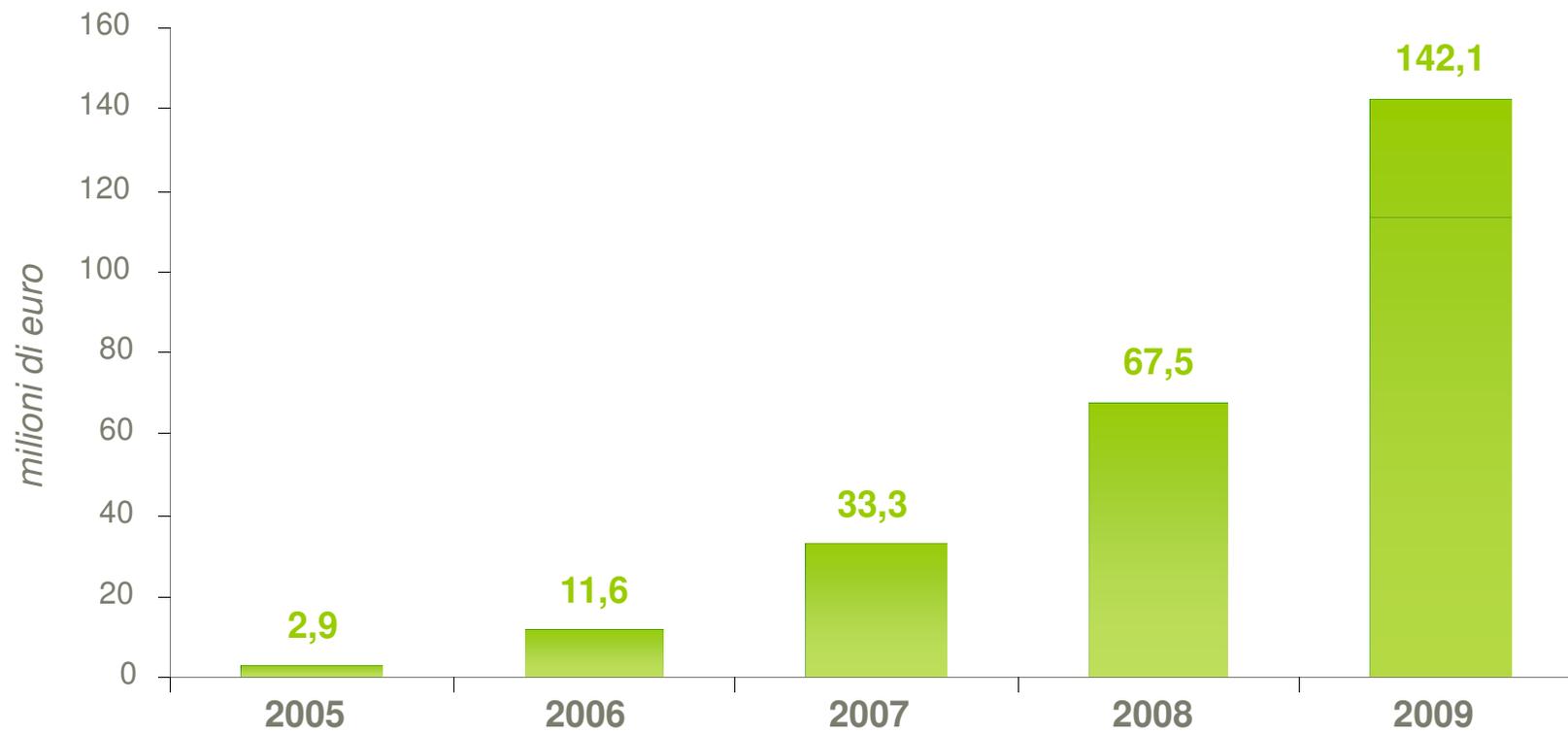


## EVOLUZIONE DEGLI ORDINATIVI – 2005-2009





## EVOLUZIONE DEI RISPARMI – 2005-2009





## TIPOLOGIA DI IMPRESE AGGIUDICATARIE DI CONVENZIONI – 2005-2009

| Imprese |       |  |  |  |  |                          |                    |   |                                    |
|---------|-------|--|--|--|--|--------------------------|--------------------|---|------------------------------------|
| N°      | %     |  |  |  |  | Nro medio<br>convenzioni | Nro<br>convenzioni | Distribuzione<br>percentuale<br>convenzioni | Valore<br>medio<br>convenz<br>ione |
| 50      | 36,0% |  |  |  |  | 1,7                      | 83                 | 38,6%                                       | 12,543 ml                          |
| 38      | 27,3% |  |  |  |  | 1,6                      | 60                 | 27,9%                                       | 2,688 ml                           |
| 51      | 36,7% |  |  |  |  | 1,4                      | 72                 | 33,5%                                       | 0,972 ml                           |
| 139     | 100%  |  |  |  |  | 1,5                      | 215                | 100%  |                                    |



## RISULTATI IN MATERIA AMBIENTALE

Negli ultimi anni sono state sviluppate **21 iniziative di GPP**, sia integrando requisiti di sostenibilità ambientale nei bandi di gara, sia effettuando veri e propri “appalti verdi”, con un elevato grado di complessità.

Le iniziative di GPP hanno pertanto già prodotto importanti risultati in termini di minori emissioni di CO2 pari a **7.500 tonnellate all’anno**:

- ▶ 5.750 tonnellate di CO2 risparmiate attraverso l’acquisto di energia;
- ▶ 77 tonnellate di CO2 risparmiate con acquisto/noleggio di auto bifuel;
- ▶ 1.500 tonnellate di CO2 risparmiate con l’utilizzo di carta riciclata;
- ▶ 18.000 alberi salvati con arredi ecosostenibili e carta riciclata;
- ▶ risparmio di 196 tonnellate di CO2 con PC a basso consumo

In pratica, è come se, grazie a Intercent-ER:  
**per un anno non fossero circolate 3.700 auto a benzina di media cilindrata;**  
*oppure*  
**per 24 ore ci fosse stato un blocco totale del traffico per 1,4 milioni di auto;**  
*oppure*  
**per un anno un comune di 1.000 abitanti avesse vissuto a emissioni zero**





## RUOLO DEL PUBLIC PROCUREMENT OGGI

Nell'attuale congiuntura il public procurement svolge un **fondamentale ruolo strategico**, in quanto si trova a equilibrare i bisogni di stakeholder che operano sugli **opposti versanti della domanda e dell'offerta**.

Soprattutto nelle realtà in cui i processi di acquisto hanno raggiunto una piena maturazione, **la sola riduzione dei prezzi unitari non può costituire l'unico elemento strategico di indirizzo**.

Il public procurement, infatti, può assolvere funzioni che contribuiscano anche sul piano qualitativo al raggiungimento di obiettivi istituzionali, fungendo da **leva di cambiamento economico, tecnologico e sociale**:

- ▶ rafforzare il sistema produttivo;
- ▶ coinvolgere le PMI;
- ▶ valorizzare le imprese che rispondano a determinati criteri etici;
- ▶ stimolare l'innovazione nella domanda e nell'offerta;
- ▶ tutelare l'ambiente.





## LINEE GUIDA DI INTERCENT-ER PER IL 2010 (1/2)

**Accrescere la concorrenza, la partecipazione delle imprese, la qualità dei beni/servizi aggiudicati**

- ▶ INCENTIVARE LA PARTECIPAZIONE DELLE PMI AL MERCATO DELLA FORNITURA PUBBLICA;
- ▶ INCREMENTARE LE INIZIATIVE DI GPP PER FAVORIRE LO SVILUPPO DI UN MERCATO “VERDE”;
- ▶ VALORIZZARE IN SEDE DI GARA LE IMPRESE CHE RISPETTANO DETERMINATI CRITERI ETICI E SOCIALI





## LINEE GUIDA DI INTERCENT-ER PER IL 2010 (2/2)

**Stimolare l'innovazione dei processi di acquisto, sviluppare nuovi strumenti di e-procurement**

- ▶ POTENZIAMENTO DEL MERCATO ELETTRONICO;
- ▶ SPERIMENTAZIONE DELL'ACCORDO QUADRO E DEL SISTEMA DINAMICO DI ACQUISTO;
- ▶ MODULO TELEMATICO PER L'AFFIDAMENTO DI LAVORI PUBBLICI IN ECONOMIA;
- ▶ PROGETTO FATTURAZIONE ELETTRONICA;
- ▶ PROGETTO CARTA DI PAGAMENTO

