



Ministero dell'Economia e delle Finanze

Modello Strategia di Gara



consip

L'obiettivo della "Strategia di gara" è quello di riportare in sintesi i risultati dello studio di fattibilità relativo alla Iniziativa oggetto della gara, analizzando tutti gli aspetti di seguito elencati:

Premessa

1. Introduzione al progetto

2. Analisi della domanda

3. Analisi dell'offerta

4. Strategia di gara proposta

5. Caratteristiche della gara

6. Piano di continuità

1. Introduzione al progetto
2. Analisi della domanda
3. Analisi dell'offerta
4. Strategia di gara proposta
5. Caratteristiche di gara
6. Piano di continuità

1. Introduzione al progetto

Si descrivono in sintesi i risultati dello studio di fattibilità:

- ☐ Beni/servizi oggetto dell'iniziativa
- ☐ P.A. interessate dal progetto
- ☐ Fabbisogni e requisiti d'acquisto presso le PA
- ☐ Quadro normativo di riferimento sui beni/servizi oggetto dell'iniziativa
- ☐ Confronto/valutazione delle precedenti edizioni dell'iniziativa, evidenziando miglioramenti/cambiamenti (ove applicabile)

Premessa

1. Introduzione
al progetto

2. Analisi della
domanda

3. Analisi
dell'offerta

4. Strategia di
gara proposta

5. Caratteristiche
della gara

6. Piano di
continuità

2. Analisi della domanda

In questa fase si analizza il processo attuale di approvvigionamento della PA rispetto al bene/servizio oggetto dell'Iniziativa e il valore della domanda potenziale.

In particolare, a titolo indicativo e non esaustivo, si approfondiscono i seguenti aspetti:

- ☐ **Ripartizione geografica della PA ordinante, sull'intero territorio nazionale**
- ☐ **Identificazione dei fabbisogni complessivi annuali**
 - valore complessivo della domanda
 - valore della domanda distinto per tipologia di Amministrazione e area geografica
- ☐ **Modalità di approvvigionamento della PA per lo specifico bene/servizio oggetto dell'iniziativa**
 - matrice delle competenze di acquisto
 - descrizione/dettaglio dei beni/servizi acquistati
 - criteri di acquisto (economico, quantitativo, qualitativo, personalizzazione nella richiesta di acquisto)
 - esternalizzazione dei servizi

Premessa

1. Introduzione
al progetto

2. Analisi della
domanda

3. Analisi
dell'offerta

4. Strategia di
gara proposta

5. Caratteristiche
della gara

6. Piano di
continuità

3. Analisi dell'offerta

In questa fase si analizza il mercato dei fornitori di riferimento relativo al bene/servizio oggetto dell'iniziativa.

In particolare, a titolo indicativo e non esaustivo, si approfondiscono i seguenti aspetti:

❑ **Struttura del mercato:**

- segmentazione degli operatori economici del settore per tipologia di bene/servizio offerto
- capacità produttiva ed economica complessiva e per singolo operatore
- posizionamento geografico operatori (fornitori, distributori)
- trend di evoluzione e innovazione del mercato

❑ **Struttura del mercato della P.A.:**

- operatori economici del settore, già fornitori della P.A. (quote di mercato)
- nuovi operatori interessati al mercato della P.A.

❑ **Impatto dell'iniziativa Consip sul mercato dell'offerta**

Premessa

1. Introduzione
al progetto

2. Analisi della
domanda

3. Analisi
dell'offerta

4. Strategia di
gara proposta

5. Caratteristiche
della gara

6. Piano di
continuità

4. Strategia proposta

In questa fase si descrive la strategia di gara che si intende proporre per l'Iniziativa.

In particolare, a titolo indicativo e non esaustivo, si approfondiscono i seguenti aspetti:

☐ **Descrizione tipologia beni/servizi oggetto dell'iniziativa:**

- prodotti a catalogo/opzioni
- modalità di erogazione
- personalizzazione del prodotto/servizio per tipologia di amministrazione

☐ **Fattori di successo dell'iniziativa:**

- valore della domanda potenziale/aggredibile
- adesione ipotizzata del mercato dell'offerta

☐ **Criticità/rischi dell'Iniziativa e possibili soluzioni/interventi**

☐ **Valutazione dei risparmi attesi (saving complessivo)**

- descrizione benefici conseguibili in funzione di diversi elementi di valutazione (economie di scala, sinergie di mercato, ecc...)

Premessa

1. Introduzione
al progetto

2. Analisi della
domanda

3. Analisi
dell'offerta

4. Strategia di
gara proposta

5. Caratteristiche
della gara

6. Piano di
continuità

5. Caratteristiche di gara

In questa fase si descrivono gli elementi che caratterizzano la procedura di gara da avviare.

In particolare, a titolo indicativo e non esaustivo, si approfondiscono i seguenti aspetti:

- **Oggetto della fornitura**
- **Tipologia di gara**
- **Procedura di aggiudicazione**
- **Valore della Convenzione**
- **Dimensione e composizione dei lotti**
- **Durata della Convenzione/contratti**
- **Criteri di aggiudicazione**
- **Ripartizione dei punti tra offerta tecnica ed economica**
- **Requisiti minimi di partecipazione**
- **Limiti di partecipazione/aggiudicazione**
- **Quota di subappalto**
- **Sistemi di monitoraggio**

Premessa

1. Introduzione
al progetto

2. Analisi della
domanda

3. Analisi
dell'offerta

4. Strategia di
gara proposta

5. Caratteristiche
della gara

6. Piano di
continuità

Esempio piano di continuità della Convenzione

Premessa

1. Introduzione al progetto

2. Analisi della domanda

3. Analisi dell'offerta

4. Strategia di gara proposta

5. Caratteristiche della gara

6. Piano di continuità

