

IL MEPA: un portale pubblico per la competizione tra imprese



Ridurre i tempi di gara e i costi commerciali, in maniera trasparente

a cura della **Ri.For.Med. srl**

Il Mercato elettronico della Pubblica amministrazione (MEPA) è nato dalla necessità di attuare una razionalizzazione degli acquisti della P.A., come prevedeva la Legge finanziaria del 2000. **Finora si è dimostrato un esempio innovativo di procurement, un luogo virtuale in cui la domanda di servizi e beni delle P.A. incontra, in rete, l'offerta delle imprese private, secondo criteri di efficienza economica e per importi inferiori alla soglia comunitaria prevista di 207.000 euro.**

I numeri dicono che, nel 2015, il valore degli acquisti sul MEPA ha superato i 2 miliardi di euro. Di questi, il 25% è relativo ad acquisti effettuati da Amministrazioni dello Stato e il 75% dalla P.A. locale (enti locali, enti sanitari, università). Ogni anno in media sono più di 40.000 i buyer pubblici che effettuano almeno un acquisto. I fornitori abilitati sono oltre 60mila. Tutto ciò fa del MEPA il mercato elettronico più grande d'Europa, tra quelli destinati alle amministrazioni pubbliche.

Per le imprese private il vantaggio di rivolgersi al MEPA è che, in tal modo, si riducono i tempi di gara e i costi commerciali e la procedura di affidamento dei servizi è assolutamente trasparente. Ciò consente, soprattutto alle piccole imprese, di migliorare la

propria efficacia competitiva nel tempo, aumentando la qualità dei beni e ottimizzando le spese.

La competizione, d'altra parte, è la migliore medicina per le imprese e, se gestita in maniera trasparente e veloce, come sul MEPA, consente di apprendere dai migliori: le piccole imprese possono individuare le aree di miglioramento esaminando le procedure di acquisto già eseguite e comparandole con le offerte vincenti, nonché fare esperienza degli iter procedurali competitivi (gare deserte, qualità inadeguata, contenzioso in gara, prezzi non competitivi, necessità di raggrupparsi con altre imprese, inadempimenti, contenziosi contrattuali, ecc.). Affrontare il mercato senza sperare in regali e sovvenzioni pubbliche è il miglior modo per crescere e diventare forti, tenaci e innovativi. Che una volta tanto questo segnale venga da un'amministrazione pubblica, quindi, non può che farci piacere! ■



La **Ri.For.Med S.r.l.** è una società di consulenza aziendale nata nel 2002 con l'obiettivo di contribuire alla crescita dell'innovazione nelle imprese, favorendo un collegamento diretto tra la comunità scientifica e il mondo imprenditoriale. Negli ultimi anni la società ha supportato singole iniziative imprenditoriali, finanziate dalla Regione Campania, a sostegno della creazione di Start Up e Spin Off innovativi (ad es. **Smart Web Factor; Sit.it; Cap-too, Genomix**, etc).

Via Pietro Colletta 12 - 80139 Napoli - Tel. +39 081 18814471 - info@riforimed.it - www.riforimed.it